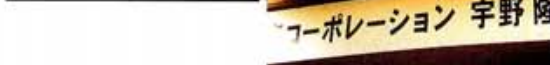


京都は生真面目すぎるのか？ 楽ちゃん、楽しいの「楽」を思い出せ。



同クラブの会長、「まんざらグループ」の木下社長は「昔はデジタルメナンの無かったから、手書きで除でコソコソと（宇野氏の店の）メニューを盗んでました（笑）」と笑いを誘い、さらにその隣りでは大阪の同業者が同じ事をしていたという。今だから話せるエピソードも披露。一般参加の「楽生グループ」の田中社長は、同社の社名にある「楽」の字は、宇野氏へのオマージュであると告白するなど、京都にもリスベクターが多いことを示した



宇野 隆史氏

（株）楽コーポレーション代表。78年、東京は世田谷区経堂で5坪の居酒屋「汁べろ」を開業。以来、「くいものや楽」「チョップスティックカフェ汁べろ」他、国内に17店舗、カナダのバンクーバーに1店舗を持つ。「（飲食の）世界に入ったら独立しなきゃ。仕事を覚えたら早く出て行けよ」と言い、事実、同社から独立した同業者は200人を下らないと言われる業界のオヤジさん。料理の発案については「中島らもさんの『せんべろ（千円でペロペロの意）』なんて面白いですよ。参考になります」とも。故・中島らも氏の『せんべろ探偵が行く』は名著である。ぜひ一読を

「料理は素人。考える料理も楽なものばかり」と、冗談でもない風に向氏は言う。それよりも「内装がきれいな店はあるが、楽しませる店がない。笑ってもらえるきっかけは無いものか？」と思う人である。不景気で客が入らない。多くの同業者が憂うが、例えば、利用客の帰りに、土産にミカンを渡すとする。ただ黙って渡すのではなく「〇ちゃん、ハイッ」と投げる。すると10人いれば9人の視線が動く。「東京

閉塞した旧態依然の業界に商機を見出した氏の先見を証明する逸話である。配達される側となった今、仕入先が訪れたら冷たい麦茶を出す心遣いは決して忘れない。あの時、天ぷら屋の主人が「こくろうさんでも今度からは裏から入ってくるんだぞ」と言って麦茶を宇野青年に出していたら、（株）楽コーポレーションという会社は無かつたらう。

この講演の為に今回、同クラブが東京から招聘したのは面白い人物だった。「客寄せの天才」「後進育成の神」などの異名を持つ外食業界の第一人者、宇野隆史氏である。同氏が飲食業界を志したのは大学生の頃、八百屋でバイト中にとある天ぷら屋に配達に行った折、真夏の暑いさなか、玄関を開けると中から「バカヤロウ」と怒声が飛んできた。「オマエは八百屋だろう？ 勝手口から来いっ。青年は何を思ったか。「僕を天井を食わない人間だと思ってるのか？ こういう世界はこんなバカしかいないのか？ けど角度を変えれば面白い業界だ、そう思ったというのだ。

「仕事は楽しくなければ」。多くの人がそう言い、誰もがそれを望むが実現は難しい。業種を問わず良く聞く話だ。その中で、氏の話はまたとない成功例だろう。なるほど、料理を運ばれる時に長いメニュー名を「読まれる」ことはあっても、「会話になったか」と思い返せば、そうでもない。そこでハタと思う。我々は京都人である前に、関西人ではないか。「かけあい」の精神は関西人の真骨頂ではなかったか？

「お馴染み、我が京都を代表する外食産業の有志団体「ホップクラブ」が定期的に行う、メンバー以外からも同業者の受講者を募る講演会は、何度目か数えるだろうか。この日は明治32年創業、平安神宮近くの銘店「六盛」に会場を借りている。

の人は京都と違って素直ですから（笑）、その内の半分が「ナイスキャッチ」と声をくれるんです。ミカン1個で店は面白くできる。生ビールを注文して「生ビールです」と言って持ってこられても、見れば解る。そこを「今日一番冷えてる生ビールです」と言い添える。夏の暑い日に「熱いおしほりです」と言いながら力チコチに冷えたおしほりを出してやる。

文頭のとぷら屋のエピソードに話を戻せば、「店を営む以上、その扉を開ける者が仕入れ業者であれ誰であれ、全ては客（もしくはその可能性のある者）だ」と、その時から宇野氏は知っていたことになる。利用客の立場で聞いても深く頷ける内容は、受講者に響いたに違いない。

「家庭でつくられる料理をプロが出してはいけない」という意見には大反対。「こんな料理、オレでもつくれるのに、何でこの店は流行ってるんだ？」と不思議がられるくらいがちょうど良い、そんな思想の持ち主だ。受講者にしてみれば、その言葉には抵抗もあらう。何しろここは京都である。だが「オレにもつくれそうだから、飲食業界で働いてみるか」と思う人間が強力なメンバーに育つという持論に、説得力があったことも事実だ。

確かに、欧米ではこの手の対応は、それが出来る者には「チップ」として還元されるものだ。だがそうシビアに考えずとも、飲食店での対面販売が好きならば、その好きな仕事を楽しく続けるための「知恵」を同氏は言うのであろう。店を繁盛させる武器は（もしくは気配り、あるいは戦略）にこそ差別化（もしくは勝機）はある。氏の話の中に出てくる店内の様子を想像すると、実に楽しそうなのである。

「仕事は楽しくなければ」。多くの人がそう言い、誰もがそれを望むが実現は難しい。業種を問わず良く聞く話だ。その中で、氏の話はまたとない成功例だろう。なるほど、料理を運ばれる時に長いメニュー名を「読まれる」ことはあっても、「会話になったか」と思い返せば、そうでもない。そこでハタと思う。我々は京都人である前に、関西人ではないか。「かけあい」の精神は関西人の真骨頂ではなかったか？

「仕事は楽しくなければ」。多くの人がそう言い、誰もがそれを望むが実現は難しい。業種を問わず良く聞く話だ。その中で、氏の話はまたとない成功例だろう。なるほど、料理を運ばれる時に長いメニュー名を「読まれる」ことはあっても、「会話になったか」と思い返せば、そうでもない。そこでハタと思う。我々は京都人である前に、関西人ではないか。「かけあい」の精神は関西人の真骨頂ではなかったか？

「仕事は楽しくなければ」。多くの人がそう言い、誰もがそれを望むが実現は難しい。業種を問わず良く聞く話だ。その中で、氏の話はまたとない成功例だろう。なるほど、料理を運ばれる時に長いメニュー名を「読まれる」ことはあっても、「会話になったか」と思い返せば、そうでもない。そこでハタと思う。我々は京都人である前に、関西人ではないか。「かけあい」の精神は関西人の真骨頂ではなかったか？