



有限会社万屋商事代表取締役

八千代市役所近くに、昭和初期の名建築を移築・改装して手打ちそば・地酒・懐石料理を提供する、地域で人気の日本料理店「さわ田茶家」を経営する有限会社万屋商事の代表取締役澤田政道さんにお話を伺いました。

社長プロフィール

澤田政道（さわだ まさみち）。1949年5人兄弟の末子長男として千葉県八千代市に生まれる。高校卒業後、横浜中華街にて料理人の修業を経て、京成大和田駅前で母親が経営する食堂を手伝う。母親の引退後、代表取締役を継ぎ現在に至る。

経営者インタビュー【有限会社万屋商事】

人を感動させることが、街おこしにつながる！

安藤 今日は八千代市で日本料理店「さわ田茶家」を経営する澤田政道社長にインタビューさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

母の後ろ姿を見て育つ

大柳 早速ですが、外食産業の衰退が続いている中、飲食店の経営は相当なご苦労があったと思いますが、昭和24年の創業から今日まで、御社の事業の推移を聞かせてください。

澤田 創業は私の母が67年前、京成大和田駅前に開いた食堂が始まりです。母は大変な苦勞人で、父と離婚の後、食堂を切り盛りしながら5人の子供を育て上げました。私は母の必死で働く後ろ姿を見ながら育ちました。

当時は大和田駅が八千代一帯の交通の窓口で大変にぎわっていました。東京方面への行商人も多く、彼らの食事やお土産等への需要があり、食堂は大変繁盛しました。彼らの欲しがるものを何でもそろえる万屋（よろずや）として、食堂の他、お菓子屋、中華料理店、雀荘などいろいろな分野に多角化していきました。お菓子屋といえば、ペコちゃんて有名な「不二家」さんの、当時まだ珍しかったフランチャイズ店を始め、優良店として表彰もされました。また、雀荘といえば店の近くに有名なゴルフ場「鷹之台カンツリー倶楽部」があり、当時の著名人にゴルフ帰りに寄っていただき、楽しく親交させていただきました。



さわ田茶家（旧東久邇宮邸）外観

昭和39年にこの店「さわ田茶家」の原形となる戦後初代総理大臣東久邇宮邸を譲り受けることになり、市川市真間からこの地に移築しました。そして、17年前に開業しました。当初母親が住宅として使っていたものを改築して、八千代の観光資源にもなりうる日本的風情のある蕎麦屋を作ろうと思いました。

その後、大和田駅前店は東葉高速鉄道が開通して交通事情も変わり、4年前に区画整理のため現在の3階ビルに建て替えて今日に至っています。

その一軒で街が変わる

大柳 続いて澤田社長ご自身の経歴について聞かせてください。

澤田 母の後ろ姿を見て育ちましたから、お店を継ぐつもりで高校生時代から配達などの手伝いをしていました。高校卒業後は横浜中華街の料理店で修行の後、万屋に戻り姉たちとともに店の経営に携わるようになりました。

私が50歳の時に転機が訪れました。八千代商工会議所主催の地域の担い手養成講座「やちよやる気塾」の塾生になり、3年間経営の勉強をさせていただきました。ある時、葉山の日影茶屋の角田庄右衛門さんのお話を聞く機会がありました。テーマは街づくりでしたが、講演中の言葉で鳥肌が立つ言葉がありました。『その一軒で街が変わる』です。当時はバブル崩壊後の失われた20年のただ中で、八千代市一带も沈滞ムードが漂っていました。そんな中この一言に出会い、このままではいけない、八千代の人に感動してもらえることをやりたい、という気持ちになり、俄然やる気が出てきました。そこで思いついた事業が、先ほど話した旧東久邇宮邸の活用です。この建物を使って八千代を元気にしよう、人がたくさん集まる蕎麦屋を作ろうと決断しました。この時、万屋もちょうど創業50年にあたり、「50」という数字は私にとって人生の節目となる数字です。

メニューを充実して目的飲食のお客 様をターゲットに

大柳 さわ田茶家の店作りのコンセプトとターゲットとする客層について教えてください。

澤田 建物が昭和初期を代表する有名建築ですし、その雰囲気を生かすお店にするため、相当の費用をかけて改装しました。また、蕎麦職人は一茶庵片倉康雄先生の愛弟子を迎い入れ、本格的な手打ち蕎麦屋を目指しました。そうこうするうちにメニューを増やすため懐石料理も始めました。日本料理人がいなかったの「なだ万」の元板長を迎えて、建物の雰囲気に見合った食事を提供できるようになりました。この辺りは人口構成的に高齢者が多く、葬儀・法要後の利用客が増えています。法要



さわ田茶家 内装

の席にはこのような落ち着いた雰囲気を求めるお客様が多くなっています。近くに有名な霊園があり、そこから紹介のお客様も多く、リピーターになっていただいています。土日はそういう法要の会席やお見合いの席のお客様で繁盛させていただいています。このようにしてリピーターを通して「さわ田茶家に行ってあの雰囲気の中で食事をしたい」という目的飲食のお客様をターゲットにしていきたいと思っています。

地域振興活動「やちよ蕎麦の会」

大柳 澤田社長は地域振興にかかわる活動をたくさんされていますが、その中の一つ「やちよ蕎麦の会」についてお聞かせください。

澤田 この会は、蕎麦をテーマに自分たちで出来る範囲で地域貢献に協力しようという会で、八千代市内の蕎麦屋全てに声をかけ、平成14年に発足し、現在9店舗で活動しています。活動内容は、①八千代産そばの栽培、②オリジナルそばメニュー開発、③各種イベントへの参加、などです。八千代も北海道に負けないうらいの良い蕎麦ができます。また、イベントの中で有名なものは「そばの花を見てそばを食する会」で、市民1,000人を集め八千代産そば粉の蕎麦を食していただき、大いに盛り上がりました。一時はスポンサー付きのイベントも出来るようなこともありました。

昔はドラマーだった

大柳 お店の内装や展示物を見てもわかるように、澤田社長は文化・芸術にとっても理解があるそうですね。そのあたりの取り組み方についてお聞かせください。

澤田 この店を立ち上げる時、いわゆる名店と呼ばれる蕎麦屋にはしたくなかった。文化・情報の発信地にしたいと考えていました。実は私、今でこそ蕎麦屋のオヤジですが、若い頃はドラマーをやっていて、将来はデザイナーかミュージシャンになりたかったのです。そのまま続けていたら、今頃ガード下で似顔絵を描いていたかも知れません。元々芸術が好きだったのです。そのこだわりが店作りに表れています。また、お店を使ったイベント開催のきっかけは、お客様に歴史の先生がおりまして、史跡を巡るツアーを主催している先生で、このお店の雰囲気が気に入り、ここで懐石料理を食べながら歴史を語るという形の文化講座をやらせてほしいというリクエストに応じて、合計28回（¥5,000/回）の連続講座をやったのが始まりです。新規顧客との出会いにつながり、店の雰囲気を気に入っていただければイベントだけでなく、店のリピーターにもなってもらえると考えまし

た。非常に効率のよい新規顧客開拓になりました。次は音楽イベントを仕掛けました。お客様は高齢者が多かったので、高齢者に人気の音楽と踊りを一緒に楽しめる『蕎麦屋でハワイアン』という企画を始めました。これが評判で、次はJAZZ、ラテン、シャンソンと種類が広がり、2か月に1回の定期的なイベントになってきました。



音楽イベントの様子

【インタビュー途中に、千葉市在住のシャンソン歌手で工芸作家でもある元女優の森田日記さんがお見えになり、社長への挨拶とイベント開催の打ち合わせのため中断の後】

大柳 澤田社長は、いろんな文化ジャンルの人とお知り合いで、顔の広さに驚かされますが、どこでどんなふうにつながるのですか？

澤田 出演者については、ミュージシャンからの売り込みが多いですね。それと、芸術家たちの会員制のネットワーク「アートフレンドリークラブ」という組織を立ち上げて、情報発信という形で芸術家の活動を応援しています。



芸術家作品の店内展示

人の喜びは我が喜び

安藤 お客様サービスの一環で「おとなの遠足」というイベントもやっておられるようですが、それも含めファン作りの極意について教えてください。

澤田 歌手の川中美幸さんのバンマス（バンドマスター）に出演していただいた縁で、川中さんご本人とも仲良くさせていただいています。そこで、お客様サービスとして、川中美幸さんの軽井沢の別荘へ行ってみる1泊旅行を「おとなの遠足」と題して企画しました。軽井沢の観光地を巡り、別荘でバーベキューをして、本人とデュエットまでできる、夢のような企画です。旅行業を始めようというわけではなく、ただ店のお客様に喜んでもらいたいという一心、「人の喜びは我が喜び」の気持ちで始めました。また、本業の飲食で喜んでいただくための勉強も欠かしません。私は食べ歩きが好きで、これまで2,000軒を超える飲食店に行っています。今一番気になる飲食店は「うかい鳥山」です。店のしつらえ・料理・接客どれも非常に洗練されています。私の目指す店作りのコンセプトに近く、非常に参考になります。

和洋女子大とのコラボメニュー開発

大柳 飲食店経営において重要なポイントであるメニュー作りについて、ご苦労やお考えがあれば教えてください。

澤田 メニューは2年に1回程度替えています。主要客層からメニューは御膳物が中心になります。メニュー変更には注意が必要です。ある時、サービスの一環として御膳の食後にコーヒーをつけました。お客様には食後のゆったりとした時間を喜んでいただいています。忙しいときは回転率が悪くなり痛し痒しです。

大柳 やちよ蕎麦の会と和洋女子大学と一緒にメニュー開発で連携されているとのことですが、そのねらいと効果について教えてください。



新メニュー開発 記者発表(後列：和洋女子大学、前列：やちよ蕎麦の会)

澤田 和洋女子大学の健康栄養学類の学生さんと「幅広い世代と一緒に食事出来る蕎麦メニュー」というテーマで新メニュー開発を企画しています。ねらいは、女性・若者・地域連携といった話題性です。新しいお客様を取り込むために、業界だけの狭い視野では限界があります。若い感性の発想を取り入れることが面白いかなと思って仕掛けました。

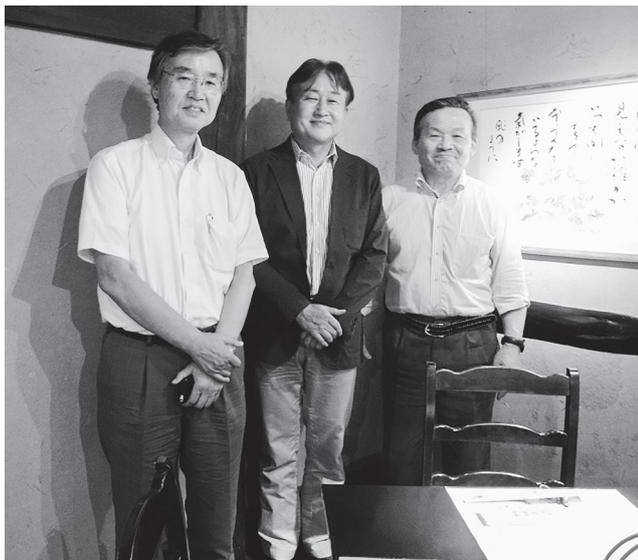
オシャレな雰囲気を楽しむ女性の夜会

大柳 最後に、今抱えている経営上の悩みがあれば教えてください。

澤田 夜のお客様が少ないことです。当店はどうしても蕎麦屋のイメージが強く、蕎麦屋は早じまいで、夜8時には閉まってしまうと思われているようです。昼以上に夜の売上を伸ばさなければいけないのですが、本当に困っています。そして、飲酒運転問題でお酒の売上が伸びない。どう対処したらよいか、何かいい知恵はありませんか？

安藤 このお店は価格がリーズナブルなのに、店構えからどうしても高いというイメージが先行しているようです。お店の持つオシャレな雰囲気を前面に出して、新しい客層の開拓をしたいところですね。

澤田 この店の昼の客層は7割が女性ですし、彼女達を夜に誘い出す工夫ですね。蕎麦にこだわらず、肉とか鍋とか、夜会を楽しむ女性をターゲットにした新しいスタイルを検討してみます。



左から安藤、大柳、澤田社長

地域になくてはならない店になりたい

大柳 最後に今後の展望についてお聞かせください。

澤田 他の料理店をいろいろ食べ歩きしながら感ずることがあります。その土地ごとになくてはならない店というものがあります。さわ田茶家は八千代になくてはならない店になりたい。ここから文化・芸能を発信しながら「面白い蕎麦屋だな」と思ってもらえる店になりたい。私は、人と人との橋渡し役に徹して、繋げてゆくことが地域おこしになると思ってこの店をやっています。そして、この建物を「国の有形登録文化財へ登録したらどうか？」というお話を受けています。地域の観光資源として利用してもらえればうれしく、東京オリンピックを4年後に控えて、この建物を生かした外国人観光客の取り組み策を検討しています。

安藤 今日の澤田社長のお話から、地域の振興には中小企業の力が欠かせないと実感しました。本日は長時間に渡る貴重なお話を聞かせていただきありがとうございます。

■会社概要

会社名…………… 有限会社万屋商事
住所…………… 千葉県八千代市萱田町 595
資本金…………… 300万円
創業…………… 昭和24年
会社設立…………… 昭和46年
事業内容…………… 飲食業
さわ田茶家（手打蕎麦・懐石料理）
万屋（そば喫茶去）
従業員…………… 5人

■インタビュー：安藤 孝…千葉商科大学客員教授
中小企業診断士

■インタビュー及び執筆者：大柳 規幸…中小企業診断士
(千葉商科大学中小企業
診断士養成コース修了)