

革新こそが老舗の歴史 言わせる6代目の挑戦

対
談
リ
レー

赤塚保正

（株）柿安本店代表取締役社長

1963年三重県生まれ。

1987年慶應義塾大学法学部卒業後、米国ニューヨーク州へ留学。
1989年（株）柿安本店入社。1998年取締役レストラン営業部長、
2001年常務取締役レストラン営業部総支配人・HMR事業副本
部長、2004年専務取締役レストラン事業本部長兼精肉事業本
部長を経て2006年代表取締役社長（6代目）に就任。一般社団法人日本フードサービス協会（JF）副会長及び食材調達・開発
等委員長（2017年7月現在）

柿安のロゴは初代安次郎の柿のへタ

牛鍋・馬喰・肉小売り・料亭を経て惣菜へ

食へ物屋は古いものを食へ続け 自分の舌で憶えると

子供心に苦痛な食事は信じられない高級料亭で

親元から逃げるつもり留学が 家業の魅力を再認識させ

42歳で家業を継いで 伝統的な和菓子はいけると確信し

伝統を受け継ぎ挑戦を繰り返す
美意識と己の舌を信じ、旨い！と

豊田 崇克

ネクストウェア（株）代表取締役社長

1963年兵庫県生まれ。
1982年兵庫県立芦屋高等学校卒業、1984年日本エス・イー入社。
1996年8月ネクストウェア株式会社設立、2000年12月ナス
ダックジャパン市場上場（現・東証JASDAQスタンダード）。
現在一般社団法人日本コンピュータソフトウェア協会副会長

おはぎと団子とわらび餅 三種の神器で口福堂
社長業は広告塔、清潔、おしゃれで食べても体脂肪17%
奥深い旨みとこくは日本の文化
味は時代とともに変化する 微調整は自分の役目
理念を引き継ぐ挑戦は 銀座に美しき非現実の空間を
父の教えはただ一つ、「日本になれ！」



果樹園から始まった柿安は

一代一事業で発展して来た

豊田 勉強会で知り合って、同世代ということで仲よくさせて頂いている柿安本店の赤塚保正社長を指名させて頂きました。宜しくお願いします。

赤塚 こちらこそ宜しくお願いします。次々に対談の相手を指名して行くリレー対談という企画は、初めてです。実は豊田さんとは誕生日が3日違いなんです。私が10月10日に54歳、13日には豊田さんが54歳になります。私は肉屋で10月10日はジュー

ジューで焼肉の日と言われたりしますしね(笑)

豊田 赤塚さんにピッタリの誕生日ですね。このお店はいつオープンされたのですか？

赤塚 約1年半前ですね。

豊田 柿安さんの6代目として、明治4年創業の暖簾を守る難しさもあるのではないですか？

赤塚 元々初代赤塚安次郎が、三重県の津で柿の果樹園をやっていて「柿の安さん」と呼ばれたところから「柿安」と名づけ、会社のロゴマークも柿を上から見た時の「へ

た」をモチーフにしています。横浜で「文明開化の味」と言われた「牛鍋」を明治4年に三重県で初めて牛鍋店を始めたのが柿安です。昨年で創業145年です。

豊田 凄いですね。

赤塚 当社は常に「伝統と革新」を意識して来ました。「伝統」は柿安145年の歴史であり暖簾、「革新」は常に挑戦することによって、新たな道が拓け、新たな歴史が生まれる、それは挑戦なくして暖簾は守れないということです。赤塚家には、「一代一事業」という目標があります。初代は果物園から牛鍋店を、二代目は馬喰つまり牛飼いを、三代目は精肉の小売、四代目は料亭やレストランを、五代目は私の父ですが、ちょうどBSEの時に「肉ばかりでは商売をやれない」と「柿安ダイニング」という惣菜部門を始めました。さて、私の代になって「何をやるか」と思っている時に豊田さんが出現するんです。凄く親しくなれたのは温泉でした。

豊田 一緒に仙台で野球観戦をしたんです。

赤塚 野球が早く終わって夕食まで時間があつたので「豊ちゃん、おはぎの旨い店があるから行かないか」と誘ったら、「行く」と。

豊田 甘党なんですよ(笑)

赤塚 タクシーで片道5000円かけて1

個100円のおはぎを買いに行つたんです。

豊田 あれは本当に美味しかったね。

赤塚 その時すでに、和菓子屋を始めましたが、彼は食いしん坊で、かなりの食通ですから「赤塚、これは商売になる、いいと思うよ」と言ってくれたお蔭で、和菓子だけで現在約180店舗、うちの売り上げの15%、年商70億円ぐらになりました。

豊田 これまた凄いですね。

赤塚 柿安グループで380店舗程ですが、豊田さんのお蔭で、12年で半分は和菓子店舗になっちゃいましたね。

豊田 あの時仙台だから「仙台牛かな」と思ったらおはぎだったんですよ(笑)

赤塚 露天風呂に入りながらいろんなお話を伺って、まさに男同士裸の付き合いが始まったんです。

豊田 OSKにもお弁当を差し入れていただき応援していただいて、本当にありがたいです。皆とても喜んでます

各地のおいしいものを

一緒に食べ歩く

赤塚 豊田さんは食べ物がとても好きで、気がついたことをいろいろと教えてくれます。仕事上のご縁は全くありませんが、お互いに切磋琢磨する時間をつくりながら、いいお付き合いをさせて頂いています。

豊田 仙台の後も滋賀の比良山荘まで熊



を食べに行ったり、長崎まで魚を食べに行ったりね。

赤塚 年に何回か、定期的に食べることを目標に見聞を広め勉強しています。仕事の内容が異なりますので、新しい目で様々なことを教えていただける貴重な機会になっています。

豊田 この「銀座別邸」では、勝手に自分のメニューを作らせてもらっています。あみ焼のタレをご飯にかける「肉なし牛丼」、これが結構いけるんですよ（笑）

赤塚 いつの間にか、料理長に作らせていて……。

豊田 タレだけではなく、あみ焼で食べる前のもので、松阪牛の一番いいエスが入っているのをご飯にかけて、卵をバツとかけるとです。

赤塚 メニューにする時は「とよだ」ですね。お肉が苦手な方でも、うちのお肉を食べて、お肉が食べられるようになったと言

う方もいらして凄く嬉しいですね。

豊田 私も神戸出身なので、神戸牛や但馬牛等、ブランド牛が身近にあつて、兵庫の牛が一番だと思っていたのですが、ここで赤塚の柿安牛を食べさせていたと、地元の人には申しわけないですが「兵庫の牛

が一番」って大声で言えなくなってしまう。お肉というのは、本当にホスピタリティの高い食材で、今後海外の輸出規制が緩くなってくるとか心配になります。

赤塚 うちが三重に契約牧場があつて生産、加工、販売と、黒毛和牛だけの製販一貫体制を取っています。特に松阪牛は

全国でトップクラスの販売シテなので、今は和牛の海外への輸出の問題も、海外からの輸入の問題もありますが、自社である程度コントロールできる体制を持っていますので、ご安心下さい。

豊田 外国では「WAGYU」という名称も使われたりしてしまつて……。

赤塚 本来、ああいうのは外国で使わせてはいけないと思います。松阪牛自体も、本当か嘘か分からないものが海外で出ていたりしています。日本は商標とかブランドの価値観の意識がまだ少し薄いと思います。

豊田 石垣島と一緒に「あぐ」も食べましたが、あれも美味しかったね。

赤塚 沖縄に弊社のあぐの契約牧場があつて、現在本州での取り扱いシェアは7割です。だからあぐと言えば、うちのあぐ〜ということが多いです。それを現地で食べようと3年前の七夕の時に石垣島に行つたんですが、台風が来て帰りは危なかったですね。

豊田 お互い忘れないように、ソロ目の時

に約束していることが多いですね（笑）
赤塚 一緒にいないのは10月10日ぐらいかもしれませんが（笑）今年も9月9日は京都でお月さん見ながら一緒にしたね。

「おいしい」ではなく

「旨い」と言わせたい

豊田 赤塚さんは文化にも造詣が深くおしゃれで、トヨタの豊田章男さん、丸井の青井浩さんと一緒にジェントルマンとして本に取り上げられていましたね。

赤塚 あれは2015年ですね。

豊田 ジェントルマンと言えば赤塚さんみたいな感じで、見せ方が巧いですよね。

赤塚 食品を生業にしていますし、こういう料亭の商売はいつも清潔感が漂うように心がけていますし、美意識も高く持っています。原点は料亭業なので、この「銀座別邸」も、絵や花だけでなく総てにおいて、ひとつひとつに心を配っています。「柿安タインク」のお惣菜も「カラフルできれいだね」と言つて下さいますが、色彩感覚も持っていないとああいふ彩り豊かな商品はできません。私自身、常に清潔感があつて身の回りに気を配ることで、「こういう社長がやっているから、こういうお店なんだね」ということをアピールできると思います。総てにおいて常に美意識を高く持つて、服装についてもこだわりを持っていたと思っています。



好きと話すご兩人

豊田 これから赤塚さんと対談する時の共通項目は、「おはぎ」じゃなくて「美意識」にした方がいいな(笑)

赤塚 私どもの場合、年代を問わず80%から90%が女性のお客様です。女性にとって一番の関心は美容と健康ですから、その気持ち私を理解するには自身で体験してみることです。そのためには爪の手入れは当然ですが、定期的に美容室に行ったり、服装に気を遣ったり、ということになります。最近の若い経営者の中には飲食店でも「清潔感がない」社長さん多いじゃないですか、私にとってはあり得ないですね。野球の球団でも、ジャイアンツでは「球界の紳士たれ」というのがあつて、最近はそのじやないところもあるようですが、やっぱりヒゲを生やしたりピアスをしりする選手はいませんね。伝統ある球団、伝統ある会社というのはしっかりした理念があるから、

脈々と歴史を繋いでいけるのだと思います。食べ物屋というのは、自分の視点ではなく、お客様の立場から真に美味しく感じていただけているのが大事です。

豊田 客として食べたつもりで美味しいと思えるかどうか、ですね。

赤塚 同時に、味にもこだわり続けなくてはけません。味は常に変化します。人の手が入りますからね。その変化の微調整、ブレを少なくするのが経営者の仕事だと思っています。柿安の味が悪くなつた時は社長の舌が駄目になつたということです。私が社長を辞め、次の代に譲る決断をするのは、自分の舌がブレてしまつた時でしょうね。
豊田 これだけたくさん店舗展開をしていると全部試食するのは無理でしょう？
赤塚 ええ、でも組織として理念を常に口に出し、幹部を集めて「この味が柿安の味だ」と共有していますし、基幹商品は必ず

ず総て食べています。

豊田 以前「芸能人格付けチェック」というテレビ番組で、勝ち続けているGACKTさんが挑戦前に「柿安」は庭ですから、そしてお肉を食、比べる問題に正解した時「これぐらい当てないと、『柿安』のお客とは言えません」と言っていましたよ。

赤塚 口の肥えたお客様をお迎えしますのです。それ以上に我々が味覚を磨いておかないと、その方々に「旨い」と言つてもらえません。「美味しい」じゃなくて「旨い！」と言つてもらえると「やつた！」と思うんです。

豊田 「旨い」と「美味しい」はどう違いますか？

赤塚 「旨い」には奥の深さがあるような気がします。「旨いもの」は毎日食べても飽きないものかな、と思います。だけど「美味しい」のは、たまにしか食べられないんですよ。「今日は美味しいね」という表現ですね。

豊田 「美味しい」ではなく、旨い、と言わせた」といのは、名言ですね。初代から語り継がれている「言葉」というのはありますか？

赤塚 柿安の理念として赤塚家にずっと根づいて語り継がれてきたのは、先程も申し上げた『伝統』と『革新』です。伝統を守るためには、常に挑戦をしない、新

しいことに取り組みなさい、ということですね。そして最近では、経営理念である「おいしいものをお値打ちに提供する」。美味しさとは、味がよいということ、安全安心、その2つが兼ね備わるということ、お値打ちとは、お客様から見ても品質と価格のバランスが取れていることです。常にお客様の視点で、美味しくしてお値打ちなものを出せ、ということです。

「一流」を身体で憶える

赤塚家の帝王学

豊田 美味しいものを日々食べておられて、身体の中に余計なものは溜まらないのですか。

赤塚 運動だけはしていますね。

豊田 ボクシングもなさつてるんですよね？

赤塚 ボクシングをしたり、ジムに行ったりして、体脂肪は17%を維持しています。

豊田 素晴らしい、結構食べるのにねえ。

赤塚 そうですね、糖質を摂っていないということもなく、お米も沢山食べますし、お酒も飲む時は飲みますしね。やっぱりメリとハリはつけています。肉を食べると太らないと言いますが、要はバランスですね。肉は毎日食べますが、食生活で大事なのは食べる時間と食べ方だけで、後は運動だと思います。



食べることが大

豊田 ジムほどのぐらいの頻度で行つたら
しゃるんですか？

赤塚 月に3回程度、2時間ぐらい体を
動かしています。和菓子と食べ放題のレス
トランもやっていますので、私が少しカロ
リーオーバーな雰囲気を出すのはあまりよ
くありません。イメーJつて大事だと思
います。社長というのは広告塔ですから、広
告塔としての努力をしないとけません。

豊田 そうですね、食は人間の一番根幹
となる部分ですから、でも好き嫌いはない
んですか？

赤塚 ありませんね。両親から「食べ物の
好き嫌いがある人は、人間の好き嫌いが
ある」と教えられました。だから社長と
しては仕事上で好き嫌いをしてしまうと健
全な経営が出来ないという事なんでしょう
ね。何でも食べられます。それこそ熊でも
食べに行くぐらいですから。

豊田 幼い頃から、食の英才教育を受け
てこれたと思うんですが、生活のパター
ンの中に美食家のルーティンみたいなものは
ありますか？

赤塚 今考えてみると父から教えられた
帝王学というのは「食」、物屋は旨いものを
食べ続ける」ということだったと思います。
小学生の頃から吉兆さんの、かしこまた
所でわけの分からない雰囲気、お吸い物
を頂いてもそれが美味しいかどうかも分か
りませんでした。でも、段々「ああ、かつ
お節の香り、吉兆の味付け、料理業界では
“あたり”と言いますが、吉兆のあたりは
こういうものなんだな」と、舌で憶えまし
た。また最後に出てくるフルーツのゼリー
寄せを父が揺らして「この揺れ方が吉兆の
揺れ方だ、これを憶えておけ」として「ス
プーンを入れてみる、スプーンが引くから
ないだろ」と言うんです。確かに吉兆のゼ

リーはいゼラチンを使っていますから、スッ
と入るんですね。これを身体で憶えろ、と
教えられたんです。

豊田 一つひとつの食べ物に対するこだわ
りを、さまざまな角度から教えられたんで
すね。

赤塚 そうですね。ある料亭で出し巻卵
を最初に出してきた時「この料理屋は儲か
るな」と父が言うんです。それは「出し巻
き卵は卵と出汁だけだから原価は150円
もかかてないのに、1500円も取る、原
価率にしたら10%だ。こういう儲かるもの
をやれ」と言うんですね。そう言われても
私はまだ中学生ですから。

豊田 あはは、凄いですね。

赤塚 商売のいろは、どのようにお金儲け
をするかというところは折々に教えられまし
た。しかし、お金儲けというのは、お客さ
んに喜んでもらう対価をいただくことだ
原価の高いものを出せばお客が喜ぶという
わけではない、とかね。そのために、自分
が最高の環境と最高の状態で見ておかなけ
ればいけない、ということなんです。これは笑い
話ですが、大学を卒業するまで一度も親
元を離れたことがなく、「これでは自分の人
生が駄目になる」と思って、「2年間、海
外に行かせて欲しい」と言ったんです。父
からは「最終的には飲食店の経営をするん
だから、大学まで行っても何の意味もない。

4年間ムタだ」とまで言われていましたか
ら。

豊田 徹底した現場主義だったんですね。

赤塚 父から「勉強をしないんだら行
て来い。勉強したら駄目だぞ」と言われ
て、学生ビザを取るために大学に入りました。
ニューヨークに住んでいたのですが、3カ月
に1回、両親が1週間程いかに勉強してい
ないかを見に来るんです。「いいホテルを予
約しておけ」とかね。

豊田 もっと社会を知って、経験値を積み
、ということですね。

赤塚 夕食も、「もっといいレストランに連
れて行つてくれ」と言われたり。多分世の
中の、将来の糧になるようなものを見て来
い、と言いたかたんでしょうね。そして「1
年前に比べたら、立派なホテルに泊めてく
れた」とか「スタッフと話ができるように
なった」とか「この店は高いぞ、3回も来
たのか」などと喜んでくれました。それは
一流のサービスや料理に接することで、ど
んな一流のレストランに行つても物怖じをし
なくなつた20代の私の成長を喜んでくれて
いたんでしょうね。でも2年間、親のお金で
いいレストランに行つて、いいホテルに泊ま
て、それで両親を連れて行くのは苦痛でし
たよ。

豊田 そうですか。

赤塚 だって、1泊何十万円もするホテル

でお金は本当に大丈夫かなあ、と……。でも今は、お陰さまであまり物怖じすることもなく、6代目として現在経営をするに当たって、それをどう反映させたいのかなど、大学を卒業してから2年間は凄く意義のある時間でした。そういう経験があったから、この「銀座別邸」のような店を造ることに踏み切れたのだと思います。2020年までに銀座にもう1店舗、こうい

うレストランを造ってみたいと思っています。豊田 場所はまだ決めていらっしゃるんですか？ 赤塚 まだです。銀座で100坪以上の店舗を2軒持っている経営者はほとんどいないようです。3店舗ともなると他を寄せつけない、という感じになります。「やる以上は何でも日本一になれ」と父親に教えられました。



「銀座別邸」非現実的空間

和菓子の次は

フードコートに挑戦

豊田 家業を継ぐことに、反発を感じたことはなかったですか？

赤塚 アメリカに行く時、実はうちの会社から逃げ出してそのまま向こうで勤めようと思っていたんです。24時間、食べ物と仕事に追いつけ回される両親を見ていたから……。でも今、両親と同じ様にやっていますが、楽しいです。

豊田 お父様はご健在ですか？

赤塚 はい、83歳で、定期的に報告に行っていますよ。2020年までに料亭をもう1店舗をつくる目標があると伝えたら「お前は調子に乗るタイプだから、慎重にやれ」と言われています。

豊田 調子に乗るタイプなんですか？

赤塚 そつみたいです。

豊田 柿安を継いだのは何歳の時ですか？

赤塚 42歳の時で、今年で12年になります。その時に「和菓子は絶対にいける」と確信を持っていましたので、当時まだ店が10店舗でしたが、地元の桑名に3000坪の土地を買って、10億円以上の投資をして、父には内緒でどんどん進めて和菓子専用の工場を造ってしまいました。半分ぐらいの土地を見せ、「一応報告だけしました。豊田さんが温泉に入りながらいろんなアドバ

イスをして下さったりして、8年で全部償却が終わりました。

豊田 1軒目を「やってみよう」と思ったきっかけは何ですか？

赤塚 もともと柿安には和菓子の文化がありましたし、シンプルなのが日本人には一番いいだろう、そして経営者は従業員の雇用というのを常に念頭に入れて、東海道五十三次で43番目、桑名の宿には茶店があったし、おはぎとか団子のような和菓子は永続的な商品ではないかと、加えて、私があんが好きだったということです。

豊田 凄く品のある甘さですね。

赤塚 豊田さんと仙台のおはぎ屋さんに行ったことも1つのヒントになりました。

豊田 仙台のお店は、1個100円ですよ。どこで知りになったんですか？

赤塚 秋保温泉の「さいち」は有名なお店なんです。

豊田 今や赤塚さんの和菓子事業は年商150億円ですから才覚が違います。品があつて嫌味のないあんこで、結構大きくてね。

赤塚 120gぐらいで、割と大きいですね。ただ最近はこちらと小ぶりの100gです。お客様のニーズをいろいろ聞いてみると、お彼岸の時期にはこぞとばかりに大きなおはぎを食べますが、それ以外は小ぶりの方がおやつ感覚で喜ばれますね。日本人は歳時記とか四季に合わせて敏感に反応しま

すから、食品は凄く難しいです。

豊田 日本人の「美味しい」と言うのは、最近、「甘い」になっているような気がします。「このお米は甘い」とか「このお茶は甘みがある」とかね。これはいつ頃からですか？

赤塚 極端なところでは「白身魚が甘い」と言いますね。あの「甘い」と言うのは「旨味」の意味で、「こく」のことを言っていると思います。お米はでんぶん質なので、よく噛むと確かに甘くなることもあります。が、白身魚に「甘い」と言う表現をされた時には驚きました。

豊田 美味しいお茶を「甘みがある」なんて、ね。

赤塚 コクとか、最近は英語にもなっている「UMAMI」という日本独自の味覚じゃないでしょうか。英語では表せない微妙な味の奥行きのようなものだと思いますよ。

豊田 おはぎ以外の商品展開は何か考えていらしゃいますか？

赤塚 当初は、おはぎと団子とわらび餅の三種の神器でしたが、1つの食材で5つの商品を作ることを商品開発の基本にしているんです。秋だと果がありますね。栗のどら焼、栗の大福、栗入りのわらび餅、栗のおはぎ、栗の団子、材料は1つですから、仕入れが集中できます。また、冬から春にかけては母の大福など、少し幅を広げて

います。

豊田 メニューを決めるのは定期的な会議ですか？

赤塚 週に2日は商品の開発会をやっています。最近フードコートで「牛カツ丼」を作ったら上手く行きましてね、1000円以下で「牛カツ丼」を出しています。

豊田 どういう形態なんですか。

赤塚 路面店ではなくて、大型ショッピングセンターのフードコートです。最近は家族で出かけて来る時は1日でいろんなことをしたいし、食べたい物もバラバラだったりするでしょ。フードコートなら、それぞれ好きなものを選べますよね。それで、4月に1店舗出店したところ大変好調で、投資も少なく済みましね。外食産業は今人手不足ですから、お客さんが自分で取りに来て下さって片付けもして下さるフードコートだと、キッチンだけでサービスのスタッフが必要ありません。

豊田 そうですね、セルフサービスですからね。

赤塚 フードコートはなるべく単純作業でできるようにしています。カツは、衣がついたのを揚げて、ソースに浸けて、切て並べるだけなど、職人さんでなくても作ることができます。今年は1店舗の予定だったところ、調子がいいので一気に5店舗出すことにしました。

豊田 凄く勢いですね。

赤塚 FCで豊田さんにもやっていただきたいです（笑）

豊田 関西では「牛カツ」じゃなくて「ビフカツ」と言います。おはぎもそうですが、私のような神戸の人間は、近所で何かあるとおはぎですよ。両親の世代では、お隣から何かお借りしたら、お返しはおはぎです。実は、それ専用の店があつて幼い頃からずうと食べてきたので、その店の前を通ると今でもよだれがワツと出ますね。

赤塚 その表現が豊田さんのすごいところですよ。「よだれが出ますね」なんて言う表現を一般の人はしませんよ。表情も表現もおいしそうで、飲食店経営をしても多分成功すると思いますよ。

豊田 私だと、食べてばかりで赤字になりますよ（笑）。残り少ない人生、本当に美味しい物しか食べたくないんです。

赤塚 食べ物屋はやっぱり食いしん坊で、食べることに對して食欲です。だから「美味しいものがあるよ」って言うと、すぐに「行こう」ってなる、そこなんです。

創業家の血筋に

固執しない経営を

豊田 赤塚さん、ご兄弟は？

赤塚 2人です。妹がおります。

豊田 妹さんも柿安に携わっていますか？

赤塚 いいえ、全く関係していません。

豊田 でも同じ様に美味しいものを食べて育ったんですよ。

赤塚 妹が社長をやっていたら、会社はもうと大きくなっていたと思いますね。

豊田 それを妹さんにお話しされたことはありますか。

赤塚 ありますよ。私は彼女を会社に入れたかったんですが、四六時中仕事と言うのが嫌だったんでしょうね。まあ、人それぞれ的人生ですから。

豊田 ところで七代目は？

赤塚 まだこれからです。そういう話がある中で、どうしても身内を大切に考えますが、当社は上場していますので、我々がまず考えなければいけないのは「柿安が永続的に続く」という事です。会社には身内もたくさんいますが、身内には厳しくしています。父の場合は、残念ながら後がないで、止むを得ず私にしたかもしれませんが、私は柿安の理念をきちんと引き継いでいってくれる人であれば縁戚でなくても、譲つてもいいと思っています。

豊田 そういう方を見つけないといけないわけですね。

赤塚 会社としても、両面で考え始めています。公の席でも、次も絶対に赤塚家でやろうという考え方はない、と言っていきます。社長として人格や資質が備わってい

ば、その人に譲るつもりです。ただ、できれば自分が元気なうちに譲っておきたいと思っています。もし失敗しかけた時には、グツと手綱を締める存在がいけないといけません。後継者についてはまた具体的に考えているわけではありませんが、適任ではない者に任せて柿安が潰れたら、140年以上続く歴史を途絶えさせてしまいますので、外部からの血もあつてもいいんじゃないかな、とは考えています。

豊田 最近、歴史ある会社でも外部から人材を登用するケースが増えていますが、

赤塚 サントリーさんのように、一度外部社長を起用して創業家に繋ぐというのがありますから。本来、私の家系というのは長男家ではないんです。実は4代目は長男である伯父で、5代目が次男である父です。4代目の伯父も、85歳でまだ元気です。年に2度程挨拶に行きますが、後継者に関しては「あなたに任せただから」と言ってもらっています。

豊田 誰にバトンを渡すかの判断は重要ですね。

赤塚 柿安の和菓子事業のブランドは「口福堂（こうふくどう）」と言いますが、口福堂のフードコートバージョンもやってみたら面白いかなと思っています。柿安の和菓子、中学生や高校生にもっと手軽に食べ

てもらいたいんです。

豊田 「口福堂」って、ネーミングもいいですね。赤塚さんが考えられたんですか？

赤塚 先代です。父は名前をつけるのが大好きで、フレンチレストランの「三尺三寸箸（さんじやくさんずんばし）」も「口福堂」も父の考案です。

豊田 赤塚さんは本当にお忙しいですが、趣味はお持ちですか？

赤塚 最近、もっぱら運動すること、後は美味しい物を食べることです。最近、拍車をかけて食べ歩いています。半年先、1年先まで予約を取つてもし行けなければ、当社の感性のある者に代理で行ってもらうこともあります。味、設備、総てを見るために日本を代表するレストランにはほとんど行くようにしています。それと、ちょうどかけ離れています。最近、美意識を高めるために花を活けたりもします。この部屋にも、関西を中心に活動していて、伊勢神宮の式年遷宮でもお花を活けられた赤井勝さんにお花を活けていただいています。

女性のパウダールームを覗いていただければ、いかに美意識を高く持つてこの店を造ったかがお分かりいただけると思います。1日に1人しか来ないような場所ですが、店の中で一番お金をかけました。ここは、非現実的空間ですから、5部屋あつても基本的に予約は3組しか入れません。また政治家の方、財界の方もいらつしやいますので、お客様同士が顔を合わせない様に、予約の時間もずらしています。

豊田 30分違うと、調理場も余裕をもつて仕事ができますよね。

赤塚 お部屋の設えも「部屋」とに変えて、5回違った空間で楽しんでいたけるようにしています。

豊田 デザインはあなたが手がけられたんですか？

赤塚 マンタリン オリエンタル東京をデザインした小坂竜先生にお願いしました。機能性もデザイン性も高い店にするため、デザイナー任せではなく私の希望も反映させています。このライトは金沢で作らせたも

のですが、金箔を均一に貼らず見る角度によつて異なる印象になるようにし、障子も雪見障子にしました。入口の扉は、ちょうど重いですが、柿の古木で造っています。

豊田 隅々まで美意識が行き届いていて、贅沢なひと時が過こせそうです。

赤塚 店名にも、あえて「柿安」を入れています。アプローチもないので店の前にお車をつけていただき、エレベーターから降りてスッと乗っていただけます。銀座2丁目の9階で「にく」、そこまでくだりました。

豊田 赤塚さんの想いがたくさん詰まった「銀座別邸」、本当に素晴らしい空間ですね。今日はどうもありがとうございます。

赤塚 こちらこそありがとうございます。

