

La Cucina Espresso (ラ・クチーナ・エスプレッサ)

代表 永沼 真由美



代表からのごあいさつ

初めまして。ラ・クチーナ・エスプレッサです。

お客さまの健康のことを考えて、県産・地元産の食材を中心に、調味料にもこだわって、身体に優しい、食べてホッと幸せを感じて頂けるようなお母さんの手料理を提供しています。

また、お食事だけでなく、カフェ・アルコールメニューも色々と考案しながら、娘と一緒に営業しております。

【メニューの紹介】

コーヒーあんみつ



大きなコーヒーカップでいただく、当店人気のコーヒーあんみつ。
コーヒーで煮た小豆が、甘さの中にほんのり苦みのある餡に仕上がっています。
蜜もコーヒー風味。手作りの寒天との相性もぴったり。
アイスをトッピングすると、ミルクコーヒー風味になって、これまた絶妙。

野口英世セット



客 「何で、野口英世なの？」
私 「1000円だからです。」
そう、1000円でエビス生ビールと日替わりのおつまみ2品が楽しめるセット。
「会社帰りにちょっと飲みたい」という方におススメ。
おつまみ2品は日替わりなので毎日来店されても飽きません。

温野菜と根菜盛り



当店人気ナンバーワンのメニューです。季節の野菜・地元産の野菜を使い、じっくり蒸します。
蒸すと野菜の旨味が凝縮されて、そのままでもおいしく召し上がれます。
当店では、塩・醤油・味噌・ウニソースの4種類の味つけをご用意。

皮から手作り水餃子



母から受け継いだ中国興安の水餃子。
もちもちとした皮が美味しいと大好評です。
近頃は、胚芽の粉で作った皮の水餃子をお出ししています。

【企業データ】

- 店名 ラ・クチーナ・エスプレッサ
- 事業内容 和風カフェ・ダイニング・バー
- 所在地 坂戸市千代田3-22-18
- 従業員数 2人

- 創業年月 平成19年3月
- 連絡先 049-281-1166

代表に聞く！

➤ 創業までの経緯をお聞かせください。

私は、学校を卒業後、食物栄養学を専攻している大学教授のもとで助手をしていました。また、東京都立衛生研究所では、食品添加物について先生の助手を務めたりもしました。結婚後には、(財)日本児童問題調査会で「子どもの栄養」の編集をするなど、食と栄養という分野に関わってきました。

1971年にインドを2か月程旅する機会がありました。そのときインドの食とヨガに非常に感銘を受けました。帰国後、さっそく、日本におけるヨガの草分け的指導者沖正弘氏の主宰する道場に入門し、ヨガ、ヨガ自然食を学び、岩槻でヨガ教室を開設しました。学生の頃から考えていた、いつかは自分の店を持ちたいという夢は、常に持ち続けていました。

子育てが一段落し、人生の半ばを過ぎ、そろそろ夢を実現させようと活動を始めました。まずは物件探しです。立地調査に3年近くかけ、都内や埼京線・西武線・東上線沿線などを見て歩き、これほという場所では朝、昼、晩にかけて、どのような人の流れがあるのか調べました。その間、経営の勉強もしようと創業・ベンチャー支援センターに相談に行ったり、講習会に参加したりしました。一緒にやってくれる予定の娘も、ファミリーレストランやスポーツバーなどで業界のことを勉強しました。

そんな中、ここ若葉駅に降り立った瞬間、ピンとくるものがあったんです。たまたま駅から徒歩3分のところに閉店と大きく書いた店舗を見つけました。契約前には、娘と2人で朝9時から夜10時まで、人の流れを見たり近隣の飲食店に入ったりして調査しました。ここなら大丈夫と感じました。平成19年3月に「L a C u c i n a E s p r e s s a (ラ・クチーナ・エスプレッサ)」を開業しました。

➤ お店の概要をお聞かせください。

県産・地元産の食材を中心に、調味料にもこだわり、お客様の健康のことを考えたメニューにしています。食べてほっと幸せを感じていただけるような、「お母さんの手料理」と「カフェ・アルコール」をいろいろと考案しながら提供しています。店名のラ・クチーナ・エスプレッサは、「炎を使ってすばやく料理する」という意味のイタリア語です。店の内装は娘の知り合いのインテリアデザイナーの方が引き受けてくれました。店のシンボルマークはデザイナーをしている息子が考案しました。

日本の食文化を伝えたいと考えております。通常のメニューの他に、日替わりのおすすめとその月の行事食を必ずメニューに加えています。それを楽しみに来店されるお客さまがたくさんおられます。メニューの中で人気が高いのは、1000円でビールとおつまみがセットになった「野口英世セット」や手作り寒天とコーヒ一味の館と蜜でいただく、「コーヒーあんみつ」、また地元の野菜を使った温野菜と根菜盛りです。お客様からは、家庭的で自然な味がおいしいと評価を得ています。

➤ 集客活動はどのようにされていますか。

特別な宣伝活動はやっておりませんが、ありがたいことに口コミで増えています。お客さまがお客さまを連れて来てくれる、よい循環ができつつあります。遠くは、東京、東松山や越生方面のお客さまもいらっしゃいます。また、私どもの店には看板がありません。お客さまからは、「看板が無いのが看板になっているね」と言われています。

➤ 最後に今後の展望をお聞かせください。

いま現在、私たちの周囲に身体や心の病気で苦しんでいる方々がたくさんおられます。そのような方々が集まれる場所にしたいと考えております。将来は、私が資格を持つヨガやアロマセラピーと娘が資格を持つ英国式リフレクソロジーを活かして、お客様がリラックスできるスペースを提供するような、今とは違った業態にもチャレンジしたいと考えています。

創業を目指す方へのメッセージ

開業にあたって、「ここだ！」とピンとくる場所が必ずあるものです。
慌てないで、じっくり探すこと。
私にとって店舗を決めたときは、結婚相手を決めたときと同じような気持ちでした。

アドバイザーのコメント

多彩なキャリアを活かした「永沼さんちの家庭料理」のお店。娘さんとの二人三脚。確実にファンが増えていきます。