



『飲食の戦士たち』は、飲食業界をリードする企業の社長の生い立ちから生き様、独立までの軌跡を紹介するシリーズ。企業理念とそれを掲げるに至った経緯、今後のビジョン、人材観などを紹介しています。飲食業界を志す方、もっと上のレベルで働きたい方、そしてこれから独立を志す方、必見です!



株式会社  
未知インターナショナル  
代表取締役

Michi  
international

## 水本弥知秀氏

未知なものに挑戦する  
それが水本流のカッコ良さ。

1971年5月26日、大阪府岸和田市生まれ。和歌山田辺市の自然に囲まれ、幼少期を過ごす。小学生から新聞配達の仕事を始め、5年間継続。18歳のときドラマ「HOTEL」のホテルマンと都立に憧れ、大阪市内に「堂島ホテル」に就職。25歳で独立開業を果たし、株式会社未知インターナショナルのルーツとなる1軒のインパーを開業。現在は、お菓屋「わだ家」など多様な店舗を運営するほか、飲食店開発・運営のプロデュース・コンサルティングまで、幅広い領域で活躍している。

### ■和歌山県田辺市に生まれる。

水本は2歳のときに父親を亡くし、母の実家である和歌山に引越した。兄とも、妹とも14歳離れているから、兄弟といっても一緒に遊んだ記憶はほぼない。「まるでひとりっ子のような生活。友達と遊ぶばかりでした。勉強の方はどうだったかわかりませんが、スポーツは万能でした。」

### ■ドラマ「HOTEL」の主人公に憧れて。

中学2年生になった水本は、メンバーを集めバンド活動を始める。「最初に憧れがあり、その憧れを追いかけようとしてスタートする性格なのでしよう。このときバンドを始めたのも、C.C.Bのベースに憧れたからでした」。本気でミュージシャンになろうと思っていた。そんな水本の気持ちを変えたのはTVドラマ。「18歳のときに「HOTEL」を観て、ホテルマンってカッコいいと思ったんです。都会への憧れもありました。それで二兎を追いかけて堂島ホテルに就職したんです(笑)。「田舎者ですから、フォークとナイフで食べたことなんてない。まったくの素人からのスタートです」。

### ■仕事も、遊びも、本気モード。

「寝ずに遊んでいた」と水本は当時を振り返る。何しろまだ18歳。憧れの都会でエネルギーを放散する。「出勤はスーツだったので、ポスツパックを担いで出勤しました。バックのなかには私服が入っています。仕事が終われば、着替えてディスコにゴーです。当時の手取りは11万円くらい。給料の大半がディスコでなくなりました。このとき、またまた憧れの対象に出会ったんです。人ではなく、VIPルームでした。いつか、オレもあの部屋に入れるようになろうと。これがハタチのとき。むろん、簡単にVIPルームの住人になれるとは思っていない。覚悟を決めた。「それ以来、上司とか仕事の話はしなくなりました。同僚とは、どうしても愚痴になりますから」。真剣に仕事に打ち込んだ。だが、VIPルームはいつまでも近くあって、遠い場所。3年後、水本は独立を決意する。

### ■14歳、離れた兄に従事する。

独立を志し、「堂島ホテル」を退職した水本は、さっそく開業のために物件探しを開始した。「でも、なかなかいい物件が見つからなくて、すでに大阪で飲食店を経営していた兄のもとで、アルバイトを開始したんです」。「結局、兄のもとに2年間が私のベースになっています。飲食のノウハウは全部、兄から教わりました」。この兄の下でケータリングサービスを学び、売上を4倍に伸ばした。自信がつき、独立を再度決心。だが、資本はゼロ。母に頼って300万円を借りた。

### ■アメリカの路地に吹く。

大阪、西心斎橋にアメリカ村がある。メイン通りから路地に入った雑居ビル2Fの7.5坪。水本の独立は、そこから始まった。「なしろ、資金が300万円。安いところしか借りられない。でも、1回来たお客さんは1週間以内に再訪させる自信がありました。業態はイタリアンバル。店名はフランス語でワインを意味するヴァンをつけ、「ヴァン・ド・キッチン」。いまでもそれが流行っていますが、当時はそんな店はありませんでした。私は料理ができなかったんですが、ホテル時代にオイルサーデンの作り方を教えてもらっていました。それがメイン料理です」。

このとき、水本は2つの試みを行っている。ひとつは、イタリアンバルという、当時では珍しい業態の開発だ。決して広くない店内だが、立ち飲みスタイルなら入居できる人数は増える。そればかりか、雑多で、喧嘩ともいえる雰囲気、陽気なイタリアというイメージを作り出すことも想定していた。もうひとつは、ワインをメインにしたこと。「ワインは栓を開ければ、後はお客様が勝手に飲んでくれるので、笑。このふたつが客の心をとらえた。1ヵ月目の売上こそ低かったが3ヵ月目には満席になり、半年後にはオープン前から行列ができるようになった。何人もの常連が生まれた」。

### ■時代の寵児。その前夜。

当時はまだまだヨーロッパワインが主流で、高価なモノだった。そんな中で水本はブルガリア産に目をつけた。珍しい一方で、安価に提供できたからだ。「安くって旨いワインを飲ませてくれる店がある」とソムリエたちが口コミで広げてくれた。

一方で、女子力を使った。「女の子が来れば男は必ず来ることがわかっていましたから。お客様の女の子に手伝ってもらっていました。距離感がなくなることで、女の子たちは自分の居場所だと思ってくれるようになりました。そんな女の子がたくさん増え、週刊誌にも掲載されました」。「それ以外にも、お客様に料理をつくってもらったり、教わったり。何しろひどくから、お店を休んだことさえ、倒れたとき以外ありません(笑)」。「ともかく水本の人間性が人を引き付けたのだらう。7.5坪の小さな店の中が満員になり、連日連夜、宴が続いた。まるで、その後、時代の寵児となる水本の前夜を祝福するかのよう」。

### ■スピード出店。だが。

この1号店成功後、水本は出店を重ねると同時に、プロデュースや食材の卸も手がけるようになる。実は「堂島ホテル」にも再度、誘われた。「堂島ホテル」は度々経営が替わっている。水本が7店舗程度出店していたときに、新たな経営者から誘いがあった。今度はプロデューサー的な立場だった。食材も卸した。ただ、経営元が破たんし、水本も1000万円

程度、損害を受けることになる。

一方、5店舗目を出店するさいにも注目を集めている。梅田の50坪、1F路面店。誰もが大手資本が取ると思っていた。にも関わらず、蓋を開ければ水本が勝ち取った。取れた大手を始め、多くの業界人がそのわけを知らずと来店した。そのなかのひとりが、次の爆裂を生むきっかけを与えてくれた。「出店を支援するような会社の社長と出合い、1年で9店舗、いっしょに19店舗まで拡大していきんです。」出店は順調だった。利益も上がった。だが。

### ■和田アキ子が飲食店をやろうとしている。

「19店舗になったときに、何かが違うなって思い始めたんです。店を作ることがゴールになっていました。開店していらしゃったお客様を喜ばせたい、そう思っていたのに。それで、ただ店を作るのではなく、もっとおもしろい店を作ろうと、店舗は縮小し、プロデュース業を本格的に始めました」。この時、リリースした店が「赤り亭」だ。この後、プロデュースの領域で水本の卓越したセンスが発揮されていくことになる。

「異業種交流会で知り合った方から、和田アキ子さんが飲食店をやりたい、という話を伺いました。最初は、声をかけて頂いているとは思いません。何しろアッコさんのお店ですから、ところが、相手が本気だということが分かった。えらいこっちゃ、です。でも、評価してくださったわけだし、チャンスだから逃げ出すわけにはいきません」。

「それからです。アッコさんの行きつけの店をベンチマークして好きな料理を調べ上げました。アッコさんは持っている人が嫌いと風の噂で聞いて、ダイエツとして10キロ以上落としました(笑)。とにかく必死です」。店作りこれほど真剣になったのは、水本の飲食人生においても初めてだったに違いない。和田アキ子というビッグネームと仕事ができる、その高揚感だけではない。出店した店舗を縮小してもやりたかった「おもしろい店作り」。大げさな言えば、水本そのものが試される挑戦だったからだ。

だが、店の善し悪し判断するのは和田アキ子氏。売上や利益などの指標と同様に、好き嫌いというモサモサもあるはずだ。「アッコさんご本人と会うまでにおよ1年半かかりました。頂いた時間は10分。1年半を凝縮した10分間のプレゼンテーションが始まりました。NOと言われれば1年半の苦労が水の泡です」。

### ■わだ家。誕生。

用意できるものはすべて用意した。和田アキ子氏の好き嫌いひとつも見逃さずに調べ上げた。何しろ1年半である。「メニューまで用意していきましたから(笑)」。いまでは笑う余裕もあるが、和田アキ子氏を前に、緊張しないほうがおかしい。「話に詰まれば終わらだと思っていました。だからどんな質問をされてもスグに応えるように心がけました。与えられているのは10分。ところが10分が過ぎ、20分が過ぎ、30分間話をさせてもらえませんでした。OKです」。天にも昇る気持だったのではないかと、30分話し込んで、出たOKです。十分に評価された裏付けでもあるから。オープン日は和田アキ子氏の誕生日に合わせ2007年の4月1日に、メディアが一斉にフラッシュを焚いた。むろん大繁盛。予約の電話が鳴りやまない、そんな日々が続いた。

### ■若い人が飲食で働きたくなる。そんな時代をプロデュース。

「わだ家」1号店がオープンした後、水本は自らの店舗を改装し、FC店として「わだ家」をオープンしている。プロデュースだけで終わりでないのが水本だ。

最後に、今後の方針を伺った。「店舗は10店舗までです。海外の出店は行いません。国内はFCや通販に力を入れていく予定です」。有効な独立制度を設けるのも目標だ。これら飲食の戦士となる若い人たちに期待を寄せている。「若い人が飲食で働きたくなる、そんな時代を作っていくわけにはいかない」という。

飲食に憧れる、そんなきっかけ。水本は、そのきっかけになり得る人物なのではないか。だからこそ水本には、大いに若者たちに語りかけてもらいたい。「飲食は、こんなにカッコいい仕事なんだ」と。

# 人財募集

円高が進み、停滞が余儀なくされている日本経済。しかし、フードビジネスはその円高を利用し、逆に積極的な海外展開を行っています。今後もこの動きはますます顕著になっていくことが予想されます。実際、どの企業もグローバルな人材を採用し始めました。そこでグローバルスタイルでは、ひとりでも多くの「グローバル人材」を海外での展開を行う企業に積極的に紹介し、企業と求職者の双方が成長できる場を提供していきたいと考えています。

ワーホリ経験者の  
独立・企業支援サイト

Glocal  
Style

海外経験を活かしたいあなたへ!  
Glocal Styleにまずはアクセス!

<http://inshoku.info/glocal.style/>

■担当責任者:塩原修(コンサルタント) Email:glocal.style@gmail.com

日本で人材コンサルタント業、オーストラリアでメディアおよび飲食事業に従事。現在はカナダに拠点を置き、日本の飲食企業およびオーストラリアの企業とさまざまな取り組みを行っている。ワーキングホリデーの就職事情に詳しく、帰国前からあなたの独立・起業の相談、および就職相談に乗り、日本への架け橋となります。

これから帰国予定のある方、就職先をご紹介します。株式会社キイストンには、案件が多数あります。  
あなたの希望する就職先が必ずあります! まずは上記までご連絡下さい!

就職紹介企業【設立】1992年10月22日【資本金】9000万円  
KEYSTONE 株式会社キイストン  
<http://www.keys.ne.jp/>

運営サイト いんしよくハイパー  
inshoku 就職情報 <http://in-shoku.info/>  
<(株)キイストン>

運営サイト いんしよく人材紹介  
飲食人材紹介 <http://inshoku.info/>  
<(株)ミストラル>

応援企業 チアーズ  
THEERS