



か、物騒な世の中、追剥や暴力事件が横行しており、私は無職でウロウロして

「ドウトン」というお店を出しており、キャバレーが儲かると聞いて、そちらに鞍替えした訳です。ただ終戦直後は、無政府状態といえます

私の場合は、もともと父親が「ドウトン」というお店を出しており、キャバレーが儲かると聞いて、そちらに鞍替えした訳です。ただ終戦直後は、無政府状態といえます



その1  
「キャバレーは儲かる！」という直観が、創業者を駆り立てた！

司会(福長) まずは皆さんのお店の創業当時のことからお伺いしましょうか。

中川 私どもは、昭和42年12月に天満に「赤い靴」をオープンし、2号店の「月世界」を玉造に、3号店の「天守閣」を京橋に展開しました。キャバレーの前は先代がグループでパチンコ店を経営していましたが、キャバレーは儲かる」とすべてを閉めてキャバレーに注ぎ込みました。今は天守閣だけが残り、今年OSRと同じ創業50周年を迎えます。



鋼のいい時は繊維が悪く、鉄のいい時は鋼が悪く、シーソーのように客層がコロコロと替わっていました。面白いくらい儲かりましたよ。親子で朝まで札束を勘定していました(笑)。



大草 「キャバレーサン」は私の祖父が40年程前に始めました。元々は信用金庫の職員でしたが、やはりキャバレーは儲かると聞き、人のお金を数えているよりは、と最初は堺の方で店を出して、次に十三で「ねえちゃん」という店を出しました。丁度その頃、藤田まことさんが十三の娘(ねえちゃん)という唄を出されまして、あの藤田まことが歌ってる唄の店やないかということで、唄の人氣と相まって店の方は毎日行列ができるほどの人氣店となりました。唄とお店とは全く関係なく、偶然に名前が同じやっただけのことでしたが、いい宣伝になりました。この後梅田に「ジャンボ」という店を出し、次に「サン」です。みんな祖父が作ったお店です。



♪雨が降ってもサンサン♪

が見えたそうで、即座に天守閣と名付けたと聞いています(当時はまだOBPの高層ビル群はできてなかったものだから)。



昭和20年代後半から昭和50年代にかけて、世のサラリーマン諸氏を始め、「大人の男性陣」を虜にしたキャバレー。そのキャバレーの黎明期から成長期を現場で支えてきた現役経営者とOB、さらにその灯を絶やさず新たな戦いに挑む若き経営者の皆さんに、今回お集まりいただきました。「キャバレー今昔物語」と題して、一世を風靡したキャバレーの軌跡を熱く語っていただきました。ここにその一部をご紹介します。

- (敬称略・順不同)
- キャバレーサン 大草 誠
  - 大統領 富岡 正明
  - 天守閣 中川 弘康
  - ミス大阪 杉村 嘉佑
  - 大阪府食品国民健康保健組合 理事長 田中 清三
  - 司会 OSR 理事長 福長 徳治
  - 座談会出席者



富岡 私どもは  
ずっと十三が本  
拠地で私は3代  
目です。祖父は小  
さな定食屋から  
身を起こし、運送

業、パチンコ店を経営しつつ、キャバレー  
をやると言って昭和32年にキャバレー  
「ふうりゅう」を始めました。現在も盛業  
中で今年創業60周年を迎えました。「大統  
領」は昭和44年の創業で、数年後に  
3000万円で購入した、ナポレオンの  
帽子で有名になりました。店の貴賓室に  
展示した帽子を見たさにお客様が殺到  
し、まさに行列ができるほどの盛況ぶり  
だったようです。1970年代前半当時、  
2軒の一日の売上が500万円程で、も  
うレジが追いつかない状態でした。札束  
がレジにあふれ、背後にダンボール箱を  
置いて、足で詰め込むといった有様だっ  
たと聞いています。ホステスさんも着物  
の帯を解くと、チップのお札がワァーと  
出てきたとか…。祖父は一日の売上を枕  
にして寝たとも…(笑)。

3,000万円で購入した  
ナポレオン愛用の帽子を  
かぶってご機嫌の  
富岡徳太郎さん  
(大阪市天王寺区の天王寺都ホテル)



せてもらったから、フ  
ランスに返そうと言  
う祖父の遺言に従い、  
平成元年に無償で返  
還しました。

その2

大人の社交場

キャバレーは  
時代の寵児となった！

司会(福長) キャバレーの全盛期は、資  
料等から見ますと昭和35年から昭和50  
年頃までと言われています。キャバレー  
の全盛期、皆さんはどのような印象をお  
持ちですか。

田中 私はこの世界に戦後すぐに入り  
ましたから、キャバレーの成長期から絶  
頂期をリアルに体験しておりまして、昭  
和25年位からはや成長期に入ってい  
きましたね。



杉村 「ミス大阪」  
は戦前に先代が酒  
屋の丁稚から独立  
して、カフェを始め  
たのが原点です。自  
分が卸していたお

酒をえらく高い値段で売っている店があ  
ると聞き、行ってみるとそれがカフェだっ  
たとのこと。そこで、昭和12年に大阪・日  
本橋にカフェ「ミスオーサカ」を開業しま  
した。こういう商売は売上のいい日と悪い  
日をつくらないこと。コンスタントな売上  
が理想なんです。その打開策として、先代  
は支配人に1カ月の中で一番少ない日の  
売上を給料に計算すると約束。その後の支  
配人の奮闘ぶりが目に浮かびますわ。戦時  
中は店を閉めてましたが、その間にも代用  
醤油の製造販売で蓄財した資金をもとに  
戦後にミスオーサカを再開します。



▲ミス大阪2階席より

杉村 戦後の動乱期を経て昭和30年に  
始まった神武景気や岩戸景気の経済成  
長に歩調を合わせるように、電気洗濯機  
や冷蔵庫、テレビといった電化製品が急  
速に普及し、人々の暮らしは物心両  
面で大きく変わっていききましたからね。

田中 そうそう、さらに高度成長を後押  
しした、いざなぎ景気は、昭和45年の大阪  
万博まで続いた戦後最長の経済拡張期で、  
特に大阪は、万博開催に向けて様々な開発  
プロジェクトが錯綜し、一番活況を呈して  
いた時期ではないでしょうか。

中川 私は全盛期をリアルタイムでは知  
りませんが、お二人がいわれた時代背景  
が、キャバレーには大きく味方したと思  
います。ホステスさんによる接待と生バンド  
の歌やダンス、本格的なショーといったエ  
ンターテイメントが、キャバレーで味わえ  
る訳ですから…。サラリーマン諸氏がこ  
ぞって集結したのもうなづけます。

富岡 そうですね。当時は今のようにか  
ラオケもなければコンサートツアーもほ  
んどなかった。そんな時代にキャバ  
レーに行けば歌手やスターに逢えて、本  
格的なショーを見ながら女性とお酒が飲  
める。そして料金も時間制の明朗会計。流

司会(福長) 創業時のお話を聞いていま  
すと、どの創業者にも共通点としてあげ  
られるのが「儲かる」と思った事業には、  
機敏かつ大胆であったということ。時代  
の流れをきつちりと見極め、これや！  
と思えば、猪突猛進に突き進む旺盛な行  
動力ですね。それと宣伝上手！

大草 祖父は目立つことが好きな人で、  
雨が降ってもサン、サン、サン〜でお  
馴染みの、あのCMソングは祖父が創り  
ました。儲かったらテレビに出るわ、C  
Mを作るわと、湯水のごとく広告費を  
使っていましたね。



司会(福長) 雨が降っても、サン、サン、  
サン〜のフレーズは、関西の中高年の男  
性なら、ほとんどの人が口ずさめるほど有  
名ですね。

富岡 ナポレオンの帽子を被って高笑  
いをしていたのが、創業者の祖父です  
が、ナポレオンの帽子を購入したオー  
ナーということで全国からテレビ取材

行(はや)らん訳はないです。

(注釈)

※昭和30年、31年の経済成長期を「神武景気」、昭和33年、37年を  
「岩戸景気」と呼ぶ。高度経済成長期といわれた、いざなぎ景気は、  
昭和40年1月、45年7月まで57カ月続いた戦後最長の消費主導型景気。  
バブルと呼ばれた平成景気は、昭和92年12月、平成3年4月までを指す。

司会(福長) 「演歌歌手なら、1曲ヒット  
を飛ばせば向こう10年はキャバレーで  
喰っていける」なんてまことしやかに言わ  
れていましたが、思い出に残っている芸能  
人はおられますか。

富岡 大統領では、ビッグショーと銘打っ  
て、東映の映画スター鶴田浩二さんや菅原  
文太さんらが出ておられました。歌手では  
森進一さん。西郷輝彦さんは下積時代にウ  
エイターとして働いておられました。70年  
代には和田アキ子さんも  
歌っておられたようです。



杉村 ウチでは、NHK紅白でトリを取っ  
た中村美津子が歌ってました。当時、みっ  
ちゃんとかで張り合っていた女性は、今で  
も歌っています。

中川 天守閣では、オープニングセールを  
藤山寛美先生にお願いしました。森進一さ  
んも出ておられましたね。当時の賑わいを  
証明してくれる写真やパンフレットが結  
構残っていますよ。

その3

**富岡** そういえば、先代が藤田まことさんの後援会の会長に推挙され、その発足を大統領で行いまして、先代は馬主でもあったので、その時藤田さんに競走馬をプレゼントしたと聞いています（藤田さんの馬面にちなんでの、シャレなんですよね…）。

不況による消費低迷、カラオケの普及、嗜好の変化等が、顧客離れを増幅させる。



**司会（福長）** このような隆盛を極めたキャバレー業界も70年代後半頃には陰りが見えてきます。その要因はどこにあったかと思われませんか。

**杉村** いざなぎ景気の終焉から一転して世の中は不景気になり、昭和48年の第一次オイルショックが起ります。ニューズで千里ニュータウンのトイレレットペー

パー争奪映像がよく流れますが、あの騒動です。この時期から消費は急激に冷え込み、昭和53年の第二次オイルショックが追い打ちを掛けました。そしてこの頃に台頭してきたカラオケの影響も大きかったですね。仲間で歌手の歌を聞く形から自分たちで歌って楽しむ形に変わりましたから…。歌も演歌からフォーク、ポップス、ニューミュージックとジャンルの細分化が進み、ライブやコンサート、イベント等とファンとの交流も活発になってきました。

**田中** 昭和30年代から好不況の波はかぶっても、日本経済は上を向いてドンドン突っ走って来ました。戦後19年でオリンピック、25年で万国博覧会と、世界がびっくりするほど驚異的な復興、成長をなし得たんですよ日本は。その反動が2度に亘るオイルショック。これによって日本経済はこれまでの消費拡大路線を見直しせざるを得なくなった訳です。物の考え方が集団（マス）から個（パーソナル）に変わって来ました。

**大草** そのような時代の流れや人々の思考（嗜好）や生態の変化に、大規模店舗のキャバレーは、少しづつ取り残されていった感じですね。それとは逆にクラブや



ラウンジ、スナックといった、新しい小規模店舗が増えつつあった。

**中川** 集客が落ち込む中、女性の引き抜き合戦が熾烈になりピンク系に走ったお店も現れて、自らイメージダウンを引き起こしたことも大きかったですね。サラリーマンの社交場が、単なるピンクサロンのように思われてしまってます…。

**杉村** 業界の浮沈を時代の変化と片づけるだけでは、どのような世界も将来の展望は開けないと思います。他店とは違う付加価値の提供に、オーナーも従業員も一緒にあって取り組む姿勢が、これからはますます大切になってくることでしょう。

その4

古き良き文化と  
新しい価値観の共存が、  
新しいキャバレー像を創る。

**司会（福長）** このような時代背景を踏まえ、これからのキャバレー像についてはどのようにお考えでしょうか。

**富岡** キャバレーの全盛期を知っている人は、いわゆる団塊の世代より上の年代です。それよりも若い、30代〜50代の人たちにキャバレーをどう知ってもらおうかが、我々の課題ではないかと思えます。最近では、純和風の和製キャバレーではなく洋風の華やかなキャバレーを模索したイベント（貸しホールのような）が行われ、これがキャバレーだといった新たな認識が生まれています。

**中川** 昭和の古き良き時代の象徴はキャバレーという捉え方だけでは、古臭いイメージしか若い世代には残らない。ウチの店はVシネマのロケ地としてよく利用されるのですが、会長の部屋は決まってヤクザの組長の部屋になります（笑）。



**大草** 確かに今の若い人たちは年長者が体験してきたモノを、単に古いと捉えるか新鮮で新しいものと見るか、どちらかに分かれますよね。彼らの新しい感覚で、キャバレーの魅力を見直ししてくれるような働き掛けを、我々がやらなければならないですね。

**中川** そうなんですよ。私たちが動かなければ、日本のキャバレー文化は消滅してしまうという危機感でいっぱいなんです。そこで提案ですが、我々が協同で大阪キャバレー巡りツアーを打ち上げませんか！ 2泊3日位で十三〜ミナミ〜京橋と、グルメとキャバレーをセットにした新たな観光スポット巡り、なんてどうでしょう。

以前に先代からキャバレー（美人座）に観光バスが止まったという話を聞いて、旅行会社にキャバレー巡りツアーを提案したことがあるんです。「昼は天守閣（大阪城）、夜も天守閣（キャバレー）。W天守閣ツアー」と。残念ながら採用には至りませんでした…（笑）。

**富岡** 先ほどの新しいキャバレー像が認知されてきたということは、我々にもチャンスがあるということ。これまで脈々と受け継がれてきた昭和のキャバレーの

存在意義をどう戻していくかが、ポイントです。「本物のキャバレーって、どうなんだろう？」と関心は必ず高まっています。ブームは必ず創り出した人がいるはずで。戦前のブーム、高度成長期のブーム。それじゃ、平成のキャバレー像は我々が創っていかばいいじゃないかと…。

**中川** なるほど。今の若い世代は仲間とつるんで行動することを好みません。テレビ、電話、パソコン…と、色んなものが個人仕様（使用）にできていて、人とのコミュニケーションを取るのおつくうで苦手な人が多い。そんな現象を逆手にとって、キャバレーが持っている要素（対話・音楽・レトロ感）を、全く新しい魅力として感じさせることができればいいですね。



富岡 私のテーマは「原点復帰」です。社交さんから女給さん、ホステスさん、コンパニオン、キャバクラではキャストと、女性の呼び名は変わりました。当店ではあえて「昭和感」を出そうと、アベック、カッパル、ペア…と古い言葉を使おうと言っています。そうすれば、若い世代によい目立つだろうと…。音楽面では、若い時にウチで修業して、今大御所と呼ばれているミュージシャンに声をかけてまた店に出てもらうと計画しています。そうすること、彼らの若いファンが、お店に来てくれる可能性も広がるんじゃないかと。今は大御所も若い時はキャバレーで演奏していたんだなあと、一人一人認識してもらおう地道な作業ですが…。

その5

ホステスさんの「人的魅力」とお店の「付加価値」が、これからのキャバレーのキーポイントだ。

司会(福長) 最後に、どの業界も人材確保が大きな課題ですが、キャバレーは女性なくしては成り立たない世界のひとつです。その方面でのご苦労はいかがでしょうか。

No.1の方は、元銀行ウーマンで離婚して当店に来られました。頭がいいというか頭脳派ですね。わざわざお金を払って、説教してもらいに來るお客さんがおられますから…(笑)。

杉村 人徳なんでしょうね。普段は頭など下げたことのない社長やおエライさんが、素直にお説教を聞いている様子はなんとも面白いですね。

田中 そのようなお客さんとの関係こそ、ずっと昔に忘れ去られた人とのつながりであり、絆ではないかと思えますね。なくしちゃいけない「人との絆」をキャバレーが守り、育んでいく…ここにキャバレーの存在意義があるような気がします。

司会(福長) いつまでも話題は尽きません。誌面に限りがございます。本日はキャバレーにまつわる懐かしい話や面白エピソード、若い方の頼もしい声も拝聴できて大変有意義なひとときでした。次世代のお客様に、キャバレーがどのような魅力を発信し続けることができているか。若い経営者の皆さんに大いに期待したいと思います。本日はありがとうございます。

中川 若い人の採用には、まだまだ苦労しているのが現状ですね。駅前にはキャバクラやガールズバーがあり、まずはそちらの方に行つちやいますね。キャバクラとは違う、キャバレーならではの魅力を大きくアピールしないと、ダメですね。

司会(福長) 我々の協会でも、業界の社会的評価を高める動きをしています。風俗や水商売という言葉の持つ「偏見やマイナスイメージ」を払拭し、自分たちの仕事に誇りを持てるようにしたい…と。キーワードは「飲食接待業」。風俗・水商売ではなく「飲食接待業」だと国の専門機関(厚生労働省等)に働きかけているんですよ。



中川 キャバクラやガールズバーにはない、キャバレーならではの特色や強み(魅力)を、我々がどれだけ発信できるかが重要ですね。その意味では、キャバレーは若い時の一過性だけでなく、それなりに年を重ねても長く働けるメリットがありますね。

富岡 そうそう、高齢者雇用では大いに社会貢献しています。私のお店での最高齢は80歳を超えていますよ。もう店サイドからアレコレいうことはありません。「引退時期は自分で決めてください」と本人に任せています。

中川 当店も70歳〜80歳代の方がいらっしやいます。私が3歳の頃に居た方が、まだ現役で頑張っておられますから…。もう「大社長」と呼んでいます(笑)。

富岡 80代のホステスさんは、今だに当店のNo.1ホステスですよ。色恋じゃなくて、キャリアがモノをいいますね。

中川 いつも思うんですが、No.1になる方って、美人とは限りませんね。むしろ美人はNo.5位ぐらいで…。容姿云々よりも、その人が歩んできた人生に重みというか、説得力があります。

キャバレーと社交飲食の

ますますの発展に、

乾杯!



〈座談会出席者〉

- |      |                 |                          |                               |
|------|-----------------|--------------------------|-------------------------------|
| 〈後列〉 | キャバレーサン<br>大草 誠 | 大統領<br>富岡 正明             | 天守閣<br>中川 弘康                  |
| 〈前列〉 | ミス大阪<br>杉村 嘉佑   | (司会)<br>OSR 理事長<br>福長 徳治 | 大阪府食品国民健康保健組合<br>理事長<br>田中 清三 |

※敬称略

キャバレー今昔物語

おわり…