

# 多士済々

今月号では、今年1月に売店「味の駅いちやなぎ」を改装オープンされた株式会社いちやなぎをご紹介します。代表取締役の一柳達也氏と調理部統括長(料理長)の國弘拓也氏にお話を伺いました。

## 株式会社いちやなぎ

**主要事業** 鮮魚・仕出し・味の駅運営・和食レストラン・出張シェフ

**所在地**

〒753-0051  
山口市旭通り2丁目 10-23  
TEL: 083-924-0014  
FAX: 083-932-2014

**代表**

一柳 達也 (代表取締役)

**会社URL**

<https://ichi-yanagi.jp/>



### ●会社沿革

昭和44年(1969) 現取締役会長の一柳信雄氏が創業  
昭和58年(1983) 法人設立  
平成27年(2015) 一柳達也氏が代表取締役に就任  
令和4年(2022) 売店「味の駅いちやなぎ」を改装オープン



### ●会社概要

「株式会社いちやなぎ」は、現取締役会長が創業して53年目になります。鮮魚店がスタートでしたが、「食のエンターテイナー」という経営理念を掲げ、仕出しや和食レストランのほか、最近は売店でマグロ解体ショーや、ご家庭に食材を持っていき、目の前で調理して料理を振る舞う出張シェフも始めました。今まで飲食店は来てもらう商売だったのですが、コロナの影響で持ち帰り需要が高まっていることなどから、時代のニーズに合わせてテイクアウトや出張シェフ、企業向けの移動販売などお届けすることに特化したサービスを始めています。



改装オープンした「味の駅いちやなぎ」店内

今年1月には実演スペースを設けた売店を改装オープンしました。最初の規模と比べると広さは4倍近くになっています。地域の人が集う場所になるようにと道の駅をイメージして名付けた店名「味の駅いちやなぎ」は、商標登録を出願しています。これまでは特に売店には名前をつけていなかったのですが、マグロの解体ショーを行ったり、訳あり品など業者さんが困っておられる食材を「もったいな市場」で販売したりして、いちやなぎに行けば何か面白いことがあるというイメージを付加し、差別化するため、「味の駅いちやなぎ」と名付けました。オープン初日には多くの方にご来店いただき、整理券を配って対応するほどでした。



もったいな市場

店舗改装は新型コロナ真っ只中の2020年に発案したので、周りからは不安視する声もありました。それでも発案から約1年で完成し、今年1月から稼働させることができました。開店からお昼前の時間帯には多くのお客様に来ていただいています。

### ●当社の特徴 ～ “マグロ” といえば “いちやなぎ” に、いつでも新鮮を提供 ～

マグロの解体ショーは、今年2月まで毎週開催していました。現在解体ショーを担当している調理部統括長にとって、マグロを下ろすのはアジを下ろすのと同じくらいのこと。市内・県内で彼ほどの料理人がどれだけいるかと考えたとき、当社の付加価値にできると思いました。当初は周りから「毎週やって人が来るのか?」という声もありましたが、集客できるかどうかは別として、毎週開催することで認知度を高め、「マグロと言ったらいちやなぎ」というブランドを作りたいかったのです。どちらにせよ営業する上でマグロは下ろさないといけないので、パフォーマンスとして有効活用しながらマグロを極めよう、という狙いがありました。

解体ショーは、レストランの営業を再開してからは月1～2回ほどで実施していますが、徐々に家族連れや小さいお子さんの来場が増えてきました。お客様の驚きなどの反応を直接見られるのは嬉しいことです。



解体ショーでマグロを下ろす國弘氏



多くの方が来場されるマグロ解体ショー



解体した後は、刺身や寿司にして店頭並べています。マグロ一匹を解体し、下ろしたてを提供しているところは珍しいのではないのでしょうか。当店で提供しているマグロはすべて店内で下ろしたものです。その場で販売しなかった部分も急速冷凍して、レストランなどで提供できるようにしています。高度な冷凍技術を用いているので、ほとんど生と同じ品質です。下ろして加工して冷凍するまでが大変ですが、1本丸ごと仕入れているので手頃な価格で提供しています。

一般的にマグロの皮は鎧のように厚く固いのですが、実は食べられます。焼いて、鱗を取って、刻んでポン酢につけて。たまにしか出せませんが、結構人気があります。目玉、ほほ肉、脳天なども使いますし、解体ショーがあった向こう2日ぐらいはマグロのあら炊きも販売しています。余すところなく美味しく提供できるのが鮮魚を扱うだけではない、料理人もいる強みでしょうね。

出張シェフはレストランと仕出しの良いところ取りをしたようなサービスです。元々はコロナ前に売店2階のレストランを改装して1日1組限定とするハイグレードなサービスの提供を検討していました。これは新型コロナで実現できなかったのですが、形を変えて出張シェフというサービスになりました。レストラン改装の話も進んでいたのですが、出張シェフは発案から1か月程度ですんなり実現できました。プロが目の前で作った出来立ての料理を食べられることもあってか、リピート率が高く、固定のお客様が何組かいらっしやって定期的にご依頼をいただいています。



出張シェフの様子

## ●今後の展開 ～ コロナ後見据え事業展開、「ワクワク」する方へ邁進 ～

いちやなぎを知っていただくきっかけを増やすため、4月からはSNS運用や当社ホームページのリニューアルなどを手掛ける「メディア部」を本格的に稼働させました。2020年に創設しましたが、これまでは総務兼メディア部という形でした。ネットショップ開設サービスのBASE（ベース）を利用したオンラインショップもメニューを刷新して再稼働を予定しています。

売店の改装や出張シェフなど、いずれもアフターコロナを見据えての動きです。マグロの解体も出張シェフもできるとなれば、例えば100～200人規模のパーティーをやるとなったとき、当社を選んでいただける可能性が高まると思っています。

社会科見学という位置づけで子ども向けにマグロ解体ショーを実施したり、解体ショーを行っている実演スペースで魚の捌き方や美味しい卵焼きの作り方など料理教室を開いたりしたいとも思っています。料理教室の延長で、料理長の指導を受けながら料理の苦手な社員がどんどん腕をあげていく成長物語のようなものをYouTubeで配信することも検討中です。最終的なゴールはマグロを下ろせるようになることですね(笑)。

中長期的な目標では、まず3年後に新型コロナで頓挫したレストラン改装の実現、5年後に「味の駅2号店」の出店を計画しています。ただ地域全体が良くならなければ面白くないので、中小企業の仲間と地域を盛り上げられて、子どもから大人までが楽しめるような複合商業施設を作りたいですね。さらに、8年後には海外進出も見据えています。新型コロナの影響で視察を中止したので国・地域は現時点で未定です。事業内容は飲食店や味の駅出店のほか調理技術の提供があると思っています。以前、下関市にある東亜大学でマグロの解体ショーを実施したのですが、中国人の先生から「中国でやれば流行るよ」と言われました。刺身を初めて食べたという留学生もいましたが、「これまで食べてこなかったけれど美味しかった」と。価値観を変えられたようで嬉しかったですね。このような経験から、調理技術の提供も自分たちにとってチャンスになると思いました。



海外進出においては様々な可能性を模索していますが、そのとき「ワクワク」を感じられる方を選択するつもりです。

スーパーと味の駅の違いを聞かれることもあります。大手スーパーと競っても商品のラインナップなどで勝つのは難しいところですが、しかし、例えばスーパーに行く前後に新鮮な魚などいちやなぎにしかないものを求めに寄っていただけるよう、競合するのではなく他社と共存できるような付加価値をつけてオンリーワンを目指していきたいと考えています。

泳ぎ続けるマグロのように、新しい試みも「やってダメならやめればいい」と、挑戦を続けていきます。