

東洋商事 夜の客単価アップ大作戦

Point 1 減る客数、
低下する利幅

原材料高騰による利益低下、コロナに影響による夜の来店客数の減少といった店舗様での課題解決として、店舗様での客単価アップの取り組みを行っております。特に夜の客単価アップを図るため、そば屋ならではの「おつまみ」メニューの充実、それに伴う利幅の高いアルコール類の品揃え充実が課題解決のために、不可欠と考えています。

Point 2 減少する居酒屋の
受け皿として

5月以降コロナが5類へと変更され、アルコールをメインとした夜の来店客が今後、増加することが予測されます。一方、東京商工リサーチによると居酒屋チェーン主要16社の店舗数は、コロナ前の2019年12月末は6,660店から22年12月に5,380店と約2割も減少し、その受け皿となる店舗は減ってきています。こうした状況からも夜の居酒屋の受け皿としての需要は大きく、ビジネスチャンスの到来とも言える状況です。

Point 3 ちょい呑みニーズによる
客単価アップ

夜の需要を捉えることにより、低迷していた夜の客単価アップとアルコールの注文増により利幅の向上を図ることが可能となります。東洋商事ではコロナ前より大きなトレンドとなっていた「ちょい呑み」ニーズに注目。それに対応した、選りすぐりの日本酒とおつまみをセット提供できるご提案を行っています。蕎麦が茹で上がるまで、ちょっとおつまみをつまんで呑んで待つ、そんな本来の蕎麦家の楽しみ方のご提案となります。



こだわりの日本酒！

盛田
知多ねのひ蔵 男山
純米大吟醸
720ml/6本

生貯蔵×微濾過製法×木曾御嶽山の湧水仕込み
華やかな吟醸香と、ふくよかな米の旨み

※微濾過製法
色や濁りを取り除く活性炭による濾過をしないため、黄色みがかかったナチュラルな液色で、酒本来の華やかな香りをそのまま楽しめます。



盛田
大吟醸 鷺
720ml/6本
| CD14298

穏やかな香りたちとふくよかな旨みが日々の食中酒にぴったりな大吟醸酒です。インターナショナル・ワインチャレンジ2022の大会推奨酒に選ばれました。

【日本酒がすすむメニュー】

そば味噌カップ
180g
| CD3635



そば味噌
500g 袋
| CD3636

甘みのある味噌に蕎麦の実の食感とピリッとした唐辛子の辛さが後を引く、旨さ 日本酒がすすみます。

旨味熟成
若鶏の西京焼き
800g(10コ)
| CD14061



酒粕入りの味噌ダレに漬け込み熟成させた、芳醇な香りの西京焼き！もも肉らしい繊維感と、しっとりやわらかい自然な食感。電子レンジ後、バーナーで炙って頂きますと、味噌の香ばしさが、食欲を高めます！

お電話でのお問合せ
受付時間 10:00～12:00 / 13:00～17:00（土・日・祝日を除く）
総合窓口 TEL.03-6685-1420
はじめてのお客様・お得意先様 TEL.03-6685-1699

制作：東洋商事そば研究所

レジェンドのお店



日本は食感を楽しむ食文化、
十割そばのもちもち感を大切にしたい
～師匠と方向性の違うそばを追求した理由とは～

鞍馬

以前はこの店と同じ場所で酒屋をしていました。親父が体調を悪くしたので、僕が会社員を辞めて家業を継いだものの、酒を売る販売の仕事がつまらなくてしかたがなかった。

二八そばの師匠・高橋邦弘さんとの出会い

本当はものを作る仕事をしたかった。そんな時に出会ったのがそば打ち名人として名高い『翁』の高橋邦弘さん。僕のそばの師匠となった人です。最初は機械打ちのそば店を経営しながら、毎週定休日に山梨の『翁』に通いました。師匠の教えがあつて、機械打ちから自家製粉、手打ちの店へと成長。約5年間通い続けました。高橋さんは自分に厳しい人で、そばと向き合う姿勢を心から尊敬しています。しかし、ある時から僕は師匠と違う道を選びました。高橋さんといえば二八そばがお家芸ですが、僕は十割そばに方向転換。すると、俺の二八を否定するのかと怒られました。何年か後にお許しを得て今もお付き合いさせていただいています。

十割そばにかえた理由はもちもち感

十割に変えたのは食感と風味が強く出るからです。どちらがいい悪いでなく好みの問題でしょう。日本は食感を楽しむ食文化があります。僕はそばのもちもち感を大切にしたいのです。

返しは本返し。辛汁は大久保醸造の濃口醤油と甘露をブレンド、養命酒製造の家醸本みりん、上白糖で作り、寝かせません。だしの材料は本枯れ節の薄削り、日高昆布、干しシイタケ。返しとだしを合わせて火を入れます。無理に冷やすと雑味が残るので、自然に冷めるのを待ってから使います。常に二つの方法を試してよい方法を選択するようにしています。

できる限り自分で釜前に立ち続けたい

もちもち感を出すためには茹で方がポイント。今はやりの



鴨汁そば。そばの品種は常陸秋そば。玄そばから仕入れて2階の製粉室で自ら製粉を行っている。

粗挽きを固ゆでしたそばは嫌いです。しっかりと火が入っていないと、旨みも風味も出てこないため、箱盛りそばで40秒以上茹でています。うちは個人の店なので僕が好きなのもちもちした食感のそばを出しています。それでよろしければお好きな方だけおいで下さい。

弟子が二人いますが、今もそばを茹でるのは僕の役目です。そば屋になってよかった、いい師匠に出会えてよかったという思いを忘れずに、できる限り自分で釜前に立ち続けたいと思っています。



「西荻 鞍馬」は杉並区西荻南。「鞍馬」の名を冠した弟子の店が全国に3店ある。



吹田政己さんは74歳。行列のできる名店に育てた。



今月の銘店紹介

THE SOBA RESTAURANT

本庄たぬき 辻九

〔埼玉県本庄市〕

所長のイチオシ！

名店から学び生まれ変わった2代目

埼玉県本庄市、国道17号線沿いにある手打ちそば店。店内は大工さんが凝りに凝って造ったという格天井をはじめ、木のぬくもりを感じられる、落ち着いた空間となっている。

先代の天野雄さんが1978年に創業。息子の天野稔也さんが1994年に後を継いで、店もリニューアルした。ところが、国道沿いだけに飲食店の激戦地帯。90年後半になると、次第に客足が落ちてきたという。

「手打ちである以外にウリがない」二代目は悩んだ。そこで出会ったのが横浜の名店『平沼 田中屋』のご店主・鈴木俊弘さんだった。

「昔は作れば売れた時代。でも、今はそうではない。そばはもちろん、料理に力を入れて、接客にも気を配り、食べ歩きにも行きなさいとアドバイスをいただきました」

売り上げ増のために新しいメニューを考える、宴会可能な体制を整えるなどの営業努力を始めた。さらに素材のそばをレベルアップさせた。手始めにそば粉に手挽きの粉を加えて打ち、2020年には念願の電動石臼による自家製粉を開始した。

現在、打ち場の前にはその日に打ったそばの品種と産地を貼りだしてある。主に、茨城県桜川市や埼玉県狭山市産の常陸秋そば、北海道産のキタワセ、キタミツキなどを使って、外2で打っている。

「自家製粉を始めてからは、お客さんにそばが美味しくなった、この産地はいいねと言われることが多くなりました」

地元本庄産の野菜と、桜海老を使った看板メニューの「本庄たぬきそば」、「平沼 田中屋」直伝の「きざみ鴨せいろ」など個性的なそばメニューが人気だ。料理では二代目考案の「豚の角煮」。そばつゆで味付け、山葵でいただく。そば屋らしいつまみメニューの一品。

「そば屋にしかできないものを提供したい。ここに来ないと食べられないものを作っていきたいと生き残れないと思う。わざわざ来てもらうためには、オリジナリティをいかに出すか。これからが勝負です」

そばつゆの作り方も、鯉節を従来の厚削りから粉碎にするなどに変えた。本格派のそば屋に生まれ変わった現在も、二代目の挑戦は続いている。



「本庄たぬきそば」1300円。地元本庄産のナスやネギ、桜海老を素揚げにしてトッピングした冷やしたぬきそば。温泉玉子付き。



「きざみ鴨せいろ」1080円。そばつゆを辛めにしてあるのでしつこくさがなく、刻んだ鴨肉の脂の旨みを存分に味わえる。※「きざみ鴨せいろ」は「平沼 田中屋」の登録商標。



二代目の天野稔也さん、54歳。



「炙り鴨」420円。鴨のロース肉を使用。同店で使用の鴨肉はいずれも東洋商事の商品。柔らかで甘みがある国産鴨肉だ。



「豚の角煮」620円。豚のバラ肉を焼いてから圧力釜で煮て、そばつゆで味付けした。山葵を添えて、酒のつまみにも合う。



DATA

埼玉県本庄市若泉3-9-1
TEL.0495-24-5654
定休日／火曜日
営業時間／11:30～15:00
17:00～21:30

TOPICS

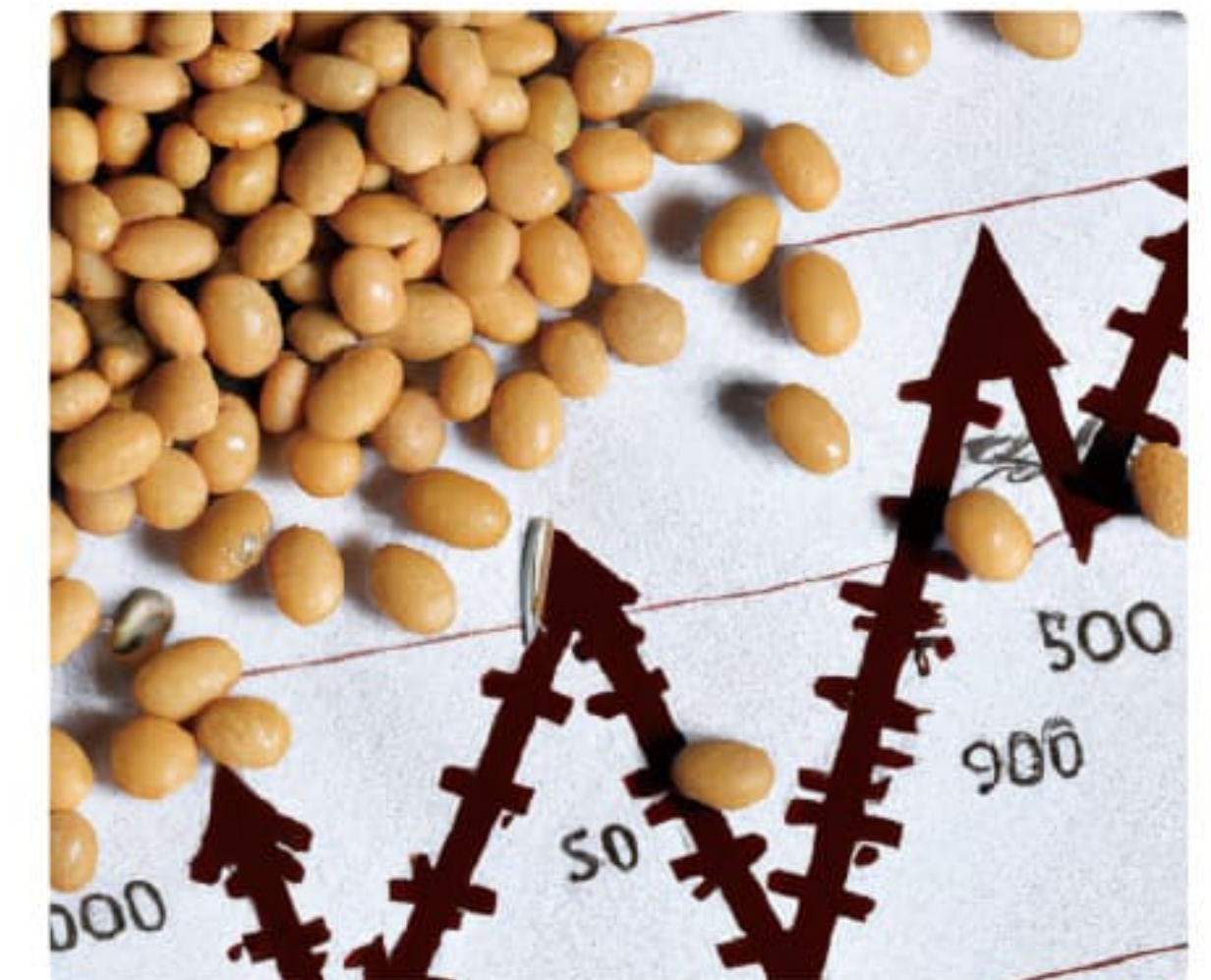
東洋商事
トピックス

TOYOSHoji

原材料価格高騰に立ち向かう 東洋商事の取り組み

長引くロシアとウクライナの戦争に、近年の気候変動による影響も重なり、農業生産が大幅に低下し、特に穀物の輸出が減少することで国際的な供給が不安定化しています。

また、戦争に伴う経済制裁や石油価格の上昇が、食品生産・輸送コストに影響を与え、食品原材料価格の上昇につながっており、今後もその傾向が続くと予測されます。



東洋商事では以下の対策を行い、原材料の価格高騰にも柔軟に対応し、お客様に最適な商品を提供できるよう努力しております。引き続き、弊社をご愛顧いただけるようお願いいたします。

多様な仕入れ先の確保



原材料の価格高騰に対応するため、弊社では複数の仕入れ先を確保しております。これにより、市場価格の変動に柔軟に対応し、安定した供給が可能となります。

長期契約の締結



原材料の生産者や卸売業者と長期契約を結ぶことで、価格の安定化を図ります。これにより、価格高騰のリスクを軽減でき、安定した価格で商品を提供できます。

代替品の提案



原材料の価格高騰が続く場合、類似の商品や代替品を提案いたします。これにより、お店のコスト負担を軽減し、お客様にも満足いただける商品を提供できます。

在庫管理の最適化



弊社では、在庫管理システムを導入し、在庫の最適化を図っております。これにより、過剰在庫によるコスト増や品質劣化を防ぎ、安定した商品供給が可能となります。

効率的な物流の実現



物流コストを削減するため、効率的な配送ルート計画や、他の問屋との協力を通じた共同配送など、物流の最適化を図っております。これにより、商品価格の上昇を抑制することができます。