

## はじめに

メシ屋、飲み屋というのは、やろうと思えば誰だってできる商売だ。

だってさ。銀行員や医者になろうたって誰もがなれるわけじゃないけど、例えば居酒屋の定番人気メニュー、「冷やしトマト」なんて、ただトマトを切るだけだし、ビールだって栓を抜くだけでお客さんに「どうぞ」って出せるでしょ。それで原価より高いお金をもらって稼ぎにできる。こんな商売、ほかにないんじゃないかと思う。

そんなことに気が付いたのは、大学生のときだった。

大学は経済学部に行ったんだけどね。周りのみんなが就職活動が始める中、オレは銀行員にはなれないな、なんてぼんやり考えていてさ。講義では、サムエルソンの経済学なんかの話をして、すごいグラフとか出てくるんだけど、全くおもしろくないんだよね。オレの世界じゃないなと思った。

そんなある日、夫婦でやってるおでん屋に入ったんだ。人様が作ったおでん種をダシに入れて、ぐつぐつ煮たものを出しているだけ。それなのに、その店はすごく流行っていて、夫婦は年に合計一カ月ぐらい「海外旅行中につきお休み」なんて張り紙を店頭に出している。これはいい。これなら、オレにもできて、人生おもしろくやっていけそうだな。そう思った。

それでも、大学まで行ったのにいきなりおでん屋をやったら親が悲しむと思って、最初は「会社」に就職した。少しでも飲食業界に関係があるところに入ろうと思って、新聞の人材募集を見てコーヒー豆の販売会社に入ったんだ。

若造だったからね。コーヒー豆の買い付けに南米まで行っちゃったりして、なんて夢想もしたけど、オレが配属されたのは、その会社直営の喫茶店。それが、オレの飲食業界でのスタートになった。

店では、一〇代からそこで働いている年下の先輩の下で働いた。でも、おとなしく言われたことを黙々とこなそうなんていう気は全くなくてさ。まずは、どうやって目立とうかと考えた。先輩がモップで床を掃除しているのに目を付けて、

「こりゃ、雑巾で掃除したら、三カ月もすれば注目されるぞ」と思った。そうしたら、一カ月で会社の上の人が店にやって来て、「君、えらいね」と褒められた。自分なりの工夫をするのが好きで、しょっちゅう、ああでもないこうでもないって考えて、あれこれ試していた。チェーン店なんかじゃなくて、小さな店だからできたことだったと思う。

店の女の子の気を引きたくて、どうやったら彼女たちが喜ぶかなんてことも、いつも考えていた。目を付けたのが、各テーブルに置いてあるシュガーポットだ。彼女たちには毎朝、このポットに砂糖を継ぎ足すという面倒な仕事があつてさ。それで、朝、女の子たちが来る前に、ポットを白い砂糖でいっぱいしておくようにしたの。そんなの、朝一〇分早く来ればいいだけのことでしょ。一発で、「宇野くん、いい人ね」とって株が上がったよね。

その店は大手デパートの別館にあつて、デパートのおえらいさんもよくコーヒーを飲みに来た。ある日、そんな年配のお客さんの一人に「久しぶりにゼロ戦に乗れる男に会ったよ」と言われたの。戦闘機というものは、撃ち落とされない

よう常に後方に気を配らなくてはいけない。オレの接客にそんな気配りが垣間見えたのか、何でそんなことを言われたのかまるで覚えていないけど、うれしかったことだけは、はっきり記憶にある。

一年半ぐらいその店で働いているうちに、お客さんとして来ていた人に誘われてね。店を出て、その人が経営するコーヒー店の店長をやることになった。それが、独立に向けた第一歩だ。

その後のことは、本書のあちこちで書いているから、読んでほしい。飲食の世界に入って、オレももう四〇年以上になる。

つくづく思うのはさ。やっぱり飲食業ってのは、「楽な商売」なんだよね。

みんなさ。よく、お客さんが入らないとか、なかなか思うように売れないとか、大変だ大変だ、って言うよね。でも、オレたちが売っているものを作っている人たちの苦勞に比べたら、とても大変だなんて言えないと思うんだ。

だってさ。農家の人は、おいしいトマトを作るために、畑を耕したり、草むしりしたり、天候と闘ったりしているわけでしょ。ビールだって、すごい数の人が

すごい研究を重ねて、立派な工場を建てて、おいしい製品を作り上げる。そんなふうに、たくさんの人が一生懸命時間をかけ作り上げたものを、お客さんに「おいしいでしょ」って食べたり、飲んだりしてもらうための努力なんて、努力のうちに入らないと思うんだよね。楽しいと思ってるやらなきや、ウソだと思う。だってさ、草むしりなんてオレ、五分もやったらへばつちやうよ。

楽しんで商売をする——。長くこの仕事を続けてきた中でも、ピカいち、そんな生き方をしてきたヤツのことを少し話したい。ある小さな洋食店をやっていた、ユウジってヤツのことだ。

ユウジとの出会いは強烈で、オレの商売への考え方を変えたようなヤツなんだけどさ（これも、本文に書いたので読んでほしい）。そいつは、とにかく自分の周りにあるものをなんでも商売に結び付けちゃうようなヤツだったの。

友達になって、一緒にヨーロッパに旅行に行ったときなんかね。レストランに食事に入るたびに、断りもなくずんずんキッチンに入って調理をしているところを見に行くの。当然レストラン側は、何してるんだって気色ばむでしょ。すると、

自分は日本で地中海料理なんかを出す店をやつて料理に関心があるんだ、なんて、言葉もできないのに身ぶり手ぶりで説明するわけ。オレなんか、冷や汗ものだし。

でも、レストランの店主も同業者だからさ。話し始めると、日本ではどんな料理を出してるんだって興味がわくんだよ。それで、レストランに行くたびにその店主と仲良くなつて、一緒に肩を組んで店の前で写真を撮ったり、その看板やメニューをカメラに納めてね。それで、日本に帰って来たら自分の店に、撮影した何十枚という写真を張ったの。それって、お客さんから見たらすごく楽しい魅力的でしょ。そんなふうにユウジはいつも、顔を輝かせながら店を活気付ける工夫をしていて、店はお客さんでにぎわっていた。

難しいことを考えなくてもさ。少し周りを見回すだけで、店を魅力的にするネタって本当にどこにもある。そんなことをユウジは教えてくれたと思う。

うちの店からは、毎年五、六人の店長が、「卒業」と言つてうちを出て独立する。そういう子たちは、だいたい店のスタッフを一人とか二人、店を手伝ってもら

ために連れていくから、正直、うちにとってはすごく厳しい。

それでもオレは、その子たちに店を辞めるなつて言おうとは思わない。だって、飲食の道に足を踏み入れたからには、絶対に一国一城の主にならなきゃ、人生楽しくないと思うわけ。一生人に雇われて、つまらない顔をして毎日を過ごしていたら、人間ダメになる。オレはうちの子たちに、いつまでも輝いてほしいんだ。

だいたい、スタッフを独立させずに自分で抱え込み会社を大きくして、何が楽しいんだろうって、オレは思っちゃうんだよ。規模が大きくなれば、会社を管理するだけの人生になってしまう。そんなの、オレは絶対にお断りだ。オレはあくまで人生を楽しむために、この道に入ったんだからさ。

うちの店の卒業生は、今や北海道から沖縄まで日本全国にいる。その子たちがみんな楽しみながら店をやっている。色んな工夫をして店をやつて、「へえ、こんなことやつてるんだ」なんて、オレを驚かせ刺激してくれる。それで、自分が育つた「楽（コーポレーション）」の店を、いつまでもすごく大切に思つてくれ

ている。オレにとっては、すごい財産なわけ。会社を大きくして全国展開なんかしても、こんな幸せは絶対に手に入らない。

これまで、うちの店からは多くの卒業生が巣立っていった。一〇〇人を超えたところで、もう何人だか分からなくなっちゃったけど、今では二〇〇人ぐらいになつてると思う。うれしいことに、卒業生の店から独立して店を持つ若者も増えてきている。オレにとっては「孫」みたいなもんだ。

この本ではそんな子たちに、オレが普段から話していることをまとめてみた。タダの居酒屋の親父の話だけど、これから店を持つと思う人、店をやるのが「大変」で楽しくなくなってしまう人に、少しでも役立ったらうれしい限りです。

楽コーポレーション社長 宇野隆史

## もくじ

はじめに……………3

# 1 儲からない店なんて、絶対にない……………17

## ↳ 店作りの基本のキ

- こう考えれば、店は繁盛する！……………18
- 流行りは追うな、自分が楽しめる店を作れ……………24
- 勉強がでなくても、繁盛店はできる……………28
- 開業資金は「遊び心」を出す余裕を残して使う……………32
- 不景気のときも出店のチャンス……………36
- 店長に実務ノウハウはいらない……………41

- 店をやるのに絶対必要な「イメージ力」……45
- 弱点があつてこそ、力は伸びる……50
- どんな時代にも本当に強い店とは……55
- 「ホンモノ」の店を見て歩け……60
- アイデアは、すぐ実行しなきゃ意味がない……65
- お金のいらぬアイデアの集め方……69
- 自分以外はみんな「お客さん」だ！……75
- 大手とは違う個人店の「勝ち方」……79

## 2

### 人通りのない場所にこそ店を作れ……83

#### ↳立地選びの極意

人通りのない場所で店が流行るわけ……84

- 不動産屋から、いい物件を紹介してもらう方法……90
- 「人なし金なし」が最強の武器になるわけ……93
- 地元のお客さんの心を、しっかりとつかむ方法……97
- 物件選びは焦つちやいけない……102
- 地方だからできること……106
- 「近所で買い物」が成功への第一歩……111

## 3

### 料理ができなくても、人気メニューはできる……117

#### ↳メニュー作りの極意

- 当たり前のメニューを特別にする方法……118
- 人マネが人気メニューを作る……124
- コストを下げてもお客さんの満足度が上がる方法……129

不況に強い、分かりやすい定番メニュー……………	133
強い「店の顔」があれば、息の長い店ができる……………	139
お客さんが喜ぶ、客単価を上げるメニューを作る……………	144
お客さんに語りかける品書きを作れ！……………	149
デパ地下を「味方」に付ける……………	152

## 4

### お客さんを喜ばせるのは簡単だ……………

#### ↳接客の極意

話ベタでも大丈夫、カンタン接客トークのコツ……………	160
第一歩はお客さんの名前を覚えること……………	167
木下藤吉郎の「草履」が語り継がれるわけ……………	172
接客一つでお得感が変わる……………	177

「ヒマ」の一言は口にするな……………	180
たった一人のお客さんを歓迎できるかが勝負……………	185
接客の「天才」は経験が作る……………	188
クレームを減らすお客さんとのいい関係……………	193

## 5

### 「売ろう！」と思えば、

### モノはじやんじやん売れる……………

#### ↳「売る」ことの極意

チラシを配ってもお客さんは来ない……………	200
食材のロスを恐れるな……………	205
シロウトにはシロウトの売り方がある！……………	210
絶対に売り切れるメニューの勧め方……………	215

お客さんを必ずリピーターにする方法とは……………	219
忘年会シーズンは、特別なことをするな……………	224
「安いから行く」店では不況は勝ち残れない……………	229
「売る力」を付けるということ……………	235
楽コーポレーションで育った経営者が見た宇野隆史という人……………	241