

日本の古い佇まいを再現した店で 外国人客もターゲットに

十一月は、山陰の松葉かにや北陸の越前かに漁解禁。グルメには待ちに待った時節到来。名古屋を本拠に本格カニ料理を提供し、食通を堪能させている「札幌かに本家」社長、日置達郎さん（八十三歳）にビジネス道などについて話を聞いた。

——札幌かに本家は名古屋など中部圏を中心に北海道から九州まで一四店を展開しています。動くカニの看板も有名です。

日置 経営はやはり誠心誠意でお客様をもてなし、質が良く健康にも良いものを提供し、お客さんに「おいしかった……」とリピートしていただく。この経営姿勢が大切です。その上で、お店の個性を打ち出すことです。当社にはギネス級のものが沢山あります。

例えば、店内はケヤキの柱や大きなアカマツの梁などが沢山使われており、かへの網元風の造りですが、全て新材でこれだけの良質材を大量に使っているところは他にはないはず。チェーン店で合計するとアカマツは二〇〇〇本、ケヤキは一〇〇〇本以上。このテールなんか厚さ七cm程の無垢の新材です。新材は奈良の吉野や福井、岐阜や三重など現地の木材の

セリ市で直接買い付けてきました。

三重県生まれ（旧美杉村）の私は中学校卒業後、三年間、近くの製材所で汗を流しました。元々は農家兼林業の二男坊で、子供のころから父について山に入っており、好奇心・探究心旺盛な私は、木味の良い良質の木か、そうでないかはよく分かるようになりました。買い付けた丸太は、自身の杵柄を活かして製材し二年間以上は乾燥させ、飛驒の匠に直接渡し、家具も飛驒の家具工場で作ってもらっているのが全て本物です。

二十六歳の時に、夜間高校で設計も少し学んだのを活かして設計もしてきました。最近社員がやってくれますが自称「特級設計士」の私がチェックしています。

——庭の設計も手掛けられたとか。

日置 絵心もあり、石の顔も活かし方も分りますから、庭の設計

や庭造りもしてきました。北は北海道の日高石、西は五木村、四国は高知や伊予、近くでは信州の赤石岳流域などにも庭石を買い求め日本中をトラックで走り回りしました。「きれいな店を楽しんでもらおう」「それなら銘石の庭だ」と石捜しをしたのです。全店で三〇〇カ所近くの小さな庭や銘石の坪庭を作ってきました。植木は稲沢のセリ市で自らセリ買いました。

もう一つ集めたのが「自在カギ」。店内の各階に囲炉裏のようなケヤキの井桁をつくり、それに合う鯛・鯉などの自在カギを、その昔一〇年〜二〇年間飛驒高山で買い付けてきました。

——日本の良さを追求した結果です。

日置 私は十八歳で板前になり、大阪の料亭や立食い寿司店、さらに東京や神戸、広島でも修業を重ねましたが、二十五歳の春（一九六〇年）に松葉かにの本場、山陰の城崎・金波楼でも働き、その秋に、金波楼の大阪支店（不振の為閉店予定）の小料理店「千石