

## 自分の店で ざわめきに包まれる 時間がほっとします

既成概念を持たず  
挑戦を諦めないこと

みやげ商戦の超激戦区である北海道で、「カリカリまだある？」や「Oh! 焼とうきび」など、次々とヒット商品を生み出し、大躍進を遂げているYOSHIMI。札幌をはじめ、仙台、東京、名古屋、福岡など全国各地に18店舗の

飲食店を展開する一方、大手メーカーからの商品開発やプロデュースのオファーも相次いでいる。

その成功のカギは「既成概念を持たず、挑戦することが大切」と語る、社長・勝山良美さんの人並み外れた好奇心にある。美唄生まれ、足寄育ち。単身札幌へ出て、自分で商売を始めたのは弱冠17歳の時だった。「とにかく車が欲しくてね。1個6円のシュークリームを仕入れて、商店に8円で卸していました。それが僕の原点。その後、たい焼き屋を始めただけど、「およげ! たいやきくん」が大ブームになったお陰で、飛ぶように売れてね」。23歳の時には、甘さを控えた串団子を開発し、こ

れがまた大当たり! 経営は順風満帆だったが、勝山さんの好奇心は新たなベクトルへ動き出す。

「初の海外旅行でハワイへ行った時のこと。レストランに入ると、ウエイトレスがチャーミングな笑顔で僕や他のお客に『エンジョイ(楽しんで!)』と声を掛けてきました。日本で毎日あくせく働いてきた僕にはとても衝撃的で、こんなハッピーな世界があるのか! と人生観が変わりました」。

帰国後、勝山さんはレストラン開業を決意し、ススキノ中心部にYOSHIMIの第一号店をオープン。当初はシェフを雇い、オーナーとして経営に専念していたが、ある時、まかない用に作ったカレ

ーを常連客に振る舞ったところ、「こんなにウマイカレーは食べたことがない! 君は料理人になるべきだ」と言われて、その気になっちゃて(笑)」と勝山さん。39歳で料理人としての経験はゼロだった。

「ベースがないからこそ、柔軟な発想ができた。ジャンルの枠を取っ払って、自由に融合させ、『ノンジャンルキュイジーヌ』という新スタイルで勝負したんです」。

唯一無二の新感覚の料理は、瞬く間に話題となり、店は大盛況に。ここから勝山さんの大躍進が幕を開ける。札幌パルコへ出店したのを機に、JAL系商社からレトルトスープカリーの商品化のオファーが舞い込み、やがて、みやげ業界の風雲児として名を馳せる。

「僕の原動力はとにかく好奇心。自分がやりたいと感じたことを真っ直ぐ突き進んできたら、点と点がつながったという感覚です」。

国内外をアクティブに飛び回り、多忙な日々を送る勝山さん。ほっ



平成30年11月に発売した「しろくまドルチェ」1箱(6個入り)1000円。日糧製パンと共同開発で、ロングセラー商品「チーズ蒸しパン」を新装にリメイク

とするのは静かな場所かと思いきや、「にぎやかで目立つ場所が好き。なかでも自分の店にいるのが一番ほっとするね。笑い声や皿の音が入り混じったざわめきは、僕にとって心地いいBGMなんです」。

スポットライトを浴びる場所にはエネルギーが宿る。そんな空間と勝山さんはきつと相思相愛だ。

CAFE YOSHIMI  
札幌市中央区北2条西4丁目1 赤れんがテラス地下1階  
電話: 011-205-0285  
営業時間: ブランチ8:30~11:00、  
ランチ11:00~17:00、  
ディナー17:00~23:30 (L.O.23:00)  
定休日: 無休  
2000円以上利用で2時間無料