

「言わずもがな」の後継者育成 あき た かわ ば た 秋田川反 **かめ清**【秋田市・川反】

IMコンサルタント代表 平松陽一



5代目雑賀清一社長と酒を選ぶ女将。

大火の中での出発

秋田市の川反(川端)にある『かめ清』は、明治19年に創業、今年で119年となる。現オーナー雑賀清一氏は5代目である。

『かめ清』が創業した明治19年は、秋田県田利地区や六郷町で大火があり、チフスが流行した大変な年であった。秋田市においても、同年4月3日の夜から翌朝にかけて大風が吹き、『俵屋火事』と言われる大火があり、焼失家屋3500戸、死者多数と伝えられている。これらを振り切るように、『かめ清』は料亭として誕生、成長していくのである。

ところが、その『かめ清』に最大の危機が訪れるのである。第二次世界大戦中、川反一帯は爆撃での延焼を避けるために取り壊しを要求させられたのである。

元々川反とは、その名の示す通り市内を流れる旭川一帯を示す。川を挟んで城側は武家町、反対側は商人町であった。そこで、小さな家の多い商人町を取り壊すという意見が出たのである。

『かめ清』も昭和20年に取り壊されてしまうが、やがて終戦となり、昭和21年におでん・やきとりなどを扱う商いをしながら、再生を目指すこととなる。そして、『かめ清』が料亭に戻るのは昭和35年。老舗とは思えないものが料亭として再開してみると、以前の顧客であった人達が戻ってきたのである。

その後、2001年に全面的に直して、現在の『かめ清』に生まれ変わるのである。

実は、バブルの崩壊と同時に川反にある一流料亭の多くが姿を消していった。秋田川反は、全国的にも知られた官官接待のメッカであった。ところが、昭和35年にスタートした時に、顧客が戻ったという

ことに代表されるように『かめ清』は地元の誠実な顧客が多かったのである。更に4代目の商いが派手ではなかったが誠実であることにより、官官接待の顧客よりも個人の顧客が多かったことが幸いしているのである。

「特別な後継者教育をしない」の意味は

さて、5代目自身どのような後継者教育を受けてきたのかという質問をしたところ、特別な教育は受けていないという返事であった。ただ、食住が一体であったために、父母の仕事を見て育ってきたので、無意識のうちに跡を継ぐという意識したのかもしれないと振り返っている。

面白いことに、老舗の後継者の多くが殊更に「跡を継げ」ということを言われなかったと言う。ただ、祖父母や父母の働く中で育ったので何となくそうだったという人が多いのである。実は、何代と続く老舗のオーナーは、このことを知っているために「何でも好きな仕事をやれ」という無責任な発言を控えていることが多い。だから

と言って強制するのではなく、働く姿を見せるということをしているのである。行動科学によれば、人の動き方を変えるのは、その人の置かれた環境に影響されることが多いと言われるが、実はそのことを老舗のオーナーは身をもって知っているのではないだろうか。

『追い回し』が現オーナーを育てる

現オーナーは、高校を秋田で修了し、大学進学で大阪に出ることとなる。この時に無意識ではあるが、いずれ秋田に戻り、商売を継ぎたいと思ったようだ。大学卒業と同時に、大阪の料理屋で修業をすることとなる。この修業の時代に何が一番参考になったかと質問をしたところ、『追い回し』が良かったと即答してくれた。『追い回し』とは、直接料理を作ることはなく、買い物や皿洗い、食材を洗うという料理人としての一番下の雑用をする仕事を指す。一流料亭では、学歴に関係なく全員に『追い回し』を行わせるのである。

現オーナーは、このような伝統的な教育プログラムに従い、よい先

かめ清【秋田市・川反】

1886年(明治19年)創業。今年で119年になる。当時どじょうの柳川料理が特徴の料亭。1997年『ペペロンチーノ』というイタリアン料理店、さらに2000年『ラ・グロッタ』を創業する。

〒010-0921 秋田県秋田市大町4丁目1-16(川反通り)

TEL:018-862-2729 FAX:018-862-2789

URL:kamesei.com

E-mail:kamesei@cna.ne.jp



老舗の風格を感じさせる『かめ清』



輩と出会い、料理を覚えることになった。

そうこうしているうちに実家から古参の料理人が辞めるので、戻ってくるようにと連絡が入るのである。折角、大阪で人に指示する立場になり仕事が面白くなってきたところであつたが、後ろ髪を引かれる思いで秋田に戻ることになった。実家に戻り、父親が何か教えて

くれるのかと思つたら、これということではなかった。さりとて、自分のやることを反対するということもなかったと現オーナーは振り返る。というのは、父親は自己流で何十年もやっており、また信念があつた。それに比べて5代目は、それなりの料理屋で修業してきたのであるから、言葉差を挟む程でもない。と先代が判断したのかもしれない。

現オーナーが料理人として見る父は誠実であり、今から振り返ると『羊羹流し』などは上手く、手が届かなかったという。

自信をぶつけてみてわかったこと

とは言つても、自分は若いし、何年かやってきたので自信もあり、関西仕込みの懐石料理をお客様に出してみた。

ところが、懐石料理はボリキュムがない。盛りつければ綺麗であるが、それでは秋田のお客様は満足してくれなかったのである。というの、秋田は全国的に酒処として知られている。それに対して関西懐石料理は、どちらかというと

料理を味わうために酒を飲む。酒飲みにとつては、懐石料理のように次から次へと間を置いて持つてくるよりは、目の前に常に料理が揃っていることの方が好ましいのである。

従つて、大阪から帰つてしばらくは、思惑がはずれていたということがあつたが、やがて懐石料理が少しずつ秋田の人達にも浸透していくようになるのである。

父親が現場を抜けたのを機会に、大阪で同じ職場にいた若い人達が現オーナーを慕い集まつてきた。これにより、スタッフが充実するようになるのである。

新しい道を探る

一方、日本料理だけでなく、1997年にペペロンチーノというイタリアン料理店を市街地のパティオの中に開店する。これは、現女将が中心となり展開することとなる。更にその3年後には少しグレードを上げたラ・グロッタを開店することとなる。

現オーナーは振り返る。かつて『かめ清』を代表する料理は、『どじょうの柳川料理』だった。しかし、

今の若い人はそういうものに馴染まなくなつていた。

老舗は時代を捉え、顧客に対応していかなければならない。そういう意味では、5代目は大阪で修業し、懐石・薄味を勉強したことが良かったという。現実、長女を関西地方の修業に出そうとしていた。それでもできるだけ厳しいところである。それは現オーナーがこれまで一番役立った『追い回し』の仕事と見通すことがある。

著者がホテルの料飲部門でもいいのではないかと質問をしたところ、ホテルから来た人が『かめ清』のような老舗で働くことは難しいと言つた。それは大きな組織の中の位置づけに慣れてしまつていくためであり、老舗経営は決して大きくない環境で思い悩みながら運営していくところにあるのだと結んでくれた。

ひらまつ よういち 玉川大学工学部経営工学科卒業後、経営コンサルティング活動(会社経営研究所)を経て、I-Mコンサルティング代表となる。現在、経営コンサルティングとして、指導業務、教育講演を行っている。コンサルティング活動の傍ら、企業に入り管理職を兼務。主な著書『この老舗に学べ』(フォレスト出版)、『必ず売れる営業マンになれる』(営業幹部のための指導力倍増講座)(以上いずれも倉)など多数。