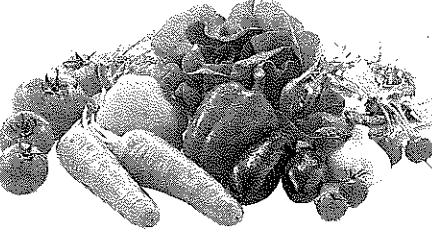


# 食のビジネスパートナーを探せ！（第12回）

農業は、確実に作り売りの時代から提案型マーケティングの時代へと移行してきている。この連載は、フードビジネスに関わるキーマンたちからあなたの食材提案のためのキーワードを引き出し、ビジネスパートナー探しの一助とするものである。



伊藤 享治さん

伊藤グリル 代表

兵庫県神戸市中央区元町通1-6-6

(取材・写真：西田真二)



【プロフィール】昭和35年兵庫県生まれの42歳。高校卒業後すぐに東京に出て老舗パーラーの万惣に入社し、レストランを担当。2年後、神戸ポートピアホテルに入社し2年半宴会料理部で働く。その後機会があつてフランスの調理留学制度を知りフランスへ。リヨンとパリで合わせて4年間ほど修行し帰国。帰国後は実家の伊藤グリルに入り今日に至る。フランス仕込みの新鮮な感覚を生かし、祖父以来の伝統の味をリフレッシュさせてきた。

Q..ここは神戸の南京町のまん中です  
が、店は最初からここにあつたのです  
か。  
伊藤..最初はもつとJR寄りにあつ  
て、戦後今のが場所に移つたんです。店  
は日本郵船に勤めていた祖父が、退職  
後に始めました。創業時はテーブルも  
わずか3卓しかない小さなレストラン  
で、常連のお客様ばかりだったそうで  
す。入口のところにお客様の名前入り  
のナップキンリングを付けたナップキンが  
積んであって、お店に来たお客様は自  
分のものをとつてテーブルに行くんで  
すよ。料理はおまかせのコースです。

## ●調理一筋、“ガエル”の子

Q..伊藤さんはいつから店に入つたん  
ですか。  
伊藤..僕は高校を卒業してすぐ東京に  
出たんですよ。神田の万惣という、果  
物店が経営するレストランに2年いま  
した。万惣を辞めたのは、神戸の海を  
埋め立てて作つたポートアイランドで  
ポートピア博覧会が開催された時で

Q..売れ筋の定番は、今も炭焼きステ  
ーキとシチューですか。  
伊藤..和牛フィレステーキ150gと  
和牛サーロインステーキ120gと  
れぞれ3,000円、ビーフシチュー  
とタンシチューが2,300円、おま  
かせのフルコースディナーで4,80  
0円といつたところが売れ筋ですね。

Q..帰国後は店に戻つたんですか。  
伊藤..ええ、帰つてすぐフランスで見  
えてきたものをやろうとしたんですが  
食材が揃わない。それに一つ一つは使  
用する量が少ないのでコスト的にも見  
合いません。それで祖父がやつていた  
仕事を見直すことにしたんです。

店ではお客様が求めているものに応  
えることの大切さと、調理の奥深さを  
改めて学びました。たとえば現在売れ  
筋の炭焼きステーキですが、肉は黒毛  
和牛の神戸牛しか使いません。タンシ

今のは30席です。

Q..創業時のコース料理のお値段は、  
いくらくらいだったのでしょうか。

伊藤..素うどんが7銭の頃、75銭だつ  
たそうです。シチューのような煮込み  
料理とか、ステーキがメインディッシ  
ユでした。ステーキは、客席から見え  
る位置に釜があつて炭火で焼くんで  
す。このスタイルが評判で常連客を増  
やしたそうです。当時のお客様は、外  
国人の方や海外生活を経験したような  
方が多く、わざわざ遠方からお見えに  
なる方もいたようです。

Q..売れ筋の定番は、今も炭焼きステ  
ーキとシチューですか。

伊藤..ポートピアホテルに2年半勤め  
てフランスに渡りました。フランスで  
はリヨンの一つ星のレストランとパリ  
のレストランで、27歳までの延べ4年  
間修行しました。

す。ポートピアホテルでスタッフを募  
集していたので戻ることにしたんで  
す。そこで採用され、バンケットの配  
属になりました。

Q..フランスへ行つたのはその後です  
か。

伊藤..そうです。当時、フレンチでは  
世界的に有名だったアランシャペルが  
ポートピアホテルに出店していたので  
すが、フランスの本店で修業した三国  
さんにお会いしたところ、フランスに  
行つたらどうですか、留学制度がある  
からと教えてくれましてね。

チューのタンも和牛がいいんです。

Q: どうしてですか。

伊藤・タンシチューは3時間近く煮込みですが、アメリカやオーストラリアのものは時間をかけて煮込むと旨味がなくなるんです。パサパサした感じになってしまいますし、煮込んでいっても味が深まりません。和牛ですと肉も柔らかいし、旨味も残るんです。

## ● 農作物へのこだわり

Q: ところで、肉と一緒に使用する農作物にもこだわられているとのことで

伊藤・ええ。ニンジンでもインゲンでもジャガイモでも、やはり味がいいものを使いたい。それで神戸の中央市場に足しげく通い、仲買の方から生産地の状況を知ることや、生産者の作物へのこだわりを知ることが大切だと教わりました。土作りにこだわっている農家の作つたものは、試食してみると確かに違うんですよ。

Q: 何を試食されたんですか。

伊藤・北海道の栗カボチャです。ステの材料でこれはというのがなくてずっと探していましたが、仲買の人にお勧められて食べてみたら、今までのものは全然違うんです。本当に甘くて味が濃くてね。これならステに最適だと思いました。

Q: カボチャで野菜の旨さに開眼したんですね。ところで「農ぶらんど」を知ったのは何がきっかけですか。

伊藤・インフォマートの営業マンが来て、いろいろ説明してくれる中で「農ぶらんど」の話が出ました。その時に便利なものがあるんだなどという程度の認識でしたが、しばらくして実際に利用してみて、もっと積極的に利用したいと考え始めたらんです。

## ● こだわるだけ 味の差がある

Q: 最初はどんな作物を取り寄せたんですか。

伊藤・アスパラガスです。これも市場で売っているものと違つて、サイズも長くて実に旨いんですよ。市場のものは見映えはいいのですが、使えるのは半分から上だけ、それもせいぜいステのダシぐらいにしかなりません。それで試しに「農ぶらんど」でアスパラガスを買ってみたら、これが実に柔らかい味が濃くて旨い。サラダでもステでも、文句なしに使いやすいものでした。

Q: 今後は「農ぶらんど」からどのような食材を取り寄せようと考へていますか。

伊藤・米ですね。少し前に一度頼んだことがあるんですが、山形県酒田市の

「ひろの元氣村」で米作りをしている渋谷嘉明さんのはえぬきです。この人は十作りに大変こだわっていて、量的にはさほど多くは作っていないのです。が、実際に美味しいんです。店ではコース料理でライスかパンを必ずお出ししますが、その米がまずくては料理も生きできませんからね。

Q: 「農ぶらんど」を知つて何が一番変わりましたか。

伊藤・料理についての考え方があつたきました。特にコース料理はどれにつつても役割があります。材料の野菜もこれからどんどん見直していくこうと思っています。「農ぶらんど」についてもっとよく理解し、自分用の「マイカレンダー」を作り、季節ごとの仕入れを円滑にして、料理の旬の楽しみ方をお客様に提供したいと考えています。

Q: 最後になりますが、「農ぶらんど」に期待するものはなんですか。

伊藤・画面がもつとシンプルで分かりやすいといいですね。僕のようなインターネットの素人でも簡単に「マイカレンダー」が作れたらと思います。それと流通コストがもつと下がればいいと思います。ものによってはクール宅急便になりますからね。小口の買い物でも配達費が下がればいうことはありません。