



トップ直撃インタビュー

大森屋

稲野達郎 社長

経緯
― 飲食事業へ進出の経緯 ―

大森屋は創業95周年を迎え、初めての飲食事業「のり結び」のり結び」をオープンした。1号店を京都観光の中心地にある寺町商店街に構え、初年度半年間の売上目標は2700万円。飲食事業へ進出する経緯や今後の展望などについて、稲野達郎社長に聞いた。

（聞き手 木下愛子）

と考える。いくつものメニューを検討したが、海苔と相性が一番いいのは「おむすび」。またおむすびは日本の食文化のひとつであり、和食の



のり結び外観

きな人は多いはずで、もつとたくさんの人に海苔のおいしさを伝えたい。そして海苔業界全体の消費の底上げにも貢献していきたい。そのためには「海苔のおいしい食べ方」をメニューとして知ってもらう必要があると考えた。

ファストフードでもある。米は京都府丹波産コシヒカリ100%、塩は淡路島の藻塩を使用した。惣菜は京のおばんざい「京菜味のむら」から仕入れ、出来立ての味を提供する。「おむすびがおいしいのはなぜか、そのおいしさは海苔にある」という事を経験してもらいたい。

― 選べる高品質な3種類の海苔 ―

海苔はBIGな2

切サイズを3種類用意。贈答用でしか味わえない最上級の味わいを実現した。「月（つき）」は有明海産焼き海苔で、やわらかくうまみが

初の飲食事業「のり結び」

に、当店から一番おすすめ海苔を掲載。食べる直前に巻くことでパリッとした食感や味の違いを楽しんでもらいたい。

強い。「風（かぜ）」は瀬戸内海産焼き海苔で、色つやと香りがよくしつかりとした質感。「汐（しお）」は有明海産味付け海苔で、北海道産真昆布のだし、宮崎県産醤油の合わせ技。取り扱え12種類のおむすびと別添えで提供することで、好みに応じた組み合わせが自由となる。またおむすびごと

― 京都に出店した理由 ―

は 京都が当社にとって縁が深く、先々代が自転車通商



「のり結び」おむすび

でもらいたい。また近隣の店とコラボ企画を実施し「SOU・SOU おむすび巾着」を持参するとエコ割引が受けられるサービスや、「京都ぎよくろのごえん茶」やギフト海苔などの物販も行う。

― 今後の展望 ―

は まずは1号店を1年間で採算が取れる店舗に育成することが目標。季節限定商品など、行く度にいつも新たなメニューを選べる楽しさを提供したい。また当社市販品の「カリカリ梅」シリーズなどのふりかけ製品を使った



海苔くらベセット

「お弁当」のり屋の海苔べんとう880円。
「海苔くらベセット」おむすび3種・具たくさん味噌汁・松1078円、竹946円、梅715円。おばんざい6種・143円・363円。
定2種・各330円。

「お弁当」のり屋の海苔べんとう880円。
「海苔くらベセット」おむすび3種・具たくさん味噌汁・松1078円、竹946円、梅715円。おばんざい6種・143円・363円。