

BY KOUICHIRO GOSHO NAKED EYES.

RENOVATION

佐竹力総

(株)美濃吉・代表取締役副社長●プロフィール 1946年京都市生まれ。70年立命館大学法学部卒業。サンフランシスコ市立大学ホテル・レストラン学部卒業。85年(株)美濃吉代表取締役副社長に就任。趣味はマリンスポーツ全般とゴルフ。胸には留学時代のフックとナイフをあしらったタイピンが光る。



包丁を握らない料理人は 伊達な姿に闘魂を秘めた男

建都1200年に明け暮れた94年もいよいよ終盤。しみじみするのは柄ではないが、一期一会の言葉が思い出される。この一年にNAKED EYESでもさまざまな出会いがあった。ともに京を語り、明日へのメッセージ

を発信してくださった皆さんに感謝を込めて、今年の締めくくりは京懐石のもてなしの心をさぐってみよう。京料理を全国に発信することで名高い美濃吉の本店、岡崎の竹茂楼からお送りする。

伝統とは、革新の連続と見つけたり。

御所 美濃吉さんは創業280年の老舗料亭ですが、一方で和食NOWジョイなどずいぶん多角的な展開をされていますね。

佐竹 企業でやるのか家業でやるのか、選択がまずあって、企業を選んだ我々は拡大せざるを得ない。これは良し悪しじゃなくて、経済原則ですね。

御所 老舗がファミリーレストランに手を出すというのは意外な感じがするんですが。

佐竹 「伝統的な京料理をお手軽に」の路線でやっていますが、サラリーマンや学生さんで京料理を食べ慣れている人なんてごく少ないでしょう。ところが、ファミリーレストランで5回に1回和食を食べていただければ、京料理にふれる最初の一步になる。一種の事前学習ですね(笑)。あわよくば徐々にグレードアップしていただく。

いきなり料亭に来て緊張するばかりで、おいしいのかまずいのか

さっぱりわかりませんからね。御所 料理屋さんの根拠のわからん高値も問題ですよな。

佐竹 値段が高いほど格式が高いという錯覚がまだありますね。『美濃吉が1万円出す料理をウチは2万円で出してる。ウチの勝ちや』とか(笑)。

御所 美濃吉さんが多角的な展開でマーケットを拡大されるのは、業界全体の活性化につながっているはずですね。

佐竹 和食のマーケットは無限です。ところが、京都の料理屋さんにはノレンを守ろうとする人が多くて、拡大しようというのはいちだけですね。

御所 老舗の味を生かした手軽なレストランや高級惣菜の方面は、まさに独壇場ですね。どんどん新しいことにチャレンジなさる精神と伝統のノレンは、相反するものではない?

佐竹 個人的な意見ですが、「伝

「統」とは革新の連続であり、「伝承」は昔のままの形を守り伝えていくことだと思っただけ。京都にはいま、伝承の部分が多すぎて

商売もボクシングもおんなじ。守りに回ったら、負けや。

御所 ところで、280年前の美濃吉というのは、どんなお店だったんですか？

佐竹 江戸時代に美濃大垣から京へ出てきた武士の次男が先祖で、茶道を教えたものの生徒が集まらず、妻と二人で三条大橋のたもとに腰掛茶屋を開いたらしいですね。

御所 今の喫茶店みたいなものですね。

佐竹 ええ。お客さんのニーズに応えて食事を出しはじめたんですが、鴨川のとおりという立地条件のおかげで川魚料理を専門に扱うようになりまして。戦前は「繩手の美濃吉」といえば知らん人がないほど栄えたそう、祖父など結構な名士でしたね。

御所 戦争の際に一時閉店されてますね。佐竹 祇園町全体が廃止になったほどですから。昭和24年には岡崎へ移って、戦前の状

ウチこそ伝統を守っている形なのだと思われ、おられます。

態を再現しようと料理屋を始めたそうですが、赤字続き。ノレンだけに頼ってなんにもならんことを思い知らされたようですね。

御所 その経験が、現在の美濃吉さんの原点になつてるわけですね。

佐竹 そうですね。「お手軽に」のコンセプトは、戦前の古い経験から父（現社長）が得た教訓でしょう。結局、祖父は10年ほど悪戦苦闘したあけく急死してしまいました。父は

通産省の役人で、子の商売には素人でしたが、阪神百貨店へ天下りして昭和33年に「のれん食堂街」を企画しました。

御所 そこへ美濃吉さんが入られた。

佐竹 最初はずっと有名なお店が入る予定やっていたんですが、直前に「占いで止められた」と断つてきた（笑）。当時、京料理屋が百貨店に出店するのは、今で言うセブン・イレブンに京懐石を出すようなもので、周囲からは「美濃吉はなに考えてんねん、つぶれるで」と言われたようです。ところが、これが爆発的にヒットしましたね。

御所 昭和42年に本店を合掌造りの民芸調の建物にされたときも、業界ではずいぶん反対が多かったんでしょう？

佐竹 「今度こそつぶれるやろ」と言われまされた（笑）が、どの雑誌にも「京のお弁当」の特集が掲載されて、アン・ノン族の女性から圧倒的な支持を得ました。昭和53年にファミレスのブーム、63年にはグルメ・ブームで手づくりの高級感を出さんとあかんやろ、と今度の竹茂楼への改装。振り返ると、10年ごとに節目がありますね。

御所 次々に訪れる時代の兆しをつかんで、ウオッチに対応してこられたわけですね。お話をうかがっていると、代々の血の中にマーケティングの力が通っておられるようですね。

佐竹 失敗も当然多いんですよ。常に危機感をもつて乗り込んでいったというのが事実でしょうね。いま老舗と呼ばれる店は、いろんな時代を乗り越えてやってきたわけですから、

もし、よかつたら戻っておいで

御所 今後は、培われてきた大きな蓄積をどのように活用されるお考えですか？

佐竹 「食を通じて日本文化の創造を」が新しい目標です。飲食は手段にすぎません。料理の場に流れる全体的な雰囲気を通じて、美的文化産業、豊かさ創造業を目指したい。

御所 なるほど。そうすると、次の革新へ向けた転換の材料はなんですか？

佐竹 さっきの言葉と矛盾しますが、やはり料理はおいしくなければいけません（笑）。現在、調理場に200人の料理人がいますが、みな当社の調理師養成システムで育った人ばかりで、ピラミッド型になっています。

御所 一口におっしゃいますが、一人前に育てるのは並大抵やないでしょう？

佐竹 27年前から始めたので、苦勞はその頃ほどやないですね。多店化も教育の一環になるんです。どんどん競争したほうがいい。1カ所に溜まると人はよみませんが、地位が能力を育てるのが、新店のトップに抜擢される、潜在能力を発揮する人が多くなります。

御所 引き抜きや独立やらで、せっかく育てた人が抜けていくことはありませんか？

佐竹 ありますね。独立は喜んで見送ります。引き抜きについては、やはり一度は自分の力をよそで試したいという気持ちもあるでしょう。ウチの教育システムが世間にも認められたと思うようにしています。その代わり、社長が

当然みな生き残りの戦略がある。商売もボクシングもおんなじで、攻撃せんとあきません。守りにまわると、ボディブローがじわじわと効いてくる。

年1回「どないしてる。もし、よかつたら戻っておいで」と手紙を書いて、敗者復活を認めてます。10人中2〜3人は帰ってきますし、その人たちの定着率は100%ですね。

御所 社長からのラブレターですか。ぜひ見習わなあかん（笑）。

佐竹 結局料理は人間性ですから、しっかりと定着するといふ料理をつくってくれます。接客に関しては、大卒女子を「新・スチュワートレス」と称して採用しています。昔の飛行機と同じで、ステータスの高い方の出入りも多し、着物の着付けや作法も覚えられます。料亭は日本文化の凝縮された場ですからね。

御所 いい切り口ですね。今後は老舗のおもてなしの心をどれだけシステム化できるか、が次の課題ですね。

佐竹 その通りです。マニュアルというのは最低限のみまりですから、一人ひとりのお客様にどれだけ感性を沿わせられるか、は永遠のテーマでしょうね。

御所 これからの京都についておっしゃりたいことは？

佐竹 私が言えるのは「伝統と伝承」のどちらを選ぶんや、だけですね。1200年の文化の蓄積のせいで京都人は物事をむつかしく考えすぎる。建都1200年の催しでも「ええもんを作ろう」とするから結局、手が出えへんかった人が多いとちがいますか？

（御所氏へのメッセージ）

御所光一郎 「アラブフェイム」プロデューサー。

佐竹力総氏より

「むつかしいことばか言う人の多い京都で「楽しむ」方向を打ち出したのがアラブフェイムのよきですね。これからも、発信者の旗手として京都に新風を巻き起こしてください」

