

有限会社八広



◎ 飲食店

店のこだわりや商品を積極的に情報発信し、幅広い顧客を獲得

有限会社八広が経営する「うなぎのかんたろう蛸塚店」は、2002年に開店した鰻の専門料理店である。開店時よりWebサイトの活用を構想して、通販サイト「楽天市場」に出店している。一般消費者が飲食店を選択する際、複数のサイトを参考することを見越し、楽天から自社サイトへ誘引しているのである。これは楽天を自店の広告として利用しているものである。現在ではSNSのLINEやFacebookも活用し、さらなる情報発信を強化し、顧客数を順調に伸ばしている。

ガソリンスタンド経営から、全く異業種であるこだわりの鰻専門料理店へ

JR浜松駅からバスで10分ほどの住宅地に店を構える「うなぎのかんたろう蛸塚店」は、地域に愛される鰻専門料理店である。昼食時にはビジネスマンや他県からのお客様で賑う。20名で満席になる小さい店舗であるが、平均して月1,000～1,200名、夏の繁忙期には2,000名のお客様が訪れるという。お客様の注文を受けてから、井戸水の中で泳いでいる国産の鰻をさばき、串を打ち、備長炭でじっくり焼き上げる。浜松の鰻屋でも炭火焼の店は少数派。混雑時には待ち時間も含めると提供までに1時間近くかかることもあるが、メニューに食材の産地や鰻に関わるうんちく等を掲載し、お客様を飽きさせないようにしている。

1970年代中頃、当時GS（ガソリンスタンド）

を経営していた蜂須賀さんであるが、将来的な事業環境の変化に対応するため、全く異業種の飲食店経営に乗り出すことを計画した。浜松市内の店をめぐる中で、「一番美味しいと確信できる店」と巡り合った。たまたまその店の板前が独立するタイミングであり、声をかけたところ、板前になってくれたため1977年4月に鰻屋を開店させることができた。開店直後は、妻と板前の2名体制でスタートし、その数か月後には蜂須賀さんの弟も参加した。1997年からはGS事業を閉じた蜂須賀さん自身も店の運営に加わり、板前の経験を積んだ後、店を弟に譲り、2002年に新たに「うなぎのかんたろう蛸塚店」をオープンさせた。開店から数年は夫婦2人で切り盛りしていたが、現在は家族と主婦パート4名、大学生アルバイト2名の9名体制で店を営んでいる。

ホームページやグルメ・通販サイト等を活用し、不利だった店舗立地条件を克服

自店のホームページだけでなくさまざまな情報サイトを活用することで客層が広がった

1店舗目のホームページは1995年に開設した。まだインターネットの走りの時代であったが、将来的にはインターネットを利用した情報発信が集客のカギになると感じていた。新店舗開店にあたって、真っ先にホームページを開設した。とはいえ、ホームページを開設しただけで集客できるわけではない。そこで考えたのが「楽天市場」への出店である。通販で売れる商品（蒲焼き、白焼き、肝焼き等）を開発し「楽天市場」で販売することで、「鰻」に興味を持つ人が集まり、実際に商品を購入しなくても、どんなお店だろうと興味を持って店のホームページを訪れるのではないかと考えたのである。現在でも売上は全体の数%であるが、「情報発信のルートとして効果的であったのではないかと」蜂須賀さんは考えている。その後も地道な情報発信を続けることで、食べログやぐるなびなどのグ



ルメサイトの投稿数や評価の向上につながっており、グルメサイト経由で外国人が店に予約してくることも珍しくなくなってきた。

蜂須賀さんは「情報発信はひとつの媒体だけでは信頼度が上がらない。複数のサイトに掲載されることで、情報の正確度も信頼度も上がり、お客様の総合的な判断につながるようになる。現在の店舗は立地条件も決して良いわけではないが、お客様が増えてきたのは、徐々に認知度が上がってきたからではないか」と言う。

今後さらに客層を広げるために、現在ではLINEやFacebookなどのSNSを活用した情報発信を進めている。

限られた時間で働ける飲食店だからこそ、主婦が活躍

現在6名在籍しているパートはメインが40～60代の主婦であるが、すでに6～7年定着して働いている。ランチ担当は11～14時の3時間、夜担当は17～21時の4時間とし、各自

が希望するスケジュールの申告をもとに毎月のシフトを決めている。それぞれ働ける時間帯が違い、また曜日等によっても違うため、家庭との両立ができるシフトを柔軟に組めるように配慮することで、結果的に主婦人材が働きやすくなり、人材定着に功を奏している。

情報発信だけでなく、いつまでもお客様が評価する味を探究し続けたい

お客様が増えた今でも、月に1～2回は研究のために他店へ食べに行くという蜂須賀さん。口コミや雑誌で美味しいと評判になる店を見つ

けると、出かけて食してみる。「食べるのが好きだから」と笑いつつも、味の探究には余念がない。「外に目を向け、足を運ぶことが重要だ」と蜂須賀さんは語る。絶え間ない探究心と情報収集が、店のさらなる発展につながるであろう。

● Profile

有限会社八広

代表 蜂須賀 廣志 (はちすか ひろし)

所在地 静岡県浜松市中区蛸塚2丁目2-2
創業 1977年
従業員数 9人(うちパート・アルバイト6人)



代表 蜂須賀 廣志さん