京の粋人

地と智の今　その壱

取材・文／袖岡保之（本誌）　写真／畑中勝如

天下一品

創業者　代表取締役社長

木村　勉（きむら　つとむ）

京都という街場から生まれてくる力や魅力は、京の粋人によって産み出されてくるものである。その、京都にこだわる、京都だから作り出せる、人の粋さや力、そして地と智。それはどのように醸成されていくのであろうか…。

「天下一品」といえば、もはやそのオンリーワンな中華そばとして、全国に知れ渡る逸品であり、ブランドです。その始まりというか、ジェネシスみたいなものを探っていければと思います。「天下一品」、はじめの第1歩をお話しいただけますか。

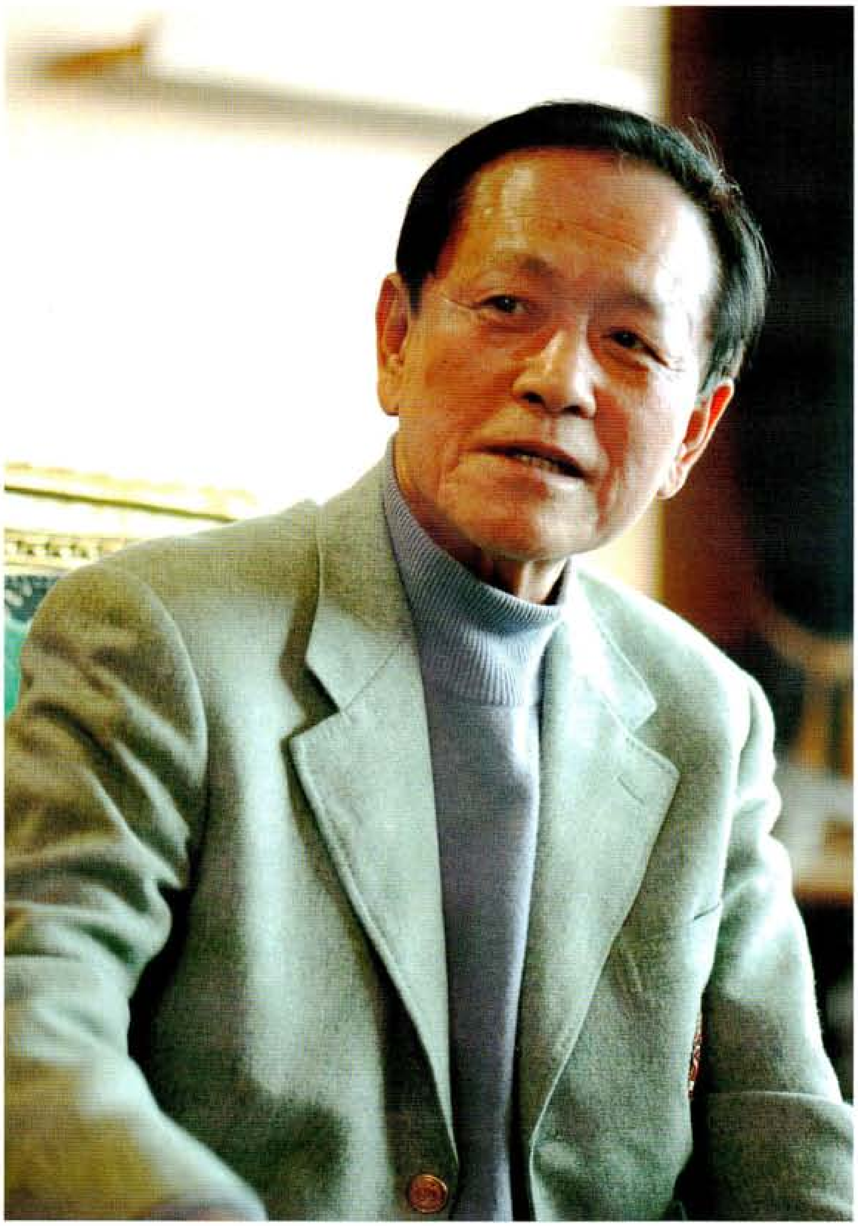
木村　「現在も本店としてあります、北白川の店。その場所は今ではマンションとなり、私たちの店も1階に構えさせてもらっていますけれど、もともとは石材店の石置き場というか、空き地になっていたんですな。そこで、屋台とテントで始めたのが最初の第1歩です。昭和46年（1971）のことですな」

最初は屋台だったわけですね。

木村　「えぇ、私も若かったということもありましたが、妻や子供もいて、食べていくために商売せなあかんとなった。その時に何をしようか考えに考え抜きました。失敗はゆるされへん。ある意味、崖っぷちです。しかし、かといって中途半端に食べていけるお金ができたらええなんて、そんなことだけ考えたんでは何やっても一緒です。ま、「天下一品」という屋号もそうですけど、やるからには1番になってやろうという気持ちで始めたんです。もちろん最初から店を構えてなんて出来ないのは当然のことです。そこで中華そばの屋台ということになったんですけど、なんでか？　といわれたら、そりゃ誰でも綺麗なレストランとかがやりたいと思いますけど、お金がありませんやん。お金がなくてもできるもん、言うたらやっぱり屋台ぐらいですわ。いろんな屋台を見てまわってこれなら出来る！と、思たんですわ。鉢を洗うのに熱々のお湯で綺麗にして、スープ・麺・味も常に美味しいものを出してやろうと。そうしたら、この中華そばの屋台の世界で1番になれるんやないか…そう考えたというか、それを目標にしたんですな。途中でショバ代を払えとか、コワイ人が来て袋叩きにおうて大怪我したけど、病院行くお金もありませんでしたわ。（笑）」

場所というのもあったんでしょうか…。

木村　「そうですな、学生さんはじめ、大学なんかの先生が来てくれました。ま、あとはクルマを飛ばす人とか。結構深夜まで起きておられる方が多かった。そしてやはり御所よりも北ですやろ、寒くな



ったら、温かいもん食べとうなりますんや…」

そして、屋台から3年と9カ月。店舗として開業ですね。

木村　「ありがたいことに。そこに至るには、2つのポイントがありました。一つはやはり儲けなあかん。よく言われることですが、一晩100杯というのがやはりあります。丸1年かかりましたな。初日は11杯。未だにその11杯のことは忘れません。そして、試行錯誤を繰り返し、こってりラーメンのスープが完成したということです。これは、やはり屋台で出すには限界があるスープなんです。60㎝径の釜（寸胴）をどんと置いてかなりの熱量で炊き込まんとコッテリはできません。その釜は今も本店で使っています。「天下一品」の今がある、原点の1つですな、それも」

屋台当時からこってりスープじゃなかったんですね。

木村　「そら、それは無理ですわ。よく屋台時代のことで「天下一品」と違うラーメン屋やったと言わはるラーメン研究家みたいな方がおられるんですけど、そらスープがやっぱり違いましたから。その時に毎日、四苦八苦しながらいろんなスープを研究してましたんや。その3年と9カ月がなかったら、今の「天下一品」はあらしません」

そして、遂にこってりスープの「天下一品」の始まりです。

木村　「そうです。私の考えの中には、人がマネできるようなものやったらアカンという哲学がありました。美味しいもので濃厚なもの、そして誰もこれはマネ出来ん。そういうスープが出来た！　だからこそ、店を構えることができたんやと思います」

同じ中華そばでも、「天下一品」はオンリーワンであると…

木村　「そやから、今がある。それは京都で商売やったこと、というか生まれも育ちも京都やからそういうことを考えたんちゃうかなぁ。京都というところは、簡単に消えていくもんやったらつくらんほうがましや、といろんな老舗が教えてくれはる。時にある企業の社長さんが「ラーメン店というのは3年くらいで儲けて、たたんで…という商売じゃないですか」といわはる。何いうてはんねんやと思いますな。そら「天下一品」が老舗か言うたらおこがましいかもしれないですけど、35年中華そばで続けてきて、いまや全国に「天下一品」のこってりスープ、「天下一品」の中華そばは知ってもろてます。和菓子なんかでもそうです。同じような和菓子はいっぱいあるけれど、そこにしか作られへん何かがあるから、京都の和菓子店は何年も続いているのと違いますか？　話が長なりますけど、昔ねぇ、中華料理の職人20年やったという人間がうちの厨房に入りましてん。そんな300年の味を極めたような料理をやってきた職人がなんでうちみたいなとこに…と思っていたら、ま、早い話、味を盗みにきておったんですな。そやけど、1週間せんうちに「分からん」いうて辞めましたわ。それからテレビ番組で有名な料理の先生がうちのスープを再現するいうてなんかやらはったみたいやけど、こってりなスープは作れたみたいやけれど、味が全く違う方向へいってもうたって。それだけ、やっぱりマネできんもんやということなんです。「天下一品」は「天下一品」ということです」

そして、今では全国区に。

木村　「うちの中華そばはうちにしか出来へんから、全国に展開できたんですな。よう似たもんが出来たら、きっと知らんところでよう似たラーメンチェーンができていたでしょうな。そやから、スープは今でも私の目の届くところで作っています。瀬田（滋賀）のスープ工場がそうですな。毎日フレッシュな鶏ガラを10トン運ばせています。そんなんしてんのうちだけですわ。「天下一品」のスープはいろんなところで言うてますけど、一切豚骨は使っていません。30年前に完成した時から、このスープ。長続きせんもんはしたらアカン、ということや」

すでに親子3代「天下一品」ファンという方もおられます。

木村　「ありがたいことやね。「天下一品」は今、少年野球の大会でスポンサーやってるんです。それはやっぱり将来をになう子供に何か思い出になることをしてやりたい。子供という宝を大切にしたいという思いからです。私らも子供の頃があって、その時の思い出はやっぱり忘れられん財産になります。しかもうちの中華そばを子供が喜んで食べてくれますんや。美味しいものの思い出というのは、やっぱり大きいことやないですか？小さい頃食べて美味しいと思ったものが、将来食べられへんかったら…それって結構つらいもんがあると思うんです。親子3代のお客さんは本当嬉しい限りです。だからこそ、子供のために「天下一品」はなんかせなと思うし、それはこの味を、ずっとずっとお客さんにだしていけるよう、頑張るということやないかなぁ、そう思うんです。そんな思いが、「天下一品」の繁栄に繋がっていく…ということなんです」

最後になりますが、木村さんにとって京都ってなんでしょう。

木村　「この歳になったからかも知れへんけれど、やっぱり心の都やね。出ようと思ったこといっぺんもない。四季の変化があって、飽きさせないところです。そして、街というか、本当に都ですね。そして、「天下一品」がスープ、いや中華そばそのものの味を守り続けられたのもやっぱり京都という素晴らしい場所にいたからなんとちゃうかなぁなんて思いますな」

天下一品グループ

代表者：代表取締役社長　木村勉
資本金：各社1,000万円
売上高：約80億円（グループ4社）
従業員数：約110名（グループ4社）
事業所：グループ本部・京都
工場：京都・滋賀
店舗：全国に200店舗（H18.12.10現在、直営15店・FC185店）
購買配送センター：大阪
事業内容：中華そば・食品材料などの製造・販売、直営店・FC店の運営・管理
関連会社：㈱天下一品・㈱天一食品商事・㈱タックフーズ・㈱アドバンフーズ

天下一品　総本店

本文中にも何回も出てくるが、こってりスープで全国に名をとどろかせる、京都ブランドのラーメンの中でトップ・オブといえるがこの［天下一品］。「箸が立つ」伝説は、伝説でも何でもなく［天下一品］のスープが何ものにも変えられないものであることを物語っている。

京都市左京区一乗寺築田町94メゾン白川1F
☎075・722・0955　営11:00～翌3:00／木休