

IKGの旅館経営再生塾

第184回 ある旅館の女将からの手紙

㈱飯島綜研 代表取締役社長 孫田 猛

ある旅館の女将から私宛に届いた手紙を紹介したい。

「お世話になっております。マタギ料理は、小さいころから食べ慣れておりますので、私の一番得意な料理です。興味を持っていただけてうれしいです。

お奨めは、熊なべ・熊刺し・熊油の味噌漬け(絶品の珍味)・熊の手の味噌煮です。

入手に限りがありますが、熊の内臓料理もお出しできることもあります。その他マタギ料理は、野うさぎ鍋・野うさぎ刺し・鴨鍋・鹿鍋・鹿刺し・鹿焼肉があります。

熊の敷物の上で食べる熊鍋は、絶品だと自信を持ってお出ししております。熊鍋のいちばんおいしい食べ方は、春の山菜(山うど・あざみ・あいこ)をたくさん入れて食べるのがおいしいです。マタギの人たちは、必ずシーズンになると熊鍋をして、お酒を飲んでいます。是非、山菜シーズンにお出かけください。なお、どぶろくはいつでもお出しできます。」

この旅館は先だって経営指導を実施したところである。自然環境や食材に恵まれており、このことを耳にした知人が詳しい内容を知りたいというので問い合わせたところの返事である。

知人はこの手紙を読んだとたん、宿泊することを即決した。

読者の方々はどのように感じられたであろうか？私はこの宿のメッセージだけでなく、女将の子供のころの姿やこの独特の料理を頂いている自分の姿までを勝手に思い描いてしまった。

多分知人も同じ思いだったろう。だからいてもたってもいられなくなり、宿泊予約をいれたのだと思う。

ところがこの旅館のホームページには、多くの旅館と同様の施設や料理紹介に留まっており、なんら熱いものが伝わってこないのである。このマタギ料理についてもごく簡単に触れている程度だ。

何ともったいないことか！聞けば業者に文言や構成をまかせてしまい、安定供給が出来ないマタギ料理については、積極的に宣伝することをためらっているという。

でも女将の本心は手紙の文面どおりであると推測する。ならばこれを堂々とこの宿の特色として告知し、提供できない場合はごめんなさいとあらかじめ断ればいい。

その宿ならではの特色をメッセージにすると、宿泊目的が新たに発生し、即予約に結びつくことも大いにありうる。

<http://ik-g.jp>

magota@ik-g.jp