

餡を伸ばし 地域も切拓く

写真左：げんこつ餡パッケージ
写真下：湯谷温泉「雲竜荘」で試食会



有限会社 日本料理 吉良屋
代表 菅沼孝夫 さん
〒441-1943 新城市海老南貝津6-8
電話番号 0536-35-0045
http://www5.ocn.ne.jp/~kiraya/
山びこの丘 レストラン花遊 (戦国ぐるめ街道)
〒441-1945 新城市玖老勢字新井9
電話番号 0536-35-0044

訪問日:平成23年8月24日(水)
取材者:山村振興課 産業労働グループ 宮内一郎

出陣じゃあ。参加店のスタンプを4つ集めると、漏れなくセンスのいい扇子がもらえちゃう。奥三河発のB級グルメ旗頭として、大ヒットを飛ばしたこの企画。

二年目に突入して、「げんこつ餡」の商品化へ一直線というオマケ付き。いやいや、オマケどころか奥三河の特産品として打って出ようと準備万端。

こんな興味深い戦術は一体どうやって陣頭指揮をとっているの？という好奇心で「吉良屋」の菅沼孝夫さんにお会いしてきました。

『戦国ぐるめ街道』のイメージをそのままに、新たな商品開発を進められていると聞きました。げんこつ餡の売り出し企画は順調に進んでいますか？

菅沼 保存料などの添加物を入れず作ったものを食べてもらいたかったので、賞味期限はどうしても生菓子のように短くなりそうです。だから、店でセットメニューの中の一品として、お客さんに食べてもらうつもりです。湯谷温泉の各旅館でもお茶うけとして使ってもらえたらいいかな。「げんこつ餡」を製造してくれる店も『戦国ぐるめ』参加店を中心に増やしていきたいです。他には、豊橋鉄道のバスツアーのお土産にする案にも期待しています。

ところで、げんこつ餡を包装しているパッケージデザインについて、何か意見をもらえますか？(期待の口調)

筆者 パッケージの絵やセリフのインパクト、包装紙の形、特にこの地域の歴史、長篠の合戦を想像させるイメージ戦略のどれも面白いなって感じます。『戦国ぐるめ街道』の各料理のユーモア溢れるネーミングに通じてると思います。

そもそも、『戦国ぐるめ街道』の企画を始められたキッカケは何でしたか？

菅沼 ここともう一軒「レストラン花遊」という店を「山びこの丘」で経営しています。そこへお客さんをシーズンオフも呼びたいと思いました。山びこの丘は、春から夏にかけて合宿や林間学校といった行事で子供たち中心に賑わうのですが、冬期は全くの閑散期です。月の売り上げが数万円とかいう有様でした。私が経営させてもらう前の状況は、冬場は従業員を減らして経費を抑え、営業活動を縮小するというスタイルだったようです。でも、自分は常に動いていないとられない性格でそれが合わなかったですね。シーズンオフは、大人に「山びこの丘」の景色・風情を味わってもらえるような機会を店に作りたいたいと思いました。

筆者 冬期の奥三河ってそういう類のお店が多いように思えます。キッカケは、『冬でも』と考えたわけですね。

菅沼 ところが、考えてみると自分の店だけで解決できることではないと感じました。そこで、鳳来飲食店組合の役員会でスタンプラリーを提案したんですよ。

鳳来飲食店組合長の発言に対して、役員の方々の反応はどうでしたか？

菅沼 全体的な雰囲気はお寒いもので冷やかな反応でした。自分は『まずはやってみる』という考えなので、自分のアイデアを一人ずつ説明し、協力をお願いして回りました。

餡のように粘り強い活動ですね。その粘り(根気)に繋がるエピソードを教えてください。

菅沼 長男として生まれたので、店を継いだのですが、店をやってみると寝る時間が勿体無いくらい面白みがある

げんこつ餡ができるまで



①水餡、三温糖、水を気泡が立つまで煮る。



②きな粉、こうせん、胡麻と①を混ぜる。お好みでクルミ、ピーナッツなども加える。



③生地が馴染むまで待つ。



④ウイナー状に伸ばす。(左)は菅沼さん、(右)は筆者



⑤一口サイズに鉄で切る。



⑥最後にきな粉をまぶす。

と感じました。自分の努力もサボリも反映されるから、働く時間を楽しめましたよ。金沢へ行った時に、喫茶店でコーヒーを飲んだら、連れが金粉の入っていることに大喜びしていたので、それならと店の忘年会で金箔の貼られた器を使ったら、これが当たりしました。ただし、金杯がたくさん無くなっただけだね。(笑)

菅沼 同業者と話す機会は日頃からありますが、それよりもお客さんである消費者と話す機会を持つことがとても役に立ちますね。売る立場と買う立場の違いとでもいいますか。だから無料モニターを友達や従業員から募集して食事会を開いたりもしました。

ライバル関係でもある同業者の人たち同士が協力し合うことは難しくないですか？

菅沼 平成十七年に全国棚田サミットが四谷千枚田で開催されて、その時の食事場所が「山びこの丘」だったんだけど、他の店の料理人も呼んで、皆で料理を作ったら、いいものができて凄く楽しめました。だから同業者同士も協力はできるんだって感じたなあ。

菅沼 それからは、ご自身が先頭に立って企画運営されたわけですね。

菅沼 これまでも何度か無料で『戦国ぐるめ街道』試食会を開かれていますね。あのような機会にお客さんや地域の人に伝えたいと思うことは何ですか？

菅沼 商売というものは、一生懸命に行う、手を抜かないということが続けることが大切であると思います。価格を下げてお客を集める店もありますが、自分の店では価格よりも質を追求しています。要はお客さんがこころ一番で利用したい店、お客さんが知人を招待した時に恥をかかせない店ならば、必ずお客さんは店に戻って来ますよ。「げんこつ餡」によって、地域皆で盛り上がり上がっていったら、絶対に面白いですよ。

新城市のげんこつ餡
(商品の説明書きから一部抜粋)
戦国時代、織田・徳川連合軍と武田軍が激突した「長篠の合戦」。当時、げんこつ餡は兵糧食として兵士が携帯したと言われ伝えられおり、きつと妻が戦場に向かう夫を思い、手作りのスタミナ食を持たせたのではとの発想からこの商品が生まれました。水餡を熱し、きな粉・こしぜん・胡麻を練りこみ、香ばしく、素朴な味わいに仕上げられています。

菅沼さんは、やるべきことを目標としてそれを達成するために自ら動くことを惜しまぬ人であり、それが『戦国ぐるめ街道』躍進の原動力に結びついていることは間違いないと思います。また、ユニークなアイデアに耳を傾ける受容力や直観力をご商売、ひいては奥三河地域の活性化に繋げる手法の一つと思えます。