

特 別 企 画

新春対談

保険総合研究所 代表取締役

清岡 義教

×

今井 徹

道頓堀 今井 代表取締役

格式ある道頓堀の
復活を目指して
小さなことからコツコツと

HOKEN SOKEN

株式会社保険総合研究所®

特別企画

新春対談



道頓堀 今井
代表取締役
今井 徹

保険総合研究所
代表取締役
清岡 義教

清岡:今井さんと言えば「出汁の今井」ということで、奈良出身の私のところにもそのお名前は届いております。

今井:ありがとうございます。

清岡:今や“大阪うどん”というブランドにまで育て上げられました。どのようにして今日の今井さんがあるのか、お話いただけますでしょうか？

今井:うちは芝居茶屋から始まったお店です。その後、大正モダニズムの頃には楽器店を営み、当時としてはモダンな暮らしをしていたようですね。ところが戦争で何もかも焼けてしまって、昭和21年に祖父母で始めたのが現在の今井です。それまで料理とは無縁の仕事をしていた祖父母でしたが、美味しいもんは沢山食べ歩いたグルメだったんでしょう。とにかく、昆布やカツオやウルメなどをたっぷり使ったら美味しい出汁ができるんじゃないかと、日本料理店の吸い物にひくような贅沢な出汁をうどんの出汁として使ったんです。それが、現在の「出汁の今井」と言われる原点になりました。しかも、それまで楽器店を営んでいたようなハイカラな祖父ですから、普通とは違う麵屋にしたかった。そこで料理に季節を盛り込んで、四季折々の設えを一杯の椀に込めました。例えば春の筍のお蕎麦。ペラペラとした筍を蕎麦の上にただ盛るだけでなく、分厚く輪っかに切った筍の土佐煮と甘皮を器に敷き詰めた一見日本料理の煮物のような椀に箸を入れると、中から蕎麦が出てくるような、そんな四季を目でも舌でも楽

しめる料理を出しました。その辺から「今井って普通の店とはちゃうよね」とお客様に思ってもらえるようになったんやと思います。

清岡:どうりで、今井さんには料亭や割烹のような雰囲気があると思いました。

今井:今でも出汁には沢山の昆布を入れます。ええもんをたくさん食べ歩いていた祖母の舌が生み出した味ですね。それに、料亭のような雰囲気と言えは器にも力を入れていたんですよ。当時、器屋さんから、「ええ器が好きなんは分かるけど、それ何杯うどん売ったら元とれるか分かるとるんかいな？」と心配されるくらいの器に料理を盛っていたそうです。そうしているうちに、だんだんお客様から支持してもらえるようになって、今の今井というスタイルができたんやと思います。

今井 徹 (いまい とおる)

芝居茶屋を起源とし、昭和21年に創業した「道頓堀 今井」の3代目。創業当時から「出汁の今井」として知られ、現在は道頓堀本店のほか、ホテル、百貨店に8軒の支店を持つ。道頓堀商店会の会長を9年間務めるほか、一般社団法人国際観光日本レストラン協会の理事としても活躍。道頓堀の街の活性化を目指し、意欲的に活動する。

道頓堀今井 本店
大阪市中央区道頓堀1-7-22 TEL:06-6211-0319
HP:<http://www.d-imai.com/>



清岡:今井さん＝“大阪うどん”というブランドは、通われるお客様と一緒に創り出したものなんですね。

今井:ほんまにそうです。ブランドは自分で作るものではなく、お客様に作っていただく物だと、身に染みて感じています。讃岐ほどにはコシはないけど、お出汁としっかりからだ大阪うどん。随分麺づくりも試行錯誤しましたが、お出汁と一緒にうどんをすすっていただくという、大阪ならではの味と四季のうつろいをお楽しみいただければと思っています。

「保険も道頓堀も地元の人に愛されてなんぼ」

清岡:今井さんは、道頓堀商店会の会長もされていて、街の活性化にも尽力されていますよね。

今井:そうですね。最近では、盆踊りでギネスに挑戦して見事達成しました。道頓堀はね、とにかく人が多い。ほっといても人が来はる。だから、意外と街を活性化しなければという意識は薄いんですね。海外からの観光客も看板

の写真ばかり写しはる。これでいいんかなって思いますよ。だから、記念撮影をする街ではなくて、食なのか、芸能なのか、また来たいと思ってもらえるものが何かある街にしたいと頑張っています。

清岡:昔は格式の高い街だったと聞いています。

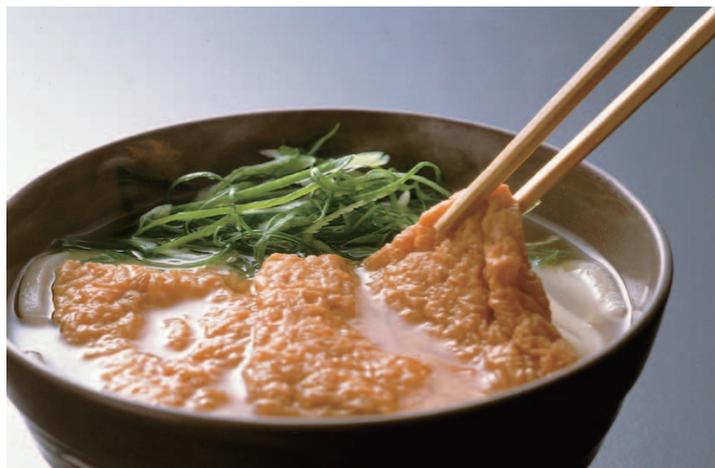
今井:そうですね、よそいきを着て来る街でしたよね。だからせめて、道頓堀を行儀のイイ街にしたい。街が一番変わってしまった原因は、この土地に根付いてお商売するんじゃなしに、賃貸として貸し出ししているお店ばかりになってしまったことやと思います。それじゃ、地元で愛情を持つ人はどんどん少なくなっていくですよ。

清岡:外国人観光客の数も日本一だそうですね。

今井:外国の方が来てくださるのはもちろんありがたいのですが、日本人が来づらくなっているのが問題です。地元の人に愛される道頓堀にしたいのに、大阪の人に「あそこは、観光客しか行けへんで」と言われるのは寂しいですね。本来は芝居街やったんですよ。5つの小屋があって浄瑠璃や歌舞伎といった、当時は気軽に行けなかったものを船場の旦那さんが観て、道頓堀でご飯食べて、歌舞伎の真似事をして遊んでた、格式のある街やったんです。私も小さい頃、道頓堀でご飯を食べるいうたらよそいき着てましたもんね。そんな、昔のハレの街に戻したいんです。

清岡:現在はどのような形で街の改革をされているのでしょうか？

今井:とにかく小さなことからコツコツしていこうと、今井の1階でジャズのコンサートを開いたりしています。道頓堀を歩いている人に音がこぼれ聞こえるような雰囲気や、少しずつでも作っていけば、「最近道頓堀変わったよね」と気づいて下さるお客様も出てくるのではないかと。それに、FM COCOLOさんとのコラボレーションで、著名



人を呼んで70年～80年代の曲を道頓堀のあちこちで流すイベントも話が進んでいます。

清岡:なるほど、道頓堀にジャズや昭和の名曲が流れる、とても雰囲気があっていいですね。ところで、今井さんは、百貨店やホテルにも出店されていて、しかもホテルは名だたる名店と肩を並べていらっしゃいますよね。



今井:大変名誉なことだと思っています。最初にお声掛けいただいた時、「絶対に出店したい」という気持ちがありながら、人の段取りがつかずにお断りをしなければいけなかったのですが、2度目にお声掛けいただいた時、隣の中座で爆発事故が起こって、本店が燃えてしまったん

です。それで急遽本店の人間がホテルに行くことができ、その間に新たな人の段取りができてと、縁を感じる出来事でした。その際、随分と保険にも助けてもらって、初めて保険の大切さを知りましたね。その時はまだ清岡さんとはなかったのですが、その後リスクマネジメントのこともあり保険の見直しを考えていた時に、私が所属しているレストラン協会の複数の方から清岡さんをご紹介されて、お会いさせていただきました。

清岡:ありがとうございます。その時は、今井社長から直々にお電話頂き、びっくりしました。私どもとしては、老舗の有名なお店に万一の事があってはいけないと、まずは今井社長とお会いし、お仕事の事、働くスタッフの事、将来の展望などお聞かせいただき、保険で賄えるリスクと賄えないリスクを一目で分かるリスクマップでご提示させていただきました。

今井:それを見た時に、「よく今までこんな穴だらけのリスクマネジメントで、何もなかったな」と震えましたね。今まではありきたりな保険しか知りませんでした。労務関係の保険など、全部一から教えていただきました。

清岡:今と昔では、お店の規模も法律も変わっていますし、本店だけでなく出店も多くされていて、なおかつインターネットの販売もされているので、そういった様々な場面で起こり得ることを「リスクマップ」に落とし込み、抜けがあるところを保険で補完できるようご提案させていただきました。

今井:とても分かりやすくご説明いただいたので、何をどのようにすればいいのか決めやすかったですね。セントラルキッチンも新たにつくり、キャパも増やしていきたいと思っているところでしたので、一気に保険を見直してリスクを軽減できたことは何よりでした。

清岡:そんな風に今でもお店を成長させながら、街の活性化にも貢献されている今井さんですが、今後の目標などはありますか？

今井:大阪の人に愛される道頓堀、地元の人に愛される街であり続けたい。それが、代々道頓堀で商売してきた者としての思いですね。みんなと同じ方向を向くのは難しいことですが、地元の人から愛されるよう、たとえ少しずつの変化でも街を良くしていきたいと思います。

清岡:海外への進出はお考えですか？

今井:ないですね。東京にもよう行きません(笑)。地元で頑張りますわ。

清岡:地元はとても大切ですよね。実は、保険の仕事も地域密着なんですね。地元でどれだけ愛されるかが大事なんです。感動はなかなか与えることができませんが。

今井:私は感動しましたよ!

清岡:そういっていただけると本当に嬉しいです。今井さんと同じく、口コミやリピーターというものも保険にはあるんですね。私もただ保険という商品を販売するだけじゃなく、またお願いしたい、知り合いに紹介したいと思われるような会社であり続けるために、お客様との会話の中から最もニーズにあったものを常にご提供し続けていきたいと思っています。本日は貴重なお時間を本当にありがとうございました。

今井:こちらこそ、おおきに。

