

巻頭言

どんな店で、何を食するか？

T氏に勧められてある文庫本*を読み出した。サイエンティフィックな雑誌の巻頭言が『「酒場」とは何事か!』、とお叱りを受けそうですが・・・。

日頃大いにお世話になっている酒場ですが、書を読んでその分類に改めて気づくことができた。小規模家族経営の居酒屋、若者をターゲットにした大衆居酒屋チェーン、その発展系である高級チェーン居酒屋、等々。慣れていない出張先では、つついチェーン店に入ってしまうが、居心地の悪さをいつも感じ、次は避けようと反省し続けている。森下氏によれば「チェーン居酒屋は、大勢の客に、多く速く、飲み食べてもらうことを目的として」店内の配置、メニューも決められているという。一方、小規模居酒屋は「底辺の愛飲家に、心おきなく酒を楽しめる場を提供してきた」と述べられている。私なりに言い換えれば、小規模居酒屋は頑固一徹で酒と肴、それも旬の安くて美味しいものを提供し、人情を大事にしており、チェーン店は経済至上主義の上に立ち、若者に迎合しつつ全国で均一な味を同じ値段で提供しているのである。食べ物をだす順番も考慮されず、テーブルが一杯でスペースがなくても、オーダーしたものが並べられる。

独身時代に通った居酒屋M(埼玉県T市)では、メニューにもなく何の変哲もない「ニラ玉」をオーダーすることができた。出汁といい、炒め具合といい絶品で、何よりうれしいのは、飲んでいる加減をみて、良い頃合いに出てくることである。

表面分析研究会は、果たしてどのような居酒屋を目指そうとしているのか？チェーン店を目指すのか、小規模店か？

安心していただけるのは、勿論チェーン店であろう。誰がどんな内容をどのように話すのか常に想定内である。札幌、東京、那覇、どこの店でも同じ勉強ができる。店側の人間とは最低限の相互作用で事は済むので店に入るのに抵抗はそれほどない。ただし、「お浸しにかけける削り節を多くして」と頼んでも無視されるだろうが。一方、小規模店ののれんをくぐるにはそれなりのバリアを乗り越える必要がある。座ろうとする椅子が常連さんの定位置かもしれない、品書きはあるが旬のものを頼まないと甘く見られるかもしれない、などと気を遣うのである。店側の主張と客の満足感がマッチングしないとイケない。主張だけが強いと客は去り、満足度だけを追求すればチェーン店よりレベルが低い小規模店となる。店と客が不安定なバランスな関係で対峙し始め、春には無視した鯉を秋になって頼むようになると店も客を信頼し出す。

研究会の会員の皆さんはチェーン店に行きたいのか、一癖も二癖もある店ののれんをくぐりたいのか、考えてみたらいかがか。後者は、安心できない、きれいな写真付きのメニューもない。しかし、バリアを乗り越えると自分自身への *perturbation* を受けるだけでなく、店の主、隣に座る他人との衝突断面積も格段に高く、自分のポテンシャルを高くすることができるだけでなく同時に店も進化するはずである。

「ニラ玉」を作るのに、食材の分量を教わり、出汁を教わり、塩加減も聞いた上で、自分で作っても味が違う。Aさんが作ってもBさんとは味が違う。なぜ本来作ろうとした味がでないのか。表面分析研究会は、各自がフライパンとお玉を両手にして、レンジの前で悩み抜く姿が似合うと思うのであるが、いかがなものか。

*森下賢一著「居酒屋礼賛」(ちくま文庫) (一部引用させていただきました)

アルバック・ファイ(株) 鈴木峰晴