

2002.

07.

特集

天六でうまいうどんを  
食べさせて～

100%不定期刊

アドバム通信

た く ま だ よ り

5

# 天六うどん屋さん88カ所探し

## 88カ所、事始め

「よし。これであとはこの地図を埋めていだけだ」  
2002年6月4日（火）、『天六うどん屋さん88カ所探し』の略地図を作成。  
ついにようやく唐突に、天六うどん屋さん88カ所探しの旅が始まった。

果たして、それにしても、こんな狭い地域の中に、88カ所もうどん屋さんがあるのだろうか？

「88カ所」というのは、四国香川県の「讃岐饅飩巡礼八十八箇所」（さぬきうどんの「聖書」である『恐るべきさぬきうどん』<sup>\*</sup>の発行元『タウン情報かがわ』さんが発表）を真似てつけただけ。何の根拠もない。

『讃岐饅飩巡礼八十八箇所』さんのホームページ  
<http://www5.plala.or.jp/pradoporito/udon88.htm>

いや、根拠はある。

それはこの天六には、88カ所近い美容室（理容室を含む）があるという歴然とした事実である。

あれは忘れもしないいつだったか（忘れとるがな！←『恐るべきさぬきうどん』で執ようにつかわれていたギャグ。敬意を表し、ここに記す）。

多くの会社が解散するか継続するかが問われていた時期だった（結局、解散し、今は新会社になっている）。

会社の売上が上がれば会社継続、しかし、現状維持か低下すると解散、という岐路に立たされていた頃だ。

ほくはどうしても会社を継続させたかったので、秘策を練った。

その秘策とは、

### (1) 売上をあげる。

もったもなことだ。

売上が下がれば会社は解散するのだから、まずそこを  
押さえておかなければならない。

(2) 売上をあげるために、知名度を上げる。

多くの会社は下請けもしている印刷屋である。

ビルの2階と3階にあるので、前の道を歩く人でも印刷屋があることを知らない。

地域の人だけにでも、「ここに印刷屋があるよ～」と  
いうことを知らせたい。

(3) 知名度を上げるためにチラシを作る。

やはり知名度を上げるにはチラシである。

しかし、従業員が少ないので、あまり遠くで知名度が  
上がっても仕方がない。

具体的にいうと、大阪市の天王寺でも遠いくらい。

局所的に知名度が上がればそれでいい。

(4) 新聞の折り込みチラシは高い。

いや高いことはないと思う。

しかし、新聞販売店さんにお手をわずらわせることも  
ない。

何度もいうが、新聞販売店の配布範囲より小さい局所  
的知名度アップ作戦なのだ。

(5) だからして『アドバム通信』完成

というような淀川を流れるような思考で、ミニコミを  
作り、ご近所さんに配りながら、会社の知名度をアップ  
させる作戦を立てた。

そのミニコミの名は『アドバム通信』（このミニコミ  
のこと）。

なぜ「アドバム」なのかというと、売上アップ作戦の  
際に考えた新商品が「アドバム」という名前だったからだ。

新商品を売り込みながら、会社全体の売上もアップ。  
なおかつ、会社の知名度も上げる。

一石三鳥くらいの、ほくにとってはとても都合のよい  
作戦だった。

（結果は見事に惨敗。新商品の受注件数はゼロ。会社  
も解散。とほほ）

## ※さぬきうどんの「聖書」『恐るべきさぬきうどん』

さぬきうどんの聖地・香川県に誰も訪れなくなってしまう爆笑本。ゲリラうどん通ごっこ軍団(麵通団)編集、『TJ KAGAWA』を出しているホットカプセル発行。2002年6月現在第5巻まで発行されている。大阪では、旭屋書店、ジュンク堂の2店で平積みを確認。しかし一般書店にはあまり置いておらず、本場の香川県では売り切れの店が結構あるという。平成にも生き残った昭和軽薄体。電車の中で読むと、いきなり吹き出してしまうので、取扱注意。

ま、あとあとどうなったかということはさておいて(もう「会社も解散」で書いてるがな)、ここは『天六うどん屋さん88カ所探し』の説明である。いや、美容室が天六周辺に88カ所近くあったという説明であった。

●

その『アドバム通信』はただのミニコミではなかった。いやただ(無料)だった。

ほくと会社の同僚が、近所の家のポストに1軒1軒入れていった(ゴミをまいてすみませんでした)。

ちょうどその頃、大阪でブームになりかけていたのが、美容師さん。

東京では美容師さん同士がバトルを繰り返しているテレビ番組が放送されていたらしいが、大阪はまだだった。

でも、ほくたちはそんなことを知らなかった。

であるが、なぜ美容師さんのことを知ったかという、同僚の知り合いの人が、チラシの印刷を考えている美容室さんがあることを教えてくれたからだった。

ほくたちは、その美容室さんを訪問した。

そこで、美容室経営のさわり、チラシとはどれくらいの間隔でうつものかななどを教えてもらった。

チラシは何万枚単位、しかもカラー。

売上アップにつながると思った。

(結局、その後、その美容室さんからはお声が全くかからなかった。余りにも場所が遠かったからか、見積が高かったからか…。とほほ)

●

「美容室さんでは印刷の需要がある」

いつものように単純に判断したほくは、『アドバム通信』で美容室関係の記事を載せることに決めた。

それならいっそ「天六周辺にある美容室さんにローラー作戦だ」。天六周辺にある美容室さんを電話帳で調べ、1軒1軒歩いて場所を確認していった(だが、「作る」と以前の『アドバム通信』で言った「天六美容室マップ」

は未完成。アンケートを書いてくださったみなさん、すみません)。

●

ようやく、ここでモトの話に戻るのだが、天六周辺の美容室さんを調べていくと、あっちにもこっちにもあるのである。

角ごとにあるし、角までいく前に、向かいあっているお店もある。

特にすごいのは、関西テレビさんから北に上がっていく道。ほくは、「天神橋筋西の美容室通り」と勝手に名付けたくらい、美容室さんが並んでいた。

で、それらの美容室を全部数えると、合計80店舗近く。どへー、である。

毎日立ち寄るわけではない美容室さんでそれだけの数がある。

だったら、毎日食べてもOKなうどん屋さんなら、もっとある(はず?)。

そんな理由で『88カ所探し』と名付けたのであった。

でも「探し」であって、「巡り」ではないのですよ。

先に言い訳しておきますが、「88カ所もあったらいいなあ〜」とか「88カ所、すげ〜」と言いたいための数字だったりする。

結果的にその10分の1だったり、5分の1だったりするかもしれません。

そんな時は、搜索範囲をあなたが広げていただければと。お店の中の雰囲気や、店員さんの表情、そしてうどん自体の味を教えていただければ、ほくは楽だなあ〜と。

ではでは、唐突ですが、『天六うどん屋さん88カ所探し』の始まり始まり〜。



(天六でうまいうどん屋さんを探したい・田熊孝浩)

