



感謝が感謝を呼び、 いつしかサプライズが ウリの人情店！

阿川智希
(札幌白石)



札 幌市の閑静な住宅地に佇む
「やきとり居酒屋 活気」。

店名のとおり活気がある店内では、たくさんの人との出会い、感謝が感謝を呼び、ついには地元には無くてはならない店に。そんな飲食一筋で郷土愛に溢れた北郷出身の森谷店主に起きた今年最大のサプライズとは!?

なぜ、飲食を続けられたんだろう？

19歳のアルバイトに始まり現在に至るまで多くの出会いがありました。飲食をやっているとお店同士のトラブルもそりやいろいろあ

りました。でも、今となっては地域を盛り上げる良きライバルであり、仲間だと考えて感謝しています。居、ごちのいい関係が街に心地よい刺激を与えているようにも思えます。

そんな私を支えてくれる方々は、まだまだいます。お店に出入りする取引先の担当がおいしい情報を持ち込んでくれます。おかげで、私は常に新しいことにチャレンジできます。飲食の経営とは孤独な仕事です、相談相手がいるのといかないのでは全然違うので本当に感謝しています。

そして、何と言っても家族同然のスタッフの存在です。

いつも笑顔というわけではないですが、私が突拍子のないことを言い出しても真剣に聞いて、受け止めてお店を盛り上げてくれる仲間たちには大感謝です。彼らのおかげで、飲みに来ていたお客様が「この店で働きたい!」と言ってくれたこともありました。自分を売り込むということが、あまり見受けられない時代の自己アピール……。なにより私にとって良い刺激になりました。

**心に残る二人の
師匠から学んだこと**

師匠と言えば、私には思い浮かぶ方が二人います。性格や行動は対極な二人ですが、私の仕事観を形成してくれた方たちです。共通するといえば「芯をもって行動をしている」というところかもしれないですね。

一人目の師匠は、私が生まれて初めて飲食業界でアルバイトした

時の店長でした。自他ともに厳しい人で、悔しいやら、情けないやらで涙を流すことも日常茶飯事でした。そんな私に辛抱強く社会人としての行動を基礎から徹底して鍛えてくれたおかげで今の私がある感謝しています。

二人目の師匠は、今のお店「居酒屋 活気」の前身「やきとり大吉」時代の研修で出会いました。

まずお客様との会話が最小限……本当に話さない方でした。会話がなくても、料理が美味しければお客様はまた来てくれる! しかも、一緒に働いていて、少しずつ気づいたことは……会話も飲食店を支えるサービスの一つ。だったら全体的にお客様に行わなければならないんじゃないか、でもすべ

てのお客様に出来ないならサービスとは言えない。どのお客様にも区別することなく実行する、サービス業とはそういうことなんだと考えるに至ったのは師匠のおかげと感謝しています。

こんな二人の師匠から学んだことが私の礎となって「やきとり居酒屋 活気」の今があるのです。

**人生とは
サプライズの連続!**

サプライズはいつ起こるかかわからないものです。いつしか「活気」は何かが起こる、サプライズがウ

リの店になっていました。今回は友人の為に起こしてみました。よくあるサプライズプロポーズです。結婚を考えるカップルが、プロポーズに踏み切れない一大事件に発展していたのです。私としては気になって気になって仕方なかったのですが、お店を使ってプロポーズ大作戦を決行しました。

終わってみれば結果は……大成功!!! 喜びでくしゃくしゃになった友人の顔が見れてよかったです。店のスタッフだけでなく、これまで数多くのサプライズを演出してくれた常連のお客様の協力も頼もしかったです。

そんなサプライズを企てられるのも師匠から学んだサービスの基礎がしっかりできてきているから。そんなことを考えていると、今度は逆サプライズが私を待っていました。この内容はお話するのが恥ずかしいので、マル秘トークとして取っておきます。ご来店いただいた方には、サプライズの正しい起し方といっしょにお話します。

今回、森谷店主へのサプライズはお聞きできませんでした。しかし、次のサプライズはテンポスが担当させていた「Smiler」に就いて。店主はいつも「Smiler」をじっくり読まれて「学びの中からサプライズは生まれるんだ!」とおっしゃっています。