

「活きた魚を目の前ですくい上げ
その場で調理する
いけす料理を通して、
新鮮で美味しい海の幸を提供する
いけす漁場。」
3代目として、
新規事業への参入や
テイクアウト業務の開始など
様々な取り組みを通して、
事業拡大に臨む
代表取締役の安野隆二さんに
お話を伺いました。

いけす漁場（有限会社漁場）

代表取締役・YASUNO RYUJI

安野隆二さん

Company Data | 会社概要

いけす漁場（有限会社漁場）

[創業] 1964年
[所在地] 名古屋市東区東桜2-17-15
[TEL] 052-932-2229
[URL] <https://gyoba.jp/index.html>
[事業内容] いけす料理をはじめとした、
魚介・海鮮料理店



いけす料理を通じて お客様に感動と喜びを提供する



店内中央に配置された2つの大型いけすには、いかをはじめ、平目、かわはぎ、鯛などのほか、おこぜやふぐなど季節の魚をご用意しています。これらの海の幸をふんだんに使った会席は、6,380円/税込(全8品)〜。

活きた魚をその場で捌く
からこそ味わえる
鮮度と臨場感が魅力

当社は、昭和39年に先代の母が天然とらふぐ専門店「博多今池本店」をオープンし、創業しました。出身地の九州・博多で修業し、その際に博多の魚の美味しさを地域の方にも知ってもらいたいと思い立ち、名古屋で創業したと聞いています。その後先代が後を継ぎ、当時名古屋に先駆けて九州で振舞われていたいけす料理を、当地でも提供するため、新たに昭和59年に「いけす漁場」を開業・法人化したそうです。

いけす漁場の最大の特長は、店の中央にある大きないけすからお客様の目の前で魚を水揚げして調理する、いけす料理にあります。小さな水槽から魚を出して捌く店ならほかにもありますが、大型いけすを2つも保有し、それにより様々な種類の旬の魚を活きたまま仕入れられ、抜群の鮮度で提供できる店はあまり見

かけないと思います。

いけす料理の中で、1番の人気メニューは「名物いかの活造り」(3,980円/税込)です。いかは他の魚介類と比べて繊細な生物で、鮮度が落ちるのも早い食材です。そのため、注文を受けてから水揚げし手早く捌いた、とれたてならではの甘みとコリコリの食感は格別だと思えますよ。いけすを持つことで、設備費や水質管理などのコストと手間はかかりますが、品質確保と他店との差別化を図るためには、必要な投資だと考えています。

活魚を看板商品に据えているいけす漁場ですが、鮮度だけが魚介類の旨さの決め手ではなく、熟成による味わい深さがあることも承知しています。ですから当店は、魚の種類やお客様の好みに応じて、どちらの美味しさも堪能できるようにご用意しています。あわせて、目の前で魚介類をとって捌くパフォーマンスで食事をエンターテインメントとしても楽しめる点が、数ある飲食店の中から当店をお選びくださる理由だと思っています。



＼ 店名の由来 /



「漁場」は、魚や貝が多く捕れる場所との意味があるため、生きた新鮮な魚介類を取り扱う自社の店名にうってつけだと考え、この字をあてました。そして、いけす料理屋であることが一目で分かるように、「いけす」の文字も加えたと聞いています。

＼ 愛用のアイテム紹介 /

てっさ
鉄刺包丁



料理人としての修行時代から数えて約10年、今も使い続けている包丁です。私は左利きなので、刃の向きが左右逆になった特注の包丁を愛用しています。

＼ 仕事で大切にしていることは /

食事を通して
楽しい場を提供する

飲食店は、美味しいものを提供することは当然だと考えています。その上で付加価値を出すために、活きた魚を見て・触れる経験や、ホールスタッフとのコミュニケーションなどすべてのサービスを通して、満足感を提供できればと考えています。



新型コロナワクチン接種会場への弁当配達

県営名古屋空港ターミナルビルの新型コロナワクチン大規模集団接種会場で奮闘されているスタッフの方々に、当店の弁当をお届けしました。
※写真は刺身入りおまかせ弁当1,000円(税込)。



液晶看板の設置

新規顧客の獲得に向けて、お店の前に宣伝用の液晶看板を設置しました。液晶では、人気メニューや、活魚の調理風景などを織り込み、私自ら編集した動画を流しています。



車海老の養殖

今池にある自社の空き倉庫を活用して、車海老の完全陸地養殖に挑戦しています。将来的には、自社の店舗で提供するだけでなく、インターネットで贈答用として販売できればと考えています。



テイクアウト専用サイト

下記2次元コードより、持ち帰り注文を受け付けています。1番人気の商品は、漁場特製バラちらし寿司です。
※写真は竹(3~4人前)2,960円(税込)。



新たな
収益の柱を増やし、
コロナ禍を乗り切る。



私が入社したのは2013年です。先代の加齢に伴い売上が低迷してきたため、立て直しに向けて娘婿の私が入社しました。とはいえ当時私は飲食業とは無関係な仕事に就いていたので、修行からのスタートです。そんな中わずか4ヵ月後、不測の事態に見舞われました。

先代が病に倒れて、急遽私が店を切り盛りしなければならなくなったのです。修行中の身で店主を務めるとなれば、当然職人たちからは反感が起ります。そこで信頼関係を構築するために一人ひとりと向き合い、話を聞くところから始めました。その中で挙がった声に「今、店の目指している方向が分からない」との経営方針に対する厳しい意見がありました。私は、お客様のためにより良いサービスを追求したいという想いを、言葉とともに仕事へ取り組む姿勢で根気強く伝え、少しずつ信頼感を獲得しました。

事業の立て直しに向けては、これまで提供していたところを、ポトムアップへと改善。職人全員から新メニュー案を募り、良いと思った案は即座に取り入れています。ほかにも、できることは何でもやろうと、過去に廃業してそのままになっていた店舗を他社に貸し出し、副収入を確保しました。積極的に行動を起こした結果、入社1年目で前年比約1.3倍、翌年

未経験からのスタートも、
周囲の協力を得て
業績回復を成し遂げる

は約1.5倍まで業績が回復しました。危機的状況はひとまず切り抜けましたが、2020年頃からは新型コロナの流行が経営に打撃を与えました。売上が落ち込む中助けてくれたのが、私も所属する名商の若手経営者・後継者の異業種交流団体「若鯨会」のメンバーです。一例としては、いけす漁場の持ち帰り専門サイトを作成し、注文依頼まで請け負う形で集客の協力をしてくれました。ほかにも、新型コロナワクチン接種会場への弁当配達業務を紹介してくれるなど、メンバーの助力には大変感謝しています。

売上拡大に向けた自社の取り組みとしては、2年前から空いているいけすで車海老養殖にチャレンジしています。昨年は、出荷可能なサイズの約20cmにまで育て上げることができました。今はまだ生育状況にバラツキがあるので、商品化は少し先だと思えますが、いずれは天然物の旬からずらした時期に販売を行なうなど、商品価値を高めた販売戦略で収益を確保したいと考えています。

このほかにも、新規顧客獲得に向けた店頭液晶看板の設置や、需要が増えたファミリー層が使いやすいような内装への改装などの様々な対策が功を奏したのか、昨年の12月頃は新型コロナ発生以前よりも良い売上を記録しました。まん延防止等重点措置による営業自粛などの影響で売上が少ない時期もありましたが、厳しい状況を共に乗り越えた従業員に、感謝の意を込めてボーナスを満額支給することができ一安心しています。

自社で水産会社を保有し、
海産物の卸売業などで
新たな収益源の確保へ

今後も状況に応じて様々な対策を講じていく予定ですが、現在検討している新たな取り組みのひとつは、水産会社のM&Aです。自社で水産会社を保有すれば、自社の店舗で使う魚を安定して確保できますし、自社以外の店舗に卸せば新たな収入源も生み出せます。

また水産会社を保有すれば漁船は海に出た後、全国各地の漁港に立ち寄りやすくなります。そこでせつかつくなら、近くに漁港があり人も多く集まる場所に、新たな店舗を構えられればと考えています。とはいえ、あまり多くの店舗を持つ予定はありません。お客様とのコミュニケーションを大切にしつつ私の管理も行き届く程度の拡大が理想です。