

京料理をベースに、宇治ならではの味わいを追求
地域に必要とされるお店を構築、そして未来へ

有限会社 辰巳屋（代表取締役） 左 聡一郎



宇治川を目の前に、趣ある風情でたたずむ「辰巳屋」 宇治丸弁当と京会席、京都・宇治ならではの「おもてなし」 地元はもとより、遠方からも多くのお客様を引き寄せる

創業180年余、 茶問屋から京料理店へ

当店「辰巳屋」は、江戸時代後期の天保10（1840）年、ここ宇治に立ち上げられた茶問屋「辰巳苑」をその起源とします。時を経て大正2（1913）年、私の曾祖母の代になって業態を転換。お茶と団子などのお菓子を提供する店に。近くにある平等院などの名所を訪れる観光客の皆さまや、本場・宇治のお茶を買い付けにやってこられる業者の方々、また地

元の多くの皆さまからのご愛顧を頂戴し、繁盛していったそうです。

その後、昭和時代も戦後復興期を迎えた頃、実質的な6代目店主の座にあった祖母・和佐の経営判断により、店は大変貌を遂げます。建物を建て替え、旅館併設の料理屋に。さぞかし大きな投資を要したことでしょう。リスクをいとわず、果敢に挑んだ姿勢には、ただただ頭が下がる思いです。

業態転換にあわせて、本格的な京料理を提供するようになります。宇治ならではの味わいをお楽しみいただきたいとの思いから、オリジナルティあふれる抹茶料理をメニュー化。たちまち大きな評判を集めていきます。現在へとつながる当店看板メニューの原点が、ここにあります。

昭和50年代に入り、7代目を継いだ父・敏泰は、さらなる美味しさを追

求していくため、料理一本に専念し、宿泊を伴う旅館業撤退を決断。そして、屋号も「辰巳苑」から「辰巳屋」に変え、伝統と革新とともに料理屋として、再出発へと踏み出します。また、現在の当店へとつながるもうひとつの看板メニュー、『宇治丸弁当』の原型が生み出されたのも、この頃のことでした。

家業「辰巳屋」を継ぎ、 次の代へとつなげる

「辰巳屋」の跡継ぎの立場として生を授かったことは、むしろ私自身、承知していました。ですが、その境遇に反発心を抱いたのもまた、自然な成り行きだったのかもしれない。家業にはいつさい目も向けないまま、学生生活を送っていきます。大学へは一応、進んだものの、中退。引越サービス業や飲食店、古着店などで

のアルバイトで稼ぎながら、大好きなクルマにお金を注ぎ、遊び三昧の生活に浸っていました。

やがて20歳を迎えたある日、父から食事に誘われ、「これから先の人生、どうするつもりなんや？」と問われます。その際には、「何も考えていない」と答えるしかありませんでした。数日後、久々に父たちの仕事場を訪れ、仕事ぶりを目の当たりにして、「カッコいいな！」と感じさせられます。そうだ、この道を進むべきだと自身に言い聞かせたあの日のことを、今でも鮮明に覚えています。

神戸の老舗料理店で1年間。金沢へ移って料亭で約3年間、続いてカウ





『宇治丸弁当』

ンター割烹店でも約3年間。都合7年間にわたる奉公・修行生活を経て平成18年、27歳で宇治に戻り、家業に就きます。ここでもまた、当初は修行に明け暮れる日々でした。

やがて仕事にも慣れた段階で、メニュー構成や接客のあり方など店の運営についても意識的に、口を出すようになっていきます。バブル経済期の「お客様は、黙っていてもやって来る」時代を経験してきた父の世代に対し、「今はもつ、そんな時代ではない。お客様を呼び寄せる努力と、工夫が肝心」と、強く主張したかった部分がありました。お互いの考え方の違いから、つかみ合いに近い論争を交わしあうことも。しかし5〜6年も経った頃には、次第に私の考え方を 받아들れてもらえるようになります。父

も、時代の変化を読み取ったのでしょ
うね、きつと。

コロナ禍克服へ、 多刃流の作戦展開

家業入りから13年を経た平成30年、40歳にして(有)辰巳屋代表取締役の座に就き、8代目店主の務めを果たしていくことになりました。

真つ先に手がけたのが、看板メニューである宇治丸弁当、京料理・抹茶料理の見直しでした。宇治丸弁当は、うなぎの印籠煮を中央に配し、周辺を25種類以上もの品目で取り囲む構成としました。兵庫・豊岡の職人によつて編まれた雅趣豊かな柳行李を用いるなど、盛り付けにも工夫を凝らしました。また京料理・抹茶料理も、かつての数種類からなる「コンパクトな構成から脱し、旬の素材を幅広く用いた全8品目〜9品目からなる懐石仕立てに。季節の移ろいをたつぷりとご堪能いただけるようにしました。

メニュー見直し施策は、売り上げにも好影響をもたらしました。ところがそこへ突然、襲いかかってきたのが、新型コロナウイルスの影響でした。店は、行政からの要請による休業に



は応じざるを得なかったものの、入念なコロナ感染対策を施したうえで、可能な限りの通常営業を心がけました。それでも、売り上げはコロナ禍前から落ち込んでしまっています。

コロナ禍でもやれることが、きつとあるはずだ。そう考えて挑戦したのが、テイクアウト&デリバリー、市内のご家庭やオフィスなどを対象にした出張料理、そして全国各地の百貨店で開催される京都展などの催事への積極出店作戦でした。店舗営業のみの1本の刃を、より広く外へ向けた2本目、3本目、4本目の刃へと拡充。従業員全員の雇用を守り抜くなどコロナ禍を乗り越切れたのに加え、コロナ収束後の現在、「辰巳屋」全体の事業基盤の厚みにもつながっています。

宇治の町に寄り添う 姿勢に徹して

料理人としての自分と、経営者でもある自分とが、心のなかで葛藤している部分がいまだにあると、感じています。

たとえばメニュー面では、お客様の満足に徹するあまり、仕入れコストや調理作業コストなど採算性を度外視して、美味しさの追求にのめり

こんでしまつ時も少なくありません。経営者として、果たして正しい姿勢なのか？自身に問い続けています。



先般の能登半島地震に際しては、ゆかりのある石川県のお役に立ちたいと、能登や金沢から食材を取り寄せて「能登復興支援弁当」を企画販売。当初予想の30〜40個を大きく上回る、500個超の注文を獲得。売り上げは全額、能登の復興に寄付させていただきました。経営の観点からは大きな負担となりましたが、料理人として、またひとりの人間として、やれることをやった充足感がありました。

辰巳屋のこれからですが、基本的には、現行路線の継承によって経営は成り立つていくものかと思いますが、先細りになつていくことは目に見え

ています。次世代の食への価値観や文化的感覚を考えると大きな不安と懸念があります。それを打開していくため、地元小学校での食育やイベントを活発に行い、日本の伝統的な食文化とともに京料理店を未来へ繋げることを深く意識し、日々仕事をしております。

本年（令和7年）1月には、宇治市中心部のシティホテル内にテナントとして、うなぎ専門店「うなぎ和佐」を出店しました。新業態への挑戦と捉えていただいでよいでしょう。業績のさらなる拡大の起爆剤になつてくれるかもしれない。そんな期待もこめて、今後の運営にあたつていきたいと思ひます。

実は当店「辰巳屋」には、かねてより国内外から、いくつもの出店要請がもたらされてきました。しかし私としては、催事などスポット的な出店は別として、宇治の町から出るつもりは、まったくありません。宇治を愛するものとして、宇治に生きる企業として、地元・宇治がもっともと元気になるよう、私もかなりの役割を果たし、地域から必要とされるお店を築き上げていきたいと考えております。



左 聡一郎 ひだり そういちろう

昭和53年、京都府生まれ。高校卒、大学へ進学後、引越しサービス業や飲食店、古着店でのアルバイトやクルマに夢中になり10代を過ごす。20歳を迎えて心機一転、家業の料理屋「辰巳屋」を継ぐ道へと踏み出す。神戸、金沢での7年余りの料理人修行生活を経て平成18年、27歳で宇治に戻り、家業入り。同30年、40歳にして8代目店主＝代表取締役就任。京都府認定「きょうと食いく先生」、宇治市教育委員なども務める

代表者 代表取締役 左 聡一郎
創業 天保10(1840)年
設立 昭和34年
事業内容 飲食店営業、百貨店催事出店、
ケータリング&デリバリー、出張料理
所在地 〒611-0021
京都府宇治市宇治塔の川3-7
電話 0774-21-3131
URL <https://uji-tatsumiya.co.jp>
資本金 300万円