



赤い和傘ともうせんの待合



店内に箱庭をつくる



つきの井

JR高槻駅の中央口改札を背にして、右手に進むと南側のロータリーが広がり、正面は松坂屋高槻店。駅前開発で建てられたグリーンプラザ1号館の5階に“宴どころ つきの井”があります。大きな赤い和傘ともうせんが玄関で目を引きま

す。初めてこのお店に来たのは三島支部の例会懇親会でした。畳の上の丈低い椅子に座り、和食膳に舌鼓。ホテルの立食とは違った落ち着きと食彩で堪能しましたが、心配したお値段も希望通り。また来たいお店となりました。



(有) あたけ
代表取締役
安宅 賢氏

●創業2代目若亭主の気配り

今回の取材をお願いしたのは、現在の割烹料亭の時代背景を知ってみたいというところからです。2度目に訪れたときは、例会会場をこの店にして、70名収容のお座敷に椅子、テーブルで、新会員3人のビジネスアピール例会が開催されました。すでに宴が始まったようなリラックスした報告に、飛び交う質問も親密度が増していく、そんな感じの例会でした。部屋を変えてのおもてなし料理に自己紹介や感想発表の場面と、たいそう盛り上がったことは言うまでもありません。

創業は安宅さんのお母さんが高槻でお好み焼き屋あたけを開店され、次いで居酒屋あたけ、割烹あたけを開店。高槻駅北側にありましたが駅前開発で南側に移転しました。安宅さんは名門、辻調理学校を卒業し、大阪南久左衛門町の料亭で板前修業をしたのち、割烹あたけに入りました。25年前のことです。先輩の板前さんに教えてもらった印象深いことは、材料を大事にすること。それは今のつきの井に一番生きていることと言います。

「旬の材料で気軽に楽しんでもらう。予算も店が決めた価格だけではなく、お客様に合わせて幾通りにも設定させてもらいます」部屋が空いているときは例会会場にもお使い下さいとの提供に、ありがたく例会をここでスタートさせたそうです。

●世界文化遺産に指定された和食、割烹の強みは

今は飽食の時代。イタリアン、フレンチ、中華と日本ではあらゆる国の料理がどこへ行っても食べられる時代です。世界文化遺産に指定された日本料理ですがその繁盛ぶりはいかがかと聞きました。

「食べるものは小さなころからの積み重ねで身体を作っていきます。それが文化なので、子どものころから召し上がったものは身体にしみついているのです。洋食がおいしいとき、和食があっさりしすぎで物足りないときもあります。老若男女、1年を通じて召し上がっても飽きないのが和食です。素材を生かして、あまり油を使わず身体に優しい、そんな日本料理はやはり満足していただいています」と自信のほども伺えました。

●あなたの商いにおけるこだわりはなんですか

良い料理にお客様が喜んでいただけること、笑顔の接客で応対し、和を店内で満足してもらいたいと語る、その店内にはなにげに飾られた和がありました。接客のノウハウは「あえて決まりごとは少なくしました。決めてしまうとアルバイトが主流なので、こんな場合はどうしたらいいか、いちいちマニュアルを聞くようになる。自分で考えるように、おかみさん(お母さん)と一緒に教育してきました」

店もお客様本位。2時から準備中に入るとか、予算とか、枠をつくらずにご要望を聞いています。正社員はまだ新人で古株がアルバイト、長年勤めた人もいます。右腕となる人は、の問いに、役員となっているお姉さんが頼りになるパートナーだそうです。



●従業員とのビジョンの共有

奥まったお店ですから繁盛するにはとにかく知ってもらわないと、ということでウェブからぐるなびやホットペッパーで宣伝や予約を受け入れ、リピートのお客様でも賑わっています。今からの戦略として、ITを活用した連絡網でコミュニケーションをたくさん取れるようにしたいとか。ワンノートとして連絡にも指示にも使うけれども、重要なことは意見交換。顔を合わせる時間が少ない中、お客様に喜んでいただいたことなど早く伝えたい、褒めてあげたい、そんなことが共有できるような連絡ノートが欲しいそうです。「しかも、古い人にも簡単に使える、忙しい時にもすぐに使えるとなるとこれは手書きですね。手書きの画面ですぐ送信、返事もすぐに返ってくるとか。年齢幅広く使いやすいツールがあったらと思います」これはIT関係、開発のヒントですね。

●同友会の活動では何を吸収していますか

あたりは日も暮れ、隣の部屋からは団体のお客様到着の気配です。せっかく特別のお食事処に行くのだから、今日はこちらのお料理もいただいてと計画し、三島支部の仲間を誘っての食事会となりました。これからの取材は更にリラックスです。

安宅さん曰く「同友会はまだ入って間がないのですが、経営者の本音が聞けるところだと思います。異業種であっても皆さん経営者で、通ずるところは同じだと。以前の自分と比べて経営者としての成長があると感じました」。

経営指針セミナーを受けるともっと違ってきますよ、と同行した仲間のススめ。どんなんですかの問いに、理念コース、経営方針コース、経営計画コースをしっかりと語っているうちに、安宅さんの胸中には次の“つきの井ビジョン”が浮かんできたことでしょう。その宴はありがとう、おめでとう、お疲れ様、元気でね、お久しぶり、二人きり、とホームページに書かれた宴に加え、明日へのエールを織り込んでください。

取材：西岡 荒田、三島支部：久末 内山

Profile

所在地：大阪府高槻市紺屋町

創業：1971年 お好み焼き あたけ 開店

1974年 居酒屋 あたけ 開店

1980年 割烹 あたけ 開店

1992年 宴どころ つきの井 開店

設立：1998年

事業内容：お店の集客や接客などの支援サービスを提供

資本金：300万円

社員数：20名