

「カフェ・コレクション」のオーナーで、
厨房に立つ山田さん。
「ぜひ、彼の話を聞きたい」と
思ったのには、理由がある。
ある予約のとれないことで有名な
飲食店のオーナーシェフに
「山田さんから仕事の姿勢を学んだ」
と聞いたからだ。

浮き沈みの激しい飲食業界で
創業34年目を迎えるカフェ・コレクション。
山田さんに仕事観と信念を聞いた。

数十年後の私へ



FILE NO.006

オーナーシェフ

山田秀樹さん

65歳

やさしくなければ 成功できない

仕事は隣人を幸せにする手段

京都大学ほど近くにある喫茶店
「カフェ・コレクション」。京大出身
の作家・森見登美彦さんの小説にも
登場する、京大生なら知らない人は
いない有名店だ。

カフェ・コレクションのオーナー
は山田秀樹さん、65歳。現在、京大
近くのカフェ・コレクションの厨房
はスタッフに譲り、繁華街にある姉
妹店「スバゲティ・コレクション」
で毎日フライパンを振るう。

ランチの繁忙が終わる時間に、店
を訪ねた。裏手の小部屋で、山田さ
んは椅子に足を伸ばして、紫煙をく
ゆらせていた。

「商売に対する考え方は、すべて秀

樹さんに教わった」と話すのは「食
堂おがわ」の若手オーナーシェフ小
川真太郎さんだ。『ミシュランガイド

2015関西版』で星を獲った実力
派の店を営む、成功者だ。

食堂おがわとカフェ・コレクション、
共通するのは訪れたときの満足度の
高さだ。他店との違いがどこにある
のか、理由が知りたかった。

話を山田秀樹さんに戻そう。小柄
な体躯に白いコックコートを羽織っ
て現れた山田さんに、開口一番質問
をぶつけた。あなたにとって仕事と
はなんですか？

「仕事は、隣の人を幸せにする手段
なんだよ。やさしくない人は成功者
になれない。隣人にやさしくでき
ることこそが、成功だと思う」。

仕事は金を稼ぐ手段ではない、と
山田さんは明言する。

「金はトンカチと一緒に。人のために
使う道具に過ぎない。お金があるの
が成功ではなくて、成功にお金はつ
いてくるものじゃないかな」。

確かに生きるのに金は必要だけれど
も、二の次。金のために働く、人生
が狂う。山田さんは、お客さん、同
僚や部下や仕入れ先をすべて含めて
の「隣人」がどんな状態かを問う。

「どんなに大金を稼いでも、隣の人が
笑ってなかったら成功じゃない。そ
れは、負けなんだよ」。

高校中退から上京、そして帰郷

山田さんは京都出身。小学校に進
学して文字が逆に見えることに気づ

く。机に向かうのが苦手だった。
「今というディスクレシア、学習障
害だったと思う。会話は問題ないん
だけど、文字の読み書きがまったく
できなかったんだ」。

心配した親が高高一貫校へ進学さ
せたが、登校しなかった。自室で太
宰治や司馬遼太郎、白土三平を読ん
だ。

「1日1ページとか、ゆっくりなら
本が読めた。世の中が底知れなくて
怖かったから、答えを書いていそ
うな本を、手当たり次第に読んだ」。

結局、高校は中退する。履歴書が
書けないから、就職は断念した。工
務店を営む親は秀樹さんを理解して、
援助してくれたのが救いだ。20代、シンガーになりたくて上京





age
00

30代、京都に戻ってきてカフェ・コレクションを始めたばかりの頃に、アメリカ経由でイタリアに旅行にいったときの写真だよ。

カフェ・コレクションは最初の5年間赤字で苦しかった。そのとき京大生協のコーヒーは1杯120円、カフェ・コレクションは100円。

「俺は値段も安くおいしいコーヒーを出しているのに、なぜ客が入らないんだろう。おかしい」と、社会が悪いと思っていた。

でもある日、女の子が泣きながら店のカウンターに座っていた。「この子を笑わさなあかん」、それこそが自分の店の使命だと気づいたんだ。これが俺の原点です。



age
65

を惜しまない姿勢が、多くのファンがいる理由なのだろう。
山田さんは継続を重視する。どんなきつかけでも自分自身で「やろう」と判断したならば、まずは継続する努力をしたほうがいいと話す。
「だって、やめるのは簡単で、続けるのは難しいから。難事を成すために人生はある。難しいことを避けて生きたのでは、時間が刻まれたことが無になってしまう」
そんな山田さんが34年続けていることがある。店につねに1輪のバラの生花を飾ることだ。



「久しぶりに来たお客さんが『まだ飾ってある、この店が変わらないんだな』と思ってくれたら、うれしい。小さなことだけど、俺なりの隣人への愛情表現のひとつなんだ」。
本誌のタイトル『おっちゃんとおっちゃん』には「年齢を重ねて、おっちゃんやおばちゃんになっても、明日が楽しみだと思える仕事に出会えることが、幸せ」という思いが込められている。

十人十色という言葉があるように、仕事を選ぶ理由は、全員が同じである必要はない。むしろ、各人がいろんな「物差し(＝価値観)」をもっていたほうが、年齢を重ねてからも楽しめる仕事に出会えることにつながる。

そんななかで、山田秀樹さんの「仕事とは、隣人を幸せにする手段」という定義は、新たな物差しだ。私たちが視野を広げて、「いい仕事」と出会うためにきつと役に立つ。



カフェ・コレクション

京都市左京区北白川通分町67
11~22時/年中無休/TEL 075-722-0737

スパゲティ・コレクション

京都市中京区寺町通六角下式部町259
舟木ビル1F
11~22時/不定休/TEL 075-231-8522

した。喫茶店のバイトで食いつないだが、家賃が払えない。路頭に迷う寸前で、親戚から「喫茶店をやらないか」と誘われた。31歳で地元に戻り、カフェ・コレクションの店長になった。

隣人の理解には、教養が不可欠

「大学は進学できなかったけど、京大のそばのカフェだから、いろんな先生や学生さんと話をしてきたよ」。

動物行動学者の故・日高敏隆さんをはじめ、学生たちと議論を交わす先生はたくさんいた。そういつたやりとりを間近に見るにつけ、教養の大切さを痛感した。

「教養がないと、人はちゃんとした人間になれないと感じたよ。教養とはなにかって？ 教養とは、隣人、ひいては世界を想像するための知のたまりだ。世界に対して無限の疑問をもつ姿勢、あるいは疑問そのもの

が、教養の出発点じゃないかな。俺は教養が欲しくて、本を読んだ」。教養を得る手段は、学校教育だけではない。まずは人間をよく観察すること。そしてゲーテやショーペンハウエル、吉田松陰といったビッグネームの本を読む。本に感銘を受けたら、作者に由緒のある土地に足を運ぶ。あるいは、その本について、友達と話をするのもいい。

商売を志す人への教養として、山田さんが勧めるのはマザー・テレサの自伝だ。

「なぜなら、世界で最も多くの隣人を幸せにしたのはマザー・テレサだから。隣人にやさしくできることが、商売の成功だと思う」。

商売にマザー・テレサとは突拍子もなく聞こえるかもしれない。しかし、これが山田さんの経営哲学だ。隣人を理解し、やさしくするために、教養が不可欠という点で、山田さん

のなかでつながっているのだ。

隣人を幸せにすることを、商売に即して教えてほしいと頼んだ。山田さんはアイスコーヒーを口に運んだ。一呼吸おいて、リピーターを生む唯一の方法は「お客さんに得した」と感じてもらうこと、と答えた。

「原価計算ばかりしている店はずぶれる。だって自分の得ばかりを数えているわけだから。物事はシンプル。いい店はお客さんが得したと感ぜてくれる。すると流行るんだよ」。

10年続く店はたった1割とされる飲食業界で、34年間店を続ける山田さんの言葉には説得力がある。この姿勢が食堂おがわとカフェ・コレクションに共通する真髓であり、続かない店との違いなのだ。

難事を成すために、人生はある

山田さんが発するパワーは強い。自分自身の言葉もち、他者との対話



飾られた深紅のバラの花は、ずっと上に伸びている。「一生のうちに、誰かを一人でも幸せにできたらそれでいいんだと思う」。



やり手の ものづくり



「自分の頭で考えている」、
「時代の先を見据えている」、
「そんな人を編集部では
「やり手」と定義します。
「ものづくり」の切り口から、
やり手の思考回路に迫ります。

Varite File.6

坂ノ途中 代表取締役

小野邦彦さん(32)の

『ハンドメイドな野菜の宅配・販売』



やり手の力

- ▼自分の心と真正面から向き合う「懐疑心をもつ力」
- ▼理想と現実の両方を生かす「バランスをとる力」
- ▼生産者の悩みを解決する方法を考案する「着想する力」

バイトで仕事観が変わる

「やりたいこと(理想)」と「やれること(現実)」に折り合いをつけながら、私たちは子どもから大人になっていく。理想と現実の望ましいバランスを探り当てた先輩がいる。

農業と化学肥料を使用せずに育てた野菜を販売する株式会社坂ノ途中の小野邦彦さんだ。小野さんは「子どものときに抱いた違和感」に注目し、創業した。奈良出身、4人兄弟の末っ子だった小野さん。進学校に進んだが「なにもやりたいことがなかった」とはいえ社会に出たいわけでもなかった。京都大学の総合人間学部に進学、バックパックで海外旅行を重ねるう



1 / 農業や化学肥料に頼りすぎた農業は、土を痩せさせ、水を汚染する。「農業や化学肥料への過度の依存は今案するために、将来に負担を押し付けます。僕たちは土づくりを主体とした農業を営む生産者さんを増やしたいと願っています」。2 / 休学中の旅行で、チベットには2か月以上滞在した。「彼らの時間のとらえかたが、現世来世とスパンが全然違うことに愕然としました」。3 / 生産者との密なコミュニケーションが事業のキモ。「この野菜は評判がいいので来シーズンはもっと増やしませんか?」など、作付けの段階から一緒に取り組むことも。

1

ちに民族衣装の魅力を知る。「日本の民族衣装は着物」と思い、起業した友人の着物屋をバイトで手伝って、仕事観が変わった。

「それまでは、仕事って自分の時間を切り売りすることで、嫌な時間を我慢した対価だと思っていました。でも、メッセージを発する手段として、ビジネスは有効だと気づきました」。

原点にある思いをメッセージに

同時に、小野さんは自身の性格についても懐疑的だった。器用な性質で、たいていの技能は他の人よりも早く取得できる。

「そのぶん飽き性で、物事が長く続かないんです。『こんな自分が続けられる仕事ってあるんだらうか?』が知りたかった」。

自分自身を知るために、大学3年で休学、上海からイスタン



3



株式会社坂ノ途中 代表取締役
小野邦彦さん(32)

おの・くにひこ / 奈良県出身。奈良高校から京都大学総合人間学部に進学。上海からイスタンブールへの陸路旅行などを通じ、環境負荷の小さい農業の普及をテーマにした起業を志す。卒業後、フランス系金融機関での勤務を経て、25歳で創業。「これからの1000年を紡ぐ企業認定」他、受賞多数。共著に『社会起業家が(農)を変える』(ミネルヴァ書房)。

ブルまで陸路で旅した。訪れたチベットで、循環とともにある暮らしを目の当たりにする。

「チベットの人たちは、ヤクの糞を肥料にしたり燃料にしたり。未来の誰からも資源の前借りをしてないんですよ」。

感銘を受ける自分を発見すると同時に、自分自身が幼少期に抱いていた違和感を思い出した。

「僕は、虫を踏んだら心を痛めるようなナイーブな子どもでした。僕自身が『環境への負荷をこれ以上かけてはいけない』と、気づいたんです」。

自分の原点にある思いをビジネスにするなら、飽きずに続けられる! 確信を得た小野さんは、大学卒業後、フランス系の外資金融会社で2年働き、資金を貯めた。「環境への負荷が少ない、持続可能な農業を普及したい」。

そんなメッセージを発信するために、25歳で事業を立ち上げた。

理想を実現するビジネスを考案

小野さんが注目したのは新規就農者と売り手側のミスマッチだ。「なり手が少ない」とされる農家だが、就農を希望する若者がいないわけではない。問題は、新規就農者の「少量不安定な農作物」は販路がなく、結果的に農業を続けられない点にあった。「だったら、僕が『品質が高ければ、収量不安定でも買いますよ』という会社をつくれればいい」と思ったんです」。

持続可能な農業を実現する仕組みとして、各界から注目を集める「坂ノ途中」。理想と現実のバランスをとりながら、小野さんはメッセージを発信し続ける。





企画室



小山広一さん



企画、製造、販売、アフターフォロー。社員一人ひとりがブランドを育てる原動力。



山本悠子さん

入社7年目の山本悠子さんは、広報部主任。入社直後は京都市内に2店舗だけだったが、感度の高い京都に標準

使う人の声に応えるものづくり

「部品を組み立てるだけの仕事と違い、他工程を担う仲間の顔や完成品を見られるのは、ものづくりの一貫体制を敷いているからこそ。自分の腕が上がる実感を得られるのも楽しいですね。」

「口金を閉じたとき、パチンときれいな音が鳴る瞬間が快感です」と話す小山さんは、黙々とものをつくるのが好きだった。高校卒業後、さまざまな製造業に携わってきたが、秀和の商品の可能性に惚れ込んだ。アルバイトで入社し、2年目から正社員になった。

「目標は『がま口世界』と話すのは、創業者の奥敏郎社長だ。質、すべてにおいて世界基準で戦える

目指すは「世界一のがま口ブランド」国内12店舗から



SHUWA
HEARTY WARES & PLANNING
秀和株式会社

本社：京都市左京区聖護院山王町28-29
TEL:075-751-0086(受付時間 9:00~18:00) ※土・日・祝日除く
http://shuwa.jp/
従業員数：157名 設立：1985年6月
主な事業内容：服飾雑貨・袋物の製造販売、小売店舗・WEBショップの運営

平均年齢は20代後半、ものづくりの感性が生かせる職場だ。

「職人たちの真摯な作業を間近で見ているからこそ、自信をもって広報を担うことができます」と話す。高いクオリティのために、職人から販売員まで社員が意見を寄せ合う文化がある。

「成長の背景には、お客様の要望に一つひとつ応える仕組みがあります」。秀和では、「生産の最小ロットはたった一つ」。顧客の要望にできるだけ応える方針だ。顧客の生の反応に新商品のヒントを得ることも多い。そう、売り場に企画のアイデアがあるのだ。

秀和のものづくりには職人が不可欠

成長を実感できる職人の仕事

ブランドに成長させたい」。AYANOKOJIの魅力は、製品の品質とデザインにある。安価な製品とは一線を画した、完成度を追求し、長く大切に使用したくなる商品群。そのブランド力は、企画開発から製造、販売、アフターフォローまで一貫して高品質かつ売れるものづくりの体制を独自に築いてきたからこそ、生まれた。自社工房では、京都府の「現代の名工」に認定された職人監修のもと、ていねいなものづくりが行われている。



奥敏郎社長



縫製室

JOB INFORMATION

2017年3月 大学卒業見込

第2新卒以上 歓迎

専門学校 卒業生歓迎

正社員募集

「おっちゃんとおばちゃん」の求人広告を見ての応募です」とお伝えください。

【勤務地】京都市内、その他
【休日】日曜祝日と指定土曜日(※一部シフト休日あり)
【その他待遇】社会保険完備・交通費社内規定有・産前産後休暇・育児休暇
【歓迎】素直で明るい元気な人、手を動かすこと・ものづくりが好きなお人、人と接するのが好きな人、アートが好きなお人も向いています。
【連絡先】まずは一度電話かメールでご連絡ください。
☎075-751-0086 saiy@shuwa.jp

【内容】服飾雑貨・袋物の、開発から製造、販売までのすべての過程に関わる仕事です。
【応募資格】2017年3月に卒業見込の方(全学部全学科)。第2新卒以上の方も歓迎です。
【給与】初任給は総合職：大卒200,000円、販売職：大卒175,000円、短大卒・専卒170,000円、企画職・製造職：大卒168,000円、短大卒・専卒163,000円です。※2016年度実績