



◆祖父ちゃんから刷り込まれたこと

最近、怪我に泣かされ戦績が振るわない、巨漢力士の把瑠都（ばると）。

把瑠都は、大田区は池上に所在する、尾上部屋に所属しています。

尾上部屋は、大田区では初めて設立された相撲部屋で、2010年6月が正式な部屋開き。今年で、開設3年になります。

前置きが長くなりましたが、今回ご案内する仕事楽しい人は、把瑠都（ばると）もたまたま立ち寄る池上の酒屋さん、“かまたや”の店主、小島隆さんです。

“かまたや”は、昭和8年の創業なので、今年で、設立80年になる池上の老舗。

小島さんは、三代目になるのですが、大学を卒業して、店の後を継ぎました。

私が、「他の職業の就こうとは思わなかったのですか？」

と尋ねると、小島さんは、

「まったく、他のことは考えませんでした。それは、小さい頃から、後を継ぐものだと、祖父ちゃんから教え込まれていたからだと思います」

私は、おじいさんの教えはこれでしょうと決め付けて、

「小島さんは、小さい頃からおじいさんに、店を手伝うように言われていたのでしょうかね。だから、自然に後を継ごうと思ったのでしょうか」

と自信を持って確認すると、小島さんには、

「私は、大学を卒業するまで、家業を手伝ったことはないんですよ」とあっさりと否定されてしまいました。

とすると、おじいさんは、一体どうやって孫の小島さんに三代目になることを刷り込んだのでしょうか。私には、皆目検討がつかなくなってしまいました。

こんな私の思いを察して、小島さんは、

「祖父ちゃんは、孫を可愛がってくれて、ちょくちょくお小遣いを与えたのですが、私だけにはくれませんでした。私が、ふくれて、祖父ちゃんに「なんで僕にだけお小遣いをくれないの」とせがむと、祖父ちゃんは、「お前には、この店があるじゃないか」と言っていました。私は、小さかったので、その意味は深くは理解できなかったのですが、「そうかあ」と妙に納得し、そのまま大きくなって、大学を卒業。気がつくと、後を継ぐのが当たり前という考えになっていました」

と、その当事を回想しながら、まるで小学生のようなニッコニコの笑顔で、この種を明かしてくれました。

小島さんは、昭和66年（1991年）に大学を卒業。

コンビニが躍進し、多くの酒販店が業態をコンビニに変更した時代です。

また、1990年の後半には、酒税法の規制緩和もあり、2000年代半ばには、お酒の取り扱いが、実質的に自由化されました。

まさに、乾物屋さんや、酒屋さんが、軒並み姿を消した時代に、小島さんは“かまたや”の三代目として、名乗りを上げたのでした。

この環境変化を目の当たりにした小島さんは、大学卒業後に、あるコンビニエンスストアに勤めました。

目的は、もちろん、“かまたや”のコンビニへの業態変更の準備。

おじいさんは、「それはならん」と反対したそうです。

しかし、小島さんは、業態変更やむなしと腹に決めていました。

ところが、しばらく、本部直営の店に勤務していると、本部社員のあまりにも横柄でひどい態度に度々接した小島さんは、

「こんな奴らのために、ロイヤリティなんか一銭も払いたくない」と腸が煮えくり返る思いが湧き出しました。

そして、コンビニへの業態変更を取りやめて、独自路線で店舗運営をしていくことにしました。

小島さんが選んだ、勝負アイテムが、“ワイン”だったのです。

#### ◆小島さんが大切にしているキーワード

人対人

売り手と買い手という関係ではなく、人と人とが、お互いに尊重し合う間柄ですべての人たちとお付き合いを広げ、持続していきたいとの思いを込めています。

#### ◆小島さんのパワー〇〇

リセットワイン

色んな国のワインを飲んでいると味覚が狂ってくる。

そこで、舌の感覚をニュートラルに戻すために、リセットワインを飲みます。

リセットワインとは自分でつけた俗称なのですが、天候の悪い年に作られたワインです。

天候が悪いと、作り手さんは大変な苦勞をしてワインを醸造します。

ですから、このワインを飲むと、作り手さんのワインに込めた思いの深さに感情移入できて、味覚だけではなく、自分の気持ちも「ヨッシャー」とリセットされるのです。

#### ◆小島さんのコツコツ

ジョギング

体調管理のために、週に3回、ジョギングをしています。

ジョギングのホームコースは、日蓮聖人入滅の霊場として有名な池上本門寺。

本道に向かう階段を10往復しています。

ちなみに、階段の段数は、96段。

10往復は、かなりきついです。

#### ◆小島さんが、2つの壁を乗り越えて見出したこと

勝負アイテムを“ワイン”にした小島さんは、1990年代中頃からのワインブームにも乗り、売上を伸ばしました。

この頃の、売れ筋のワインは、千円以下のモノ。

小島さんは、当初、「売れるからいいか」という感覚でワインを取り扱っていましたが、すぐに、「こんな商売をしていていいのだろうか」という疑念が湧きました。

それは、売っているワインが、美味しくなかったから。

小島さんは、美味しいワインを仕入れるルートを探しました。

すると、酒飯店が集まって、海外から直接買い付けをしている団体を見出しました。

この団体に加盟し、小島さんは、フランスへ渡航。

通訳を介してですが、ワインの作り手から話を聞きながら試飲をして、自分が美味しいと思えたワインを直接買い付ける。

純情な小島さんは、フランスの生産者に成り代わって、自店舗でワインを売り出します。

直接買い付けたワインは、どんどん売れました。

作り手の応援者としての仕事ができているようで、小島さんは、ワインを取り扱い始めた時には得られなかった充実感を味わったのでした。

ところが、数年経過すると、小島さんは、次なる疑念に苛まれました。

それは、

「作り手の立場に立つのはいいが、お客様の趣味趣向に合わせた商売ができているのか」

という問いかけでした。

ただ単に、「このワインは美味しいですよ」と、押し売りをしているような気がしたのです。

この思いに駆られた小島さんは、

2001年から2004年までの4年間、海外へ買い付けに行けなかったそうです。

気落ちしていた小島さんに、酒販店の仲間が、一本のワインを持ってきました。

このワインを口に含んだとき、小島さんは、衝撃が走りました。

ビビビッと、心が震えました。

この時に小島さんは、

「俺が、今、ビビッと来たのは、このワインが自分の好みに合っていたから。そうか。そうだよな。ワインの好みは人それぞれ。なのに、「このワインですよ」と、すべての人に決め付けて売っていたから、自分の気持ちが悶々としていたんだ」

と、開眼します。

そして、ワインの卸業者さんとの取引も広げ、積極的に試飲会に参加するようになりました。

1回の試飲会で、口にするワインは100アイテム。

試飲の際には、自店舗で購入していただいているお客様の顔を思い浮かべ、

お客様に成り代わって、試飲を繰り返します。

そして、これは、このお客様の好みに合うなと思えたワインを購入します。

1年間に、10回程度の試飲会があるそうです。

1回の試飲会で口にするワインのアイテム数が100ですから、

1年間で試飲するワインは、約1000アイテム。

この中から、100から150アイテムのワインを、お客様の好みを思い浮かべながら厳選し、購入しています。

小島さんは、

「売っているワインは美味しいのか？」

「美味しいワインと決め付けて押し売していないか？」

という2つの壁を乗り越えて、

生産者と顧客の両方の立場に立って商売をする極意を見出しました。

すると、次のような心温まる出来事が生まれました。

2000年代の半ばから、フランスのワインの作り手に来日していただき、ワインに込めた思いを直接顧客に伝えてもらうという企画を立ち上げました。

ある作り手さんが、3回目の来日をした時に、

「1回目も、2回目も、私の話を聴きに来てくれたお客さんが来ていないけど、今日はどうしたの？」

と尋ねました。

このお客様は、この時に病に伏していて、入院していました。

それを知ったフランスの作り手さんは、お見舞いに行きたいと言いました。

そして、病院へ。

お客様が喜んだのは言うまでもありません。

この作り手さんは、各国からの仕入人が白紙の小切手を持って来るほど、実績には定評のある方。

小島さんは、お見舞いに同席して、感動で心が震えたそうです。

これらの体験から培った小島さんの商売のモットーは、

「あなたの好みのワインを見つけられるのは、私が世界一です！」

こんな熱い思いを持ち商売をしているので、お客様から、

「このあいだ、他のお店でワイン買ったんだけど、ここのワインが一番美味しいわね」

と言われると、

嬉しくて、小躍りしたくなるそうです。

「池上からワインを広げていくぞ」との志を掲げて、

2005年の10月からワインスクールも始めました。

お客様と作り手の両方の思いを仲立ちする夢を乗せて！

#### ◆小島さんのプロフィール

職業：酒販店店主

所属：株式会社蒲田屋 エスポア かまたや (<http://www.kamataya.co.jp/>)

#### ◆酒販店店主に求められる能力

疑念力：自分の行いが本質に適っているか自問自答する力

疑念解決力：抱いた疑念を解く手段を見出す力

味覚記憶力：お客様の多種多様の好む味を見極め記憶する力

探究心：お客様の好みにあったワインを見出す粘り強さ

感情移入力：他者の思いに成り代わって行動する力