

月刊食堂

The Food Service Management 2004 6

こう変わった、

外食業の評価と賃金

- すかいらーくはこうして「実力主義」を徹底させた
- ステーキのどんに学ぶパート・アルバイト戦力化の手法
- 徹底アンケート／外食業、2004年の賃金と採用状況

メニュー強化のための

食品メーカー活用術

- この食材でメニューの「ココ」をパワーアップする
- 進化する食品メーカーの「総合型ソリューション」
- 業務用食品が広げるメニューアレンジ、味と提案

足元から見直す、

外食の「安全と安心」

- 外食大手が自社工場を取り組む「安全力」構築
- 監修 新潟県木工場／柳カルラ山台台本社工場
- 外食の安全・安心は「人材対策」と「現場教育」から
- 現場で使える、衛生管理ツールの最新動向

特集

売りがた

業態は

ローカルで進化する

全国で進む「食革命」を牽引する注目業態解剖

計報

日本マクドナルド創業者、藤田田氏が遺した「言葉」

ZOOM UP

- ①コレド日本橋に集結した飲食の新しい部分
- ②福岡の大ヒット釣堀居酒屋ざうおの新たな挑戦
- ③飲食の革命児、ウイズコノモスコンテンツの野望



桜蘭

新潟・新潟市

撮影・大山裕平(本誌)



JR新潟駅のすぐ裏手、人気の飲食店が集まる「けやき通り」沿いに立地。淡いページュの3階建て店舗で、大胆な外階段がついた印象的な外観が目を引く。周囲でもひととき異彩を放つ存在だ。

和食・中華・すしの複合で
集客力を高め、客席の
変化で幅広い動機を掴む。
大型店舗で繁華街へ初進出

桜蘭の最大の特徴が、メインダイニングの吹き抜けである。フロア全体を照らすライトを高い位置に設置し、2階の吹き抜け部分にもガラス壁を用いることで、見通しのいい開放的な空間に仕上がっている。また1階のオーバル型の窓からは厨房が見え、調理のライブ感が伝わるようになっている。

新潟県内を中心に中華・洋食FR「三宝」やラーメン専門店「さんぼう亭」を展開する三宝グループが、同社初となる和食業態への進出を開始した。

その注目店舗が2004年4月13日にオープンした「桜蘭」。JR新潟駅前建つ一戸建てレストランである。同店は和食を軸に、中華とすしを組み合わせた複合業態での出店で、斬新なデザインのお店づくりも奏功して早くも周辺の商用利用やウエディング需要を獲得している。

同店の店舗規模は200坪240席。3階建てのスケールを生かして1、2階で170席、3階のパーティールームは着席で60人まで収容する。またエンタランスにはウエディングを兼ねたバーコーナー、1階のメインダイニングの一角にはすしカウンターを設けるなど、コナーごとに特色を出した客席構成とした。同社社長の金子博信氏は、複合業態で出店した理由について、

「地方都市では、これだけの大箱をひとつの業態で埋めることは難しい。そこで和食を軸に、中華、すしと人気業態を併せ持つことで、安定した集客をめざしました。また多彩な客席タイプを設けることで、幅広い利用動機を吸収していきたい」と話している。

メニューは別掲に詳しいが、和食では、刺身、日替わりの旬の一品、焼きもの、蒸しものといった定番商品が中心。一方、中華では、同社の高い技術力とハイセンスな盛りつけで街場の中華料理店とは一線を画す。メニューの中心価格帯は500〜900円とし、大衆的な価格を打ち出している。

しかしこうした複合業態は、集客の面

「桜蘭」厨房内ゾーニング

共用・宴会



和食と中華、江戸前すしを組み合わせた同店の看板メニューから、手前から時計回りに、本マグロとアボガドのミルフィール仕立て830円、生春巻き桜蘭スタイル480円、柔らか豚肉の甘酢ソースかけ730円、鯖魚のスペアリブ焼き880円、ソフトシェルクラブロール980円。揚げたてのソフトシェルクラブは海苔、レタスとともに裏巻きにし、イクラを盛って提供。だし醤油で割ったスイートチリソースを添える。

アルコール需要を喚起する、ホール従業員によるハイタッチなサービスも重点課題のひとつ。同社がこれまで手がけてきた郊外FR向けのサービスとは大きく異なるため、サービス手法の勉強会を頻繁に開いている。



DATA

桜蘭 (ろうらん)
新潟県新潟市笹口2-2-4
TEL: 025-245-3330
営業時間: 17時~翌0時 (月~木、日祝)
17時~翌1時 (金、土) 無休
店舗規模: 200坪240席 (1階~3階)
客単価: 3500円
月商目標: 2300万円
経営母体: 樹三宝
TEL: 025-377-3636

樹三宝 代表取締役社長
金子博信氏



「『桜蘭』は当社が直営で出店する20店めの店舗です。そうした記念の意味からも従来店にはない『お客さまに感動していただける、新しい雰囲気店舗』をめざしました。和食という業態は来店頻度が上がりやすく魅力的ですが、それを街場の立地にどう落とし込むかが業態開発の核になりました。今後、和食という新たな柱をどう育てていくか、また駅前繁華街立地でどれだけお客さまに支持していただけるかを見極めたい。次世代に向けた新業態開発でグループの新たな可能性を探っていきたいです」

桜蘭のメニュー (抜粋)

- 和食 お刺身
- 桜蘭大漁盛り (5~6人前) 3200円
- 本日の市場盛り (1~2人前) 980円
- 旬の鳥賊のお刺身 450円
- 前菜
- 筍の朴葉木の芽味噌石焼き 670円
- 魚沼産 雪しろ こだわりざる豆腐 480円
- 焼き物
- 越の鶏の焼き鳥 (2人前) 780円
- 越の鶏挽き肉と米茄子の味噌田楽 680円
- 蒸し物・煮物
- 鯛と茶そばの利休蒸し 650円
- 柔らか魚煮の味噌仕立て山芋がけ 580円
- 揚げ物
- ホタテ貝の香味 (梅肉) 揚げ 630円
- 海老の南禅寺揚げみぞれかけ 560円
- 中華 前菜
- 極上松花ピータン豆腐 580円
- 真鯛のお刺身 中華風カルパッチョ 750円
- スープ
- 干し貝柱入りフカヒレの特選スープ 600円
- じっくり煮込んだ牛テールの極上スープ 400円
- 一品料理
- 小海老のチリソース煮 820円
- 牛肉と三色ピーマンのXO醤炒め 900円
- 柔らかスペアリブの黒豆ソース蒸し 750円
- 和食
- にぎり鮎 まぐろ・本ズワイガニ他 100円~
- キャタピラロール 950円
- 江戸前にぎり 1100円
- 他、麺・飯もの・点心・デザートなど



1階メインダイニングの一角には、すしカウンターを設置した。ゆっくり寛げるカッシーナ社製の椅子と、カウンターにはピンガの一枚板を使用。このぜいたくな造作がモダンな店内とマッチする。カウンター奥からはライトアップした障子を望む。

下 2階テーブル席の一部。和と中華の要素を巧みに融合させた落ち着いたインテリアが特徴だ。椅子やテーブル、骨董の中国軍簡などは中国各地から取り寄せたものがほとんど。コーナーごとに段差をつけて、それぞれにイメージを変えている。

右 同じく2階奥には、小規模な宴会を想定した座敷席を用意。座席は摺り込み式で、パーティションで仕切れるようになっている。

金子社長が「どうしてもつくりたかった」と話す。入口脇のバーカウンター。カウンター6席、テーブル6席で構成し、バーテンダー経験のある専任スタッフを配置。照明を落とした本格的なバーの雰囲気を演出する。



2階フロアに3室ある、6人用のボックス席。向かい側には、並んで座るカップルシートを設置するなど、多彩なシーンや利用動機に対応するさまざまな客席が用意されている。



3階のパーティールームは、最大70人まで収容できる。パーティションで2部屋に分けることも可能で、それぞれ別入口とテラス席が設けられている。結婚式の二次会や、商用パーティでの人気が高く、早くも週末は予約が殺到している。

ではメリットがあるものの、他方で人件費が上がり、厨房内での作業動線も複雑化する。そのうえで金子社長は、「将来的に、和食と中華を兼任できるスタッフが育てば、グループの総合力を高めることができます。また既存の中華業態でも鮮魚メニューの導入をはじめたり、そうしたノウハウの交換や仕入れルートの確立という点でも複合のメリットは大きい」と説明する。

同店の想定客単価は3000~3500円。駅前立地とエンタテインメント性の高い店づくりから、アルコール需要も掘り起こしていきたいと考えた。そのためハイタッチなサービスを重視し、トレーニングにも力を注いでいる。

現在、主力業態の郊外FRが絶対調の同社では、既存店のブラッシュアップとともに新業態開発や新しいマーケットの開拓に意欲を見せている。桜蘭の開発もこうした姿勢の延長線上であり、次世代を見据えた同社の多業種多業態戦略は、ますます進化すると予測される。

だんらん晩餐酒家 上海茶樓

鳥取・湖山町



周辺に大手外食業の他、ローカルチェーンなど多様な飲食店が立ち並ぶ幹線道路沿いに立地。中国の写真や装飾品をディスプレイした外装はひと目を引くデザインだ。

撮影・大山裕平(本誌)



“酒家”を彷彿させるカウンターバーをエントランス前に設置しアルコールを強調。中国茶の販売も行なう。



同店は「団楽・晩餐・酒家」という3つのテーマを持ち、団楽＝ファミリー、晩餐＝ハレのディナー、酒家＝アルコール需要といった多様な利用動機を吸収。店内は青・黄・赤のネオンが光り輝き異空間を演出。あたたかも中国の屋台で食事を楽しんでいるかのような雰囲気も創出している。



店舗コンセプトは古き良き上海の街並み。中央にメインフロアを設け、周辺に民家や屋台をイメージしたキッチンや個室が並ぶ。装飾品は中国から買い付けたものが多い。



ガラス張りにしたオープンキッチンは屋台をイメージ。点心の調理で立ちのぼる湯気や中華鍋の炎が客席から見える構造。こうした演出も同店の特徴のひとつである。

厨房はすべて中国から招聘した実力派調理人で構成。点心およびコース料理で幅広い客層を吸収



写真左は看板商品の点心。手前から焼き餃子420円、中華バーガー189円、上海蟹入り小籠包504円、スープアワンタン504円、もち米焼売409円。写真下は二人の上海セット3000円。蒸し鶏、エビチリ、酢豚、マーボー豆腐、もち米焼売・エビ焼売、杏仁豆腐2品で構成されたメニューだ。



DATA

上海茶樓 湖山店
鳥取県鳥取市湖山町東4-32
TEL:0857-32-1177
オープン:2001年10月
営業時間:11時30分~14時
17時30分~10時30分
(土・日は11時30分~23時)
店舗規模:85坪100席
客単価:昼800円、夜2000円弱
月商:1000万円
オーナー:大麻泰愛氏

主なメニュー	
点心	
エビ焼売	409円
エビ小籠包	409円
蒸し餃子	420円
上海蟹入り小籠包	504円
青菜まんじゅう	273円
ごま団子	315円
うさぎまんじゅう	210円
ローボーピン	336円
一品料理	
豚肉のにんにくソースかけ	504円
上海ピータン	399円
大エビのチリソース	819円
豚のミミとキュウリの和え物	504円
牛バラ肉と野菜の煮込み	780円
五目うま煮御飯	787円
コースメニュー	
二人の上海セット	3000円
二人の海鮮セット	3900円
ご家族だんらんセット	5250円
わいわいにぎやかセット	6000円
工芸茶	
茉莉元宝	360円
茉莉千日紅仙桃	350円

取市内で上海茶樓の1号店をオープン。写真の湖山町店はその2号店にあたる。

上海茶樓はこうして大麻氏の実績を最大限に生かし開発されたものだ。什器備品や装飾品などは中国で買い付けたものばかり。またテーブルや椅子、ディスプレイ用の看板などは中国で特注した同店ならではのものを使用している。「上海の街を再現するためには、本物」を使用するのは当然です。それが店の個性につながりますから」と大麻氏はこだわりを見せる。店舗規模は85坪100席。屋台を彷彿させるオープンキッチンや街並みをイメージしたネオンなどが、まさに異空間と呼べる雰囲気をつくりだす。本物はメニューにも買われている。とくに注目したいのは厨房はすべて中国から招聘した調理人で固めている点だ。その中には点心の名店「南翔饅頭店」で修業してきた調理人や特級および一級点心師など実力派が揃う。料理はすべて彼らが調理し、本物を追求している。メニューは別掲に詳しいが、調味料のほとんどは中国で購入したものを使用。また上海蟹や乾燥フカヒレなどの食材も中国産にこだわる。品目は約100品目と品揃えも豊富で、点心を看板商品に据えながら、中国各地のメニューを用意している。メニューは「本物」を打ち出すだけでは支持は得られません。酢豚やマーボー豆腐といった定番の料理を揃えていますし、新鮮さをアピールするために、いま上海で流行している料理を導入するケースもあります。この3つのバランスを考慮することで、幅広い客層の支持を得ることができると考えます(大麻氏)。

中心価格は税込みで609円(本体価格580円)、714円(同680円)、819円(同780円)の3本。客単価は昼800円、夜2000円弱で推移している。アルコールの売上げが下がりつつあるが、現在では月商1000万円をコンスタントに売り上げている。



オーナー
大麻泰愛氏

「メニューは約100品目で構成されています。幅広い客層を集客するためには、豊富な品揃えは不可欠ですから。しかし100品目の料理をスムーズに提供できるオペレーションづくりは難しい。そこでわれわれはコースメニューを取り入れ、それをカバーしています。コースの注文比率は3割弱です。とはいえ上海茶樓の看板商品は点心。1テーブルに必ず1品は出る売れ筋ですが、これからも中国各地の料理トレンドを持ち込みながら、商品をどんどん磨き上げていくつもりです」



調理人は中国から招聘した人材のみで構成。本場中華を再現したい」という大麻社長へのポリシーの表れだ。

たれの調合から食材の下処理まで料理はすべて手づく。食材の一部や調味料は社長自ら中国で買い付ける。



個室の他、小上がりの団体席も用意。中国ワイグル地区の民俗絵画を飾った小上がり席は最大40人を収容できる。椅子やテーブルなどは中国で特注したオリジナルのものを使用している。