



8月初旬、オープンキッチンにカウンター11席のみの本格的な鉄板焼店がオープンした。開店して間もないが、毎日予約が入る人気のお店だ。
事業主の中野渡さんは、有名ホテルで料理人として数十年間勤務した後に、長年の夢にチャレンジすることを決意した。開業にあたり相談に訪れたのは当商工会議所の創業相談窓口。
今回は、中野渡さんに創業した経緯を伺った。

料理人としての修業時代

中野渡さんが、料理人になろうと決意したきっかけは、高校生の頃に見ていたテレビ番組の料理天国だ。「多くのタレントが出演し、料理がこれほど注目をされる番組がなかったため、斬新でした。中でも洋食の料理人が格好よくて憧れの存在でした」。その番組の監修を大阪あべの辻調理師学校の創設者である辻静雄氏が行っていたこともあり、それまで住んでいた埼玉県から大阪に移り住み、同校に進学した。

専門学校で調理師免許を取得し、大阪市内のレストランに勤務することに。1984年、大阪全日空ホテル・シエラトン(現ANAクラウンプラザホテル大阪)がオープ

創業

鉄板料理を 五感で楽しむ

ステーキ 鉄板 なか吉 中野渡良一さん

ンすると聞き、レストランを辞めてオープニングスタッフとして採用された。配属されたのは料飲部の鉄板焼で、当時は調理とサービス両方の要員としてステーキハウスを運営していた。「それまでは、サービス部門に携わったことがなかったので全てが一からの出発でした。しかし、お客様とコミュニケーションをとるうちに、求められていることが次第に分かるようになりました」。この時に培ったコミュニケーション能力とサービス精神が、後々生きてきた。

鉄板焼堂島で腕を振るうことになり、当時の料理人は、教わるのでなく自分たちで学ぶのが一般的。中野渡さんも師匠の焼き方を見て自身で考えながら、肉の焼き加減や盛り付け、鉄板焼のスキルを覚えた。鉄板焼の店は、料理人とお客様が鉄板をはさんで向かい合う。「お客様の目の前で調理するため全てを見られています。ミスができないというプレッシャーはもちろんですが、お客様に焼き加減を聞いたり味付けを聞いたりとは話もしなくてはいいけません。一人一人のお客様との真剣勝負でした」。大阪の一流ホテルで、料理の技術とサービスの精神を学んでいった。

岐阜に居を移して

14年間勤務したANAクラウンプラザホテル大阪を退社し、しばらくすると、岐阜ルネッサンスホテル(現岐阜都ホテル)に勤めていた知人に声をかけられた。清流長良川と金華山がそびえたつ山紫水明の地は、ビルが立ち並ぶ大阪とはまるで異なる雰囲気だった。

中野渡さんが担当することになった鉄板焼は、はじめは和食店の一部門でのスペースだった。しかし、これまで培ってきた技術とサービスで顧客からの評判が高まるにつれて次第にホテル内で認められるようになり、「鉄板焼ひだ」として一店舗構えるようになった。

料理の仕上げにアルコールの高いお酒を肉料理に振りかけ火をつける香りつけの作業フランベを行うが、中野渡さんが行うと目の前の顧客からは「オー」という歓声が上がった。

「岐阜に来て17年になりますが、ありがたいことに頻繁に顔を出していただけるお客様や、記念日には毎年来ていただける方など、多数の常連客に恵まれました」。料理人と顧客の長年のつながりが、着実にファンを増やしていった。

夢をかなえるために

中野渡さんには、40歳頃から自分のお店を持ちたいという漠然とした夢があった。

年を重ねるにつれその思いは強まっていき、今回、定年退職の前に独立を決意した。雇用延長を含めるとあと数年はホテルに務めることのできた中での決断だ。「給料がなくなり生活が安定しなくなるわけですから、まず妻に相談をしました。思いを伝えたところ、妻の理解と協力を得ることができました。本当に感謝しています」。家族の協力があったの独立創業だった。

なか吉では、牛肉100%のハンバーグをお値打ち料金で提供している。ホテル勤務時代には、ハンバーグは取り扱っていなかったが、新規顧客開拓に向けての新たな取り組みだ。

「まずは、5年間全力でやりたいと思います。その結果、お客様から選んでいただけるお店になれば幸いです」。中野渡さんは一流ホテルで培った料理の腕にプラスして、顧客目線での経営を心掛けている。料理、会話、店の雰囲気、全てはお客様に選ばれる店となるために。

ステーキ 鉄板 なか吉

岐阜市元町2-24-1
Tel.058-267-0065

経営支援員による 創業支援

中野渡さんは、昨年10月に奥様とお二人で当所に相談に来られました。

お話をお聞きする中で、ホテル時代からの常連客から「オープンしたら行くよ」との連絡が多数あった事がわかりました。飲食店では、お客さんが定着するまで一定期間かかる事が多く、その際の運転資金や広告宣伝費が経営を圧迫することがありますが、そのリスクは最小限に抑えられそうでした。事業計画の作成にあたり、中野渡さんの一番の強みは、やはり一流ホテルで磨いてきたその腕前。店舗レイアウトは、席数を10席前後にし一人一人のお客様と向き合うスタイルだったので、強みを前面に出した方針でした。

すでに、以前からのお客さんが来店されるなど計画以上によいスタートができました。

今後は、IT補助金や小規模事業者持続化補助金などを紹介し、販路開拓の支援を行いたいと思います。



浅野経営支援員