



容器からはみでる程のおおぶりな唐揚げ。揚げたてを一口頬張れば思わず笑みがこぼれます。定期的に変わる限定味にも注目！

容器からはみでる程のおおぶりな唐揚げ。揚げたてを一口頬張れば思わず笑みがこぼれます。定期的に変わる限定味にも注目！



information
唐揚げ専門
いきき商店
住所 安城市南町17-22
電話 0566-77-0166
営業時間 11:00~21:00
定休日 年中無休
https://tukemenshaikki.com/shop/ikki_shoton

兄弟それぞれが違うステージで、創業者譲りのアイデアと自慢のメニューで地域を盛り上げます。

パンチが強くファンを生むラーメン店を作る唐揚げ

唐揚げのコンセプトは「ラーメン店が作る唐揚げ」。関東圏で開業を目指す人向けにラーメン塾講師を務める正崇さんは、「塩分、にんにく、醤油の香りを効かせたりとラーメンと唐揚げは共通項が多い」と続けます。

看板メニューは醤油唐揚げ。醤油の香りが残るよう、木樽で造る千葉産の下総醤油を使い、しっかりと醤油の塩気、風味

べられる「半熟堂」も手掛け、共に人気店に押し上げました。また、台湾の台北市に「半熟堂 Tai-wan」を出店。海外にも視野を広げます。「若い社員が自分も海外に店を出したいと考えた時、せめて橋を架けてあげたかった。海外出店を経験することが財産になつたはず」と経営者の顔をのぞかせます。

2019年、採算がとれていたにも関わらず、「つけめん舎一輝 Anjo 店」を業態変更。テイクアウト専門の「唐揚げ専門 いきき商店」として話題を集めました。

「テイクアウト専門店にチャレンジしたいと考えていました。そもそも新しいことに挑戦しないと飽きてしまう性格だからですよ」と笑う正崇さん。本人は謙遜するが、人気店をプロデュースしてきたからこその勝算がありました。

これまでにも仕入れ値で買った米を、そのままの値段で店頭販売。納入業者、さらに来店客から喜ばれました。働くお母さんにとつても、米や酒がまとめて買えれば楽ですし、しかも安い。うちは唐揚げで利益がでれば充分。取引先や来店客が喜んでくれればそれでいい。今は酒類の販売ができるようにと準備を進めています。

これから目標は、コロナ禍で外食が減り、困っている飲食店納入業者の酒店や米店の力になること。これまでにも仕入れ値で買った米を、

なるほど、揚げる時に水分が抜けてしまつてジューシーさが失われるため、大き目にこだわります。

これまでにも仕入れ値で買った米を、そのままの値段で店頭販売。納入業者、さらに来店客から喜ばれました。働くお母さんにとつても、米や酒がまとめて買えれば楽ですし、しかも安い。うちは唐揚げで利益がでれば充分。取引先や来店客が喜んでくれればそれでいい。今は酒類の販売ができるようにと準備を進めています。



前。北京飯は有名テレビ番組で取り上げられ、一躍全国区のグルメになつたのです。また、家庭でも北京飯が食べられるようになり続けました。

たと聞いています」と北京本店・三代目の充俊さん。それで春夫さんは「うちのオリジナル料理だから」とメニューに残し続けました。



北京本店 オーナー
杉浦充俊さん

杉浦兄弟物語

卷頭特集

グルメで地域を応援！



写真是特製台湾
ミニチのせ北京飯 (816円)。
究極の北京飯の進化系で、パンチ
の効いたビリ辛味が多く、ファン
の心と胃袋を満たしています。

昭和36(1961)年に創業した安城市的北京本店。

街のソウルフード北京飯の発祥店です。代表は創業者の孫である杉浦充俊さん。

兄の正崇さんはつけ麺店と唐揚げ店を営み、飲食を通じて安城・刈谷・岡崎を盛り上げています。

人気つけ麺店を業態一新
唐揚げ店でチャレンジ！



杉浦正崇さん

ベられる「半熟堂」も手掛け、共に人気店に押し上げました。

また、台湾の台北市に「半熟堂 Tai-wan」を出店。海外にも視野を広げます。「若い社員が自分も海外に店を出したい

と考えた時、せめて橋を架けてあげたかった。海外出店を経験することが財産になつたはず」と経営者の顔をのぞかせます。

二代目として何ができるか」を考え、北京飯の食材を見直しました。臭みがなく味がしつかりした三河ボ

ークに、卵は養鶏が盛んで味が濃い豊橋産に変更。米は風味の良いあいちのかおりを使い、7・5分づきにすることで食べた後の余韻を出し、究極の北京飯を目指しました。そして約10年

三代目が挑んだ究極の味

北京飯を長く残すために



**中国料理
北京本店**
住所 安城市三河安城本町2-4-1
電話 0566-75-0230
営業時間 11:00~14:30 (LO 14:00)
17:00~21:30 (LO 21:00)
定休日 月曜
<https://pekinhan.love>

これまでにも仕入れ値で買った米を、そのままの値段で店頭販売。納入業者、さらに来店客から喜ばれました。働くお母さんにとつても、米や酒がまとめて買えれば楽ですし、しかも安い。うちは唐揚げで利益がでれば充分。取引先や来店客が喜んでくれればそれでいい。今は酒類の販売ができるようにと準備を進めています。

兄弟それぞれが違うステージで、創業者譲りのアイデアと自慢のメニューで地域を盛り上げます。