お客さまが来ないのはつらい。それでも自分の料理は変えたくなかった。

エムズスタイル
佐野貢一さん

佐野貢一さん
1971年生まれ。高校卒業後、辻調理師専門学校に進む。千葉県柏市の中国料理店「知味齋」に入社、四川料理だけでなく中国全土の料理を学ぶ。2006年5月に同社を退社し、06年6月にエムズスタイルを開業。手づくりにこだわる姿勢が、多くのファンに支持されている。

高校卒業後、大阪の辻調理師専門学校を経て、柏の中国料理店「知味齋」に入社した佐野貢一さん。「知味齋」には14年在籍したが、独立を考えるようになったのは27歳のころだった。

それまではいわれたことをやればいいという感じで、結構料理のことを簡単に考えていました。将来のこともあまり考えていなかった。27歳のころ、自分より下の若い子で、料理を勉強する子が出てきたんです。後輩に仕事で抜かれるのはくやしいじゃないですか。同時にこのままずっとこの店にお世話になっていくのかという思いも出てきました。そのままずるずるいくのはいやだった。とりあえず35歳で独立しようと決めました。それから働き方も考え方も変わりました。

自分で店をやろうと思うと、それまで気にならなかったことが気になりだしました。この料理はどの地方の料理なのか、なぜこの調味料が入るのか、なぜ強火で炒めるのか。疑問点を親方に聞いたり、本で勉強したり。独立資金の目標も立てて、そのための貯金も始めました。

独立を具体的に考えたのは34歳、2005年の夏ごろ。

出店場所は東京を考えていましたが、両親は実家のある千葉・富里に帰ってこいという。正直いって田舎ですから、自分の料理が通用するとは思えなかった。しかし、富里では父が縫製工場を営んでいて、それをたたむことになりました。私は父がやってきたことが途絶えて、工場がなくなるのはいやだった。よし、工場の場所で店をやろう。そう決めたんです。工場を手伝っていた弟が料理をやりたいというので、一緒にやることにしました。

知味齋に勤めながら準備を進め、退社したのは06年5月。2階建ての工場の1階の大部分を店舗に改装し、06年6月20日にオープンしました。

佐野さんが学び、やろうとしていた本格的中国料理はこの地域では簡単には受け入れられないのではないか。開業前の不安は的中し、お客さまはなかなか来てくれなかった。

開業したものの、ヒマでしたね。昼はそこそこ入っても、夜は少ない。誰も来ない夜もありました。ショックだったのは席について、メニューを見て、帰ってしまうお客さまがいたことです。周囲にある中国料理店と比べたら、高い値付けだったからでしょう。

開業時のスタッフは調理が私と弟、ホールは両親と叔母、弟の嫁。典型的な家族経営です。家族には最初はお客さまが来ないかもしれないが、3年間は好きなようにやらせてくれと話していました。しかし現実にお客さまが来ないのですから、雰囲気は悪い（笑）。広告を出したらどうかとか、奇をてらったような名物料理をつくったらどうかとか、毎晩のようにいわれました。それに対して私は自分の考えている商売のことを話すしかありません。7月に弟が病気で倒れました。調理は私一人。店がひまだったから一人でも大丈夫だったのは不幸中の幸いでした。弟はその後復帰しましたが、現在は店を離れ、別の仕事についています。

お客さまが少なくても、手づくりにこだわる、本格的な中国料理というスタイルを曲げるつもりはありませんでした。うちの麻婆豆腐は四川風の辛い料理です。辛すぎるといわれたこともありますが、味を変えなかった。そのうちにあそこの麻婆豆腐は辛い、という評判が立ちました。

いままでこの辺にあった中国料理店とはちょっと違う、ということがわかってもらえ始めた。このころからお客さまが少しずつ増えてきました。

手応えを感じ始めた佐野さんは、07年の2月、料理講習会と賞味会という2つの新しい試みを始めた。

まだ客数は少なかったですが、リピーターもつき始め、ここの料理は違うね、おいしいねという声をいただけるようになりました。そのころ何かアクションを起こさねばと始めたのが料理講習会と賞味会です。料理講習会は定員20名、会費1600円で料理3品を教え、最後にみんなで食べるというもの。告知は店内の手づくりのポスターだけでしたが、近隣の主婦の方たちに来ていただき好評でした。これはいまはやっていません。賞味会は普段提供できない料理を中心に献立を組み、料理のお話を交えながら楽しんでいただくもの。2ヵ月に1回のペースで現在も続けています。本当は話すのは得意ではありません。最初の料理講習会ではしどろもどろでした。でも何もしなければお客さまは来てくれないと思い、挑戦しました。

開業当初は売上げ面は赤字ではありませんでしたが、本当に厳しい状態でした。好転したのは07年の3月以降です。当初の目標は月商250万円でしたが、07年12月には300万円を超えました。車で来店するお客さまがほとんどで、地元は1割くらい。佐倉、八街、成田などからいらっしゃる方が多いです。中には都内からわざわざ来たという方もいらっしゃいます。価格設定から商圏は広くなると予想していましたが、その通りになっています。

お客さまが少ない頃、この場所ではやっぱりだめなのかと思いました。でも場所のせいにしたらそれで終わりです。いまは場所が悪いならそれなりのやり方があると思っています。

将来はこの店より単価の低い店、高い店を1店ずつ、3店舗はつくってみたいと思っています。

【エムズスタイル】
千葉県富里市の郊外生活道路沿いに立地する。最寄り駅からは遠く、車での来店が主体だ。店舗面積48坪、客席数35席（他に宴会場1室）。実家が経営していた縫製工場をリニューアルしてつくった店である。
●千葉県富里市七栄127-48
Tel. 0476-93-2573

やっぱりこの場所はだめかと思ったことも。だけど場所のせいにしたらそれで終わり。