

片岡鶴太郎氏

(俳優・画家)

とらふぐに魅せられて

活魚へのこだわり 高校生年の決意

片岡 僕はふぐがとてもしゃんてす。8年前「とらふぐ亭」さんから

新たなロゴを作って大きく飛躍したいという依頼を受けました。お店に伺ったところ、ふぐ料理が非常においしかった。その上、値段はリーズナブルなんです。僕は東京生まれで

すが、東京でふぐという高価なものではない。でもなかなか食べられるものじゃない。高い店ですと、1人10万円くらいします。1ケタ違うんじゃないかと思いました。カワハギか何かが出てるん

じゃないか？大丈夫か？と思いましたが、これだけのクオリティで展開されるのであれば、絶対成功するだろう。しかも坂本社長はお若くて、事業への

ふぐは高級魚。
なかなか手に入らない
「こんなおいしいものはみんな
で」の発想が流通経路
に横穴をあけた



片岡 鶴太郎氏

本名荻野繁雄。1954年東京生まれ。高校卒業後片岡鶴八に弟子入り。テレビのバラエティー番組などの出演を重ね、ドラマ、映画に活躍。日本アカデミー賞最優秀助演男優賞、ブルーリボン助演男優賞などを受賞。2008年には「オトコマエ!」「篤姫」に出演。1998年群馬県草津に「片岡鶴太郎美術館」2002年には石川県山中、佐賀県伊万里に「片岡鶴太郎工芸館」2003年には福島県飯坂に「片岡鶴太郎美術庭園」を開館。画家としては今年で15年を迎え、各地で個展を開催。

坂本大地氏

(株)東京一番フーズ
代表取締役社長)

産地直送でふぐの神髓を

想いもあつたので、その想いに乗って、ロゴを描かせていただきました。

坂本 もう8年前になりますね。

片岡 それがお縁ですね。坂本社長は非常に謙虚で有言実行の方で、周囲への心配りもできていらつしやいます。

坂本 こだわって店を作っていくかと思つていますが、今もその気持ちを忘れずにやれているのは、鶴太郎さんの絵のお陰です。

片岡 順調に会社を大きくしていますね。

坂本 8年前は8店舗でしたが、その頃、鶴太郎さんの字を見て、何とかお願い出来ないだろうか、と電通にいた友人に頼んだのがきっかけで今は50店舗に増えました。ところで鶴太郎さんは魚の絵が多いですね。魚の絵をはじめられたのは。

片岡 絵を描きはじめてのは18年前

ですが発表からはもう15年になります。最初は魚が題材でした。以後魚の絵が多いんです。魚でもサバ、アジ、イワシ、背の青い魚が好きなんです。青魚は一見青みがかって、

シルバーなんです。自然光でみると本当に美しく、七色に輝いているんです。とくに新鮮な魚はその色がとても美しく、絵に描いてみたいなと思つたんです。絵は独学で始めた

んですが、まだ発表する前タモリさんと月に数回銀座で飲んでいて、ある時『江戸を斬る』と言う時代劇の題字を墨をベースに使つて描いている画家の方と隣り合わせになりました



坂本 大地氏

1967年大阪生まれ。〃本格的国産とらふぐ料理、を提供する「とらふぐ亭」を展開。新業態もふぐめ現在首都圏に50店舗を運営する。

高校中退後「大阪のふぐ食文化を東京に根づかせて、東京の食文化を変えたい」と東京に進出。



片岡鶴太郎さんの書になる看板

てね、大いに盛り上がったんですが、その先生が「絵と言うのはうまく描く必要はないんだ」って言うんです。絵と出会ってうまく描こうと思っただけの時だったので、がーんと頭を叩かれた思いがしました。それは衝撃でした。ね。「うまく描くんじやないんだ、うまく描こうと思った時点で鼻につく、描くものの特徴だけを描けばいいんだ」とね。私は物真似から来ていますから、「今までやってきた物真似と似ていますね」と尋ねると、「一緒のものだ」と言うんで、

絵を描くことに抵抗がなくなりました。ですね。ですから、ふぐを描くのも私が見たふぐの特徴だけを描いてあとは流して、きっちり正確に描こうという事ではないんです。

坂本 イメージのまま、サンマとかサバとか、おいしそうですよ。

片岡 ところで坂本社長とふぐの出会いを聞かせて下さい。

坂本 18歳で高校を中退してすぐ、修業したのが水産会社で、そこで扱っている商材の一つがふぐでした。

水産会社といっても、大きな会社ではなく、仕入れる魚も日々売り切ることができるとか、売れ残る魚も多く、賄いで魚ばかり食べていました。

片岡 それはいつ頃ですか？

坂本 高校生の時、デイスコでアルバイトをしていたんですが、そのオーナーがデイスコで儲かったお金で魚屋をすることになり、「大地、一緒にやらへんか？」「商売人を目指せ」と言われたんです。当時はバブル全盛期で、自分も今はやんちゃやっているけれど、普通に大学に行っ

て勉強しようとも思っていたんです。社長と出会い、1年間口説かれ、

社長の想いが格好いいと思い、一緒

に仕事をするようになりました。

飛び込みで魚の仕入れ 失敗重ねて認められる

片岡 社長はいくつだったんですか。

坂本 26歳です。

片岡 若い社長ですね。水産会社ではどんな仕事をしていたんですか。

坂本 当時は大阪でも生きた魚が流通してなくて、鯛が1匹1万円とか、ヒラメの姿造りが1匹2〜3万円する時代でした。流通網ができて

いませんでしたので、生きた魚を宴席に持つていくのは難しかったんです。そこで、生きた魚を仕入れ、卸す、当時としては画期的な業態をやるうとしたわけです。社長はデイス

コで儲けたお金でトラックを買って、トラックに風呂桶みたいなのを造りました。ルートも何もないんですが、一緒に飛びこみで三重県や九州に行

って、魚を買って付いて、大阪に持ってくるようなことをしていました。でも、着いたら半分以上は死んでい

たり、失敗ばかりでした。高校3年のとき、卒業式の前日に退学届を出したんですが、免許とりたてで大型トラックを運転し、仕入れをやって

の始まりです。

片岡 それは大変でしたね。

そしていよいよ坂本社長は東京・新宿に一号店を出すんですね。

坂本 そうですね。27歳の時でした。今でも生産地の皆さんは敷居が高く

て、料飲店の人が来ても入るなという空気がありますが、当時はもっと流通の役割が分かれていましたので、何しにくるのかという感じでした。僕なんか10代の若造ですから、門前

払いです。

片岡 そうでしょうね。

坂本 なんとか荷物を積めても、大阪に着いたら全部死んでいたり、その繰り返しでした。

片岡 鮮魚としては使えるんですね。

坂本 絞めて血を抜けば鮮魚として売れますが、あまりに大量なので、さばけないんです。

片岡 それでは、商売としては成り立たないですね。

坂本 冷凍するか、賄いかという感じでした。毎日3食、魚を食べてましたね(笑)。

片岡 いつくらいから活魚としてお店に出せる状態になるんですか。

坂本 酸素ポンプを買ってきて酸素

濃度を上げたり、PHを測ったりいろいろなことをして、1年くらいかかりましたね。

片岡 失敗を重ねて、自分たちで工夫しながら、成功に導いたんですね。

坂本 自分たちの作ったノウハウが今でも100%子会社の仕入会社のノウハウとして生きています。売れ残ると二重三文です。

片岡 当時はどんな店に売っていたんですか。

坂本 寿司屋さんです。売る相手の営業もやりました。営業では若く見られるといけないので、歳を聞かれると35歳と言っていました。それが活魚との出会いで、その中にふぐがあっただけです。

片岡 なぜふぐに絞ったんですか。

坂本 当時、3食魚ばかり食べていましたが、ふぐだけは別格で、なかなか食べさせてもらえなかった。とらふぐの店は大阪でも高価で、社長が、ふぐを価格破壊したいと言ったのがきっかけです。そのためには流通を変えないといけない。生きたまま、1000匹仕入れたら、1000匹無事に大阪に運んでこられる技術を確立したいと思いました。

片岡 社長はそれを成功させたんで

すか。

作品に魚の絵が集中 七色に輝く背青の魚

坂本 社長はアイデアは素晴らしい

んですが、欠点は、仕事死ぬほど嫌いなんです。だから、何もわからぬ自分が、入社して1カ月後には仕入部長の名刺を渡され、2年後には社長になっていました。自分が最初にやった事業は、5年後、23歳のとき、デイスコをやりました。ほぼゼロに近かった会社ですが、売上30億円の会社になりました。仕入れをいかして、その後奈良で料理店もやりました。割烹と寿司と鍋で400

席くらいの、当時はすごく有名な店でした。魚屋ですから朝4時から魚河岸に行き、仕入れを終わって帰ると店が忙いので料理をやり、夕方帰ろうかと思ったら、お客さんが行列で並んでいるので、フロアで接客もやり、1日に3つの仕事をこなしていました。普通だったら10年かかるところを、5年間で一気にした。

片岡 それは力がつきますね。習うんじやなくて、リハーサルなしの本番で、瞬時に考えてしなくちゃいけないわけですね。

坂本 1000万円です。仕入れたものが翌日110万円になったり、逆にまったく価値がなくなったり、帳簿ではなく、目の前でお金の動きが勉強

できました。腹巻に2000〜3000万円のお金を入れて、魚河岸や取引先に行っていました。

片岡 そんなことができるのは、坂本社長の時代が最後でしょうね。僕らもギャラは現ナマだったんですけど、金ももらったその晩は裕福でお酒を飲みに行ったり。今はそんなことはできないですものね。

坂本 当時は寿司も懐石もすべてやりました。今はへたくそと言われませんが、一応全部できます。「新店を出すから設計図を書け」「会社が大きくなったからそろそろ帳簿をつけろ」「納税の書類を書け」とそのたびに勉強させられましたね。

片岡 もともとバイタリティもあり、経営者としての資質もあつたんでしようね。

坂本 その社長がいつも言っていたのは、自分で商売をやっている感覚でやりなさいということでした。魚河岸に行く僕らは若いので、おこずかいをくれるんですね。それすらもポケットに入れたらいけないと思

って社長に渡していましたね。

片岡 下の人が報告してくれたらかわいいなと思いますね。

坂本 飛行機に会社の金で乗ってもうちの社員は、「マイレージ貯まったんですが、どうしましょう」と言ってくれますね。

独立後は独自のエリア 思い切って東京に進出

片岡 社長はよくぞ心よく独立を認めてくれましたね。

坂本 男気ある方でしたね。

片岡 のれん分けしたい、独立したいというタイミングはなぜそこだったんですか。

坂本 今思えば23歳なんですけど、1日があつた濃かつたので、精神年齢では35歳とかそれくらいになっている感覚でした。

片岡 どのような心境でしたか。

坂本 スタートのときから、独立しろとは言われていましたので、立つ鳥後を濁さず後任を育て、もし商売をするにしても、社長のエリアには絶対に出さないと決めました。これが結局、東京でやることにつながっていました。ふぐ太郎という名前前で1号店は大阪の生野、2号店は

守口、3号店は天王寺、4号店は都島に出しました。4号店までエリアのかぶらないところていずれも大阪でやりました。

片岡 大阪でふぐ料理と言えば、「ずぼらや」が有名ですが、修業に行ったりはしなかったんですか。
坂本 行ってません。当時は雲の上



「高価なふぐの価格破壊を一の一念で流通に工夫をこらしました」と語る坂本社長(左)と片岡さん

以上のお店でした。西成が本店ですが、そのすぐ近くに店を出しました。大阪だとふぐが流行っている場所はちよつとやんちゃな場所、もと

もと遊郭があったような場所です。片岡 東京1号店はどこですか。坂本 歌舞伎町です。4軒出した頃に、お世話になった社長と商圏が

ぶりそうになり、東京の知り合いもまったくおらず、情報もまるつきりなかったんですが、15年前の27歳のとき、大阪の店は当時の共同経営者に渡して、ほぼ裸一貫で東京に出てきました。鶴太郎さんには会社のロゴを描いていただいただけでなく、CMにも出ていただき本場にありがとうございました。

夢は経営者を育てる 東京1号店は歌舞伎町

片岡 8号店のオープンの時、看板のロゴを書かせていただきました。坂本社長のこれからの夢はどんなことですか。

坂本 やんちゃばかりやっていた自分、たまたま若いうちから経営者をやらせてもらったことで、ここまですべて人に影響を与えられるようになったので、まずは1000人の経営者を作っていききたい、と思っています。

片岡 そうですか。大いに期待しています。これからもますます頑張ってください。おいしいふぐを食べさせてくださいネ。

坂本 今日はお忙しいところ、ありがとうございます。今後ともよろしく願います。

絶品のうなぎ 味覚は王者格

これまで、とらふぐ料理は高級料理店でしか味わえませんでした。養殖技術がすすみ、一般料理店でもいただけるよう



になりました。肉質は白身で、とらふぐはふぐ類の中では最も美味。てっさ(刺身)や、てっちり(鍋)、唐揚げなどの味覚はまさに絶品です。