

“ハブーゴの森”を蘇らせたい 父の墓標に固く誓った約束

急成長から一転、倒産の危機へ
すべてを失いかけた男が見つけた使命とは



TAISHI-CO. 株式会社 代表取締役
山本真三 Shinzo Yamamoto



家業の精肉店を継ぐのを嫌っていた10代。海外へ飛び出しはじめて、一生の仕事だと気がついた。若き後継者としてピークを迎えるも、たちまち経営難に陥る。絶望する男に残された「父の遺産」とは何だったのか。

圧倒的存在感を誇る食材で 人が人を呼ぶレストラン

本場スペインバルのような賑やかな雰囲気。まず目に入るのがガラス張りのショーケースに入った大きな生ハムの塊だ。一つひとつに木製の立派なプレートがかけられ、持ち主の名前が記

されている。

イベリコ豚専門のレストラン「イベリコ屋」では、ボトルキープならぬ、生ハムキープができる。一本20万円と高額商品だが、見た目のインパクトとその品質で「キープしたい」と願っている客があとを絶たない。

どうして、このようなアイデアを思いついたのだろう。オーナーの山本真三は照れくさそうな笑顔を見せた。

「生ハム丸ごと一本に普通ならとても買えないような値段をつけたら面白いじゃないかという発想が始まりです。はじめは売れるかどうかは半信半疑でしたが、口コミで広がって今は40本も

の「生ハムキープ」があります」

祖母の代から食肉業を営む家系に生まれた三代目。根っからの売人で、店づくりにおいては常に「人に言いにくいなる仕組み」を考えてきた。鍋の具材にする人參を豚の形に切り抜いたり、イベリコ豚の主食であるドングリを箸置きにしたりと、数々のユニークな仕掛けが施されている。

もちろん、味にも定評がある。イベリコ豚と一口にいても、飼育方法や餌などでランク付けがされ、ここでは最高品種の「ベジョータ」のみを使う。約4年の歳月を経て熟成された生ハムは、噛むほどに濃厚な旨みが広がる。看板メニューは生ハムだけではない。



日本人の味覚に合わせて考案した、イベリコ豚のしゃぶしゃぶや炙り寿司なども好評だ。

2016年には、ドイツで開催されたIFFA世界国際ハムコンテストで、自家製の「イベリコ豚の燻製ハム」が、金メダルを受賞した。ハムのオリンピックと呼ばれる大会で、日本人が金賞を獲得することは稀で、彼が4人目だ。

「イベリコ豚を世界に広めるのが僕の使命。そのために、思い切った国際的な大会にも挑みました」

なぜそれほど、イベリコ豚へ情熱を燃やすのか。そこには親子二代にわたる環境を越えたストーリーがあった。



IFFA世界国際ハムコンテスト外国部門で、イベリコ豚の燻製ハムが金メダルを受賞した山本氏。

留学がきっかけで 気付いた「運命の仕事」

子どもの頃は家業が嫌で嫌で仕方なかった。「働かざる者食うべからず」の家訓のもと、幼い頃から「自分で稼げ」と教えられて育つ。何もせずに小遣いをもらえたことは一度もない。

父の会社の手伝いを始めたのは、まだ遊びたい盛りの小学校1年生のときだ。最初は何をしたらいいのか分からず戸惑っている、と与えられてやるのは仕事ではない。自分で見つけるのが仕事だ」と諭された。

小学校3年生では、商品サンプルを渡されて自転車で営業をするようにな

る。働いている自分の姿を友達に見せたくなくて、わざと遠回りをして得意先へ向かった。無邪気に遊ぶ同級生たちの姿が眩しすぎる。彼らを横目に「将来、この仕事だけはしたくない」と幼心に誓った。

しかし、思ってもいない形でこの決意が覆されることになる。

希望の大学へ進学したものの、講義に価値を見出せずにわずか半年で中退。思うところがあつて単身、オーストラリアに留学する。

現地ですべてを探し、見つけたのがなんと精肉店だった。南半球では夏にクリスマスを迎えるため、七面鳥の代わりにハムがごちそうとして食卓に並ぶ。彼が住む場所もハム作りが盛んな土地だった。

「遠く海を渡っても、この仕事から逃れられない。とうとう観念して、これが自分の運命だと受け入れることになりました」

留学から帰ると、父の持つレストランを任せられることになった。外食産業の経験はほとんどなかったが、赤字だった店を2カ月で黒字化。そこで自信

をつけて、新たに洋食のフランチャイズを始める。

ところが一向に客が来ない。初月で200万円ほどの赤字を出した。目立つように店の外で旗を振って呼び込みを試みたが、反対に敬遠されて誰も立ち寄ろうとしない。しかし、ここで負けたら終わりだと思い、来る日も来る日も必死で旗を振り続けた。

2週間ほど続けているとやがて一人、また一人と客が入ってくるようになった。赤字額も月が経つごとに70万円、30万円と縮小し、ついに4カ月目で黒字に転換。そこからは順調に業績が伸びていく。

3年後には大阪の天王寺で焼肉店をスタート。肉の専門業者直営店として人気を博した。その波にのって、梅田、心斎橋、奈良など、立て続けに新店舗をオープンする。

人気の頂点からどん底へ 失って見えた大切な財産

初めてイベリコ豚に出会ったのは、2001年の春。父と一緒にヨーロッパの食肉ツアーに参加し、ドイツ、オ



2016年2月、スペインハブーゴ村でのコルク樹植樹の様子。

ーストリア、フランスを巡った。最後にたどり着いたのがスペイン・セビリヤ地方だ。

ポルトガルとの国境付近にあるハブーゴ村に、イベリコ豚の住む森があった。小さな村だが、何世紀も前から王室御用達の生ハムを作り続けてきた伝統ある地域だ。

イベリコ豚にすっかり惚れ込んだ彼の父は、どうにかして日本にも広めたいと考えた。それを聞いて村人たちも大喜び。仕入れから販売ルートの手はずを整えていった。しかし、そこで大きな壁が立ちほだかる。当時のスペインと日本は、食肉の輸出入が禁じられていたのだ。何とか実現しようと日本

とスペインの両政府に交渉を重ね、5年の歳月をかけてようやく実現させるに至った。

2007年、満を持してオープンした「イベリコ屋」は、日本初上陸という物珍しさも手伝い、メディアにも大々的に取り上げられて注目を浴びた。勢いによって、次々と新規事業を展開。14店まで一気に成長を遂げる。

栄華あれば必ず憔悴あり。売り上げに陰りが見え始めた。資金は底をつき、督促の電話が鳴り止まない。精神的に追い詰められて出かける気力も失い、引きこもりがちになった。

もう会社が潰れるかもしれないというときに、さらなる不幸が襲う。父親

が急死したのだ。

事業を立て直す見込みもない。頼りにしていた父はもういない。もう、いつそのこと死んでしまおう。そんな考えが頭の中をぐるぐるともわつていった。

そんな様子を察したのか、あるとき3歳になる息子から手紙を渡された。そこには一言、「ばば、おしごとがんばって」。涙でぼやけた文字を繰り返して読んだ。

「何もかもなくなってしまうけれど、俺には大切な家族がいるじゃないか。このままじゃアカン。もう一度立ち上がろう」

それまで目を逸らしていた現実を真正面から向き合った。業績が悪い店を全て閉め、半年で7店舗に縮小した。

少しずつ業績が持ち直してはあったのも束の間、追い討ちをかけるように新たな問題が浮上する。売上高ナンパーワンの焼肉店が、再開に伴い退店を余儀なくされたのだ。契約の性質上、立ち退き料も出ない。

とうとう会社も終わりが。すぐに全社員を集めて状況を話したが、それでも半分の従業員は「社長についていき

ます」と言ってくれた。

こんな状況でも、ついてきてくれるスタッフがいる。それなのに自分が諦めるわけにはいかない。彼らのために何ができるだろう。

自分に残されたものを考えているうちに、ふと父が眠るハブーゴ村のことが頭をよぎった。父がじくなつたとき、村人たちの手でイベリコ豚のあるコルク樹の麓にお墓が建てられたのだ。その森はユネスコの自然遺産に登録されている。そんな大切な場所に、普通ならよそ者の墓を建てたりはしない。

かつて父の会社は、現地の人たちが



ハブーゴ村に建てられた父・秋雄氏の墓標。

持て余していたイベリコ豚の部位をすべて買い取り、日本で売ること成功していた。そのおかげで、村の失業者のほとんどが職を得られるようになった経緯がある。墓石は、父に対する感謝の象徴なのだ。ハブーゴ村は、彼にとつて愛してやまない第二の故郷となっていた。

イベリコ豚に対する父の深い愛情と、そんな父を愛してくれた村人たちの想いを汲んで、イベリコ豚を広めていくことが使命だと確信した。

そこで、会社の理念を新しく「イベリコ豚を通して、たくさんの方がと手を引いた。そうして漸死の状態から起死回生の復活を遂げたのである。」

父のDNAを受け継ぎ イベリコ豚を世界へ発信

近年、イベリコ豚を取り巻く環境は厳しい。彼らは1日約10キロものドングリの実を食べて体重を増やす。そのため、1頭あたり2〜3ヘクタールのコルク樹の木が必要だ。

ところが世界的にコルクの需要が減ったために、伐採して宅地にしたりゴルフ場にしたりするようになった。樹齢200年から300年の樹木が占める森が、このままだと近い将来消滅してしまう。

2年前にスペインを訪れたとき、政府に危機的な状況について訴えた。すると、森の消滅を危惧しているものの、不景気のおおりで予算がまったくないと。僕らがお金を集めるから、樹の木を植えさせてください」

そう申し出ると、役人たちは一様に驚いた様子を見せた。「どうして日本人のあなたの方が、私たちの問題を解決しようとするのですか」村人が父の墓を作ってくれたこと

イベリコ豚に助けられたことを打ち明けると、共感して活動を全面的にバックアップしてくれることを約束してくれた。

2016年の2月にはハブーゴ村を訪れて、1000本の植樹を実現。ドングリが実るまでには40年かかる。息の長い話だがこれらの成長が楽しみでならない。今後は客を巻き込んで植樹ツアーを企画している。

「今、10年ビジョンを描いていて、その一つが牧場を買うことです。父の墓がある土地を手に入れて自分たちの手で育てたいイベリコ豚が生ハムを作り、世界中に広めていきたい」

父から受け継いだイベリコ豚にかける想い。少しずつではあるが確実に根をおろし、枝葉を広げている。



PROFILE

TAISHI-CO. 株式会社
代表取締役

山本真三 (やまもと・しんぞう)

1980年、大阪府生まれ。TAISHI-CO. 株式会社の代表取締役。スペインでの出会いをきっかけに、2007年に「イベリコ屋」をオープン。16年には、IFFA世界国際ハムコンテスト外国部門で金メダルを受賞した。近年ではイベリコ豚の森を守るべく、コルク樹の植樹活動に力を入れている。