

『一（いち）の誓い』

5月の1日市川に『麵屋 一路 -ichiro-』という一軒のラーメン屋さんがOPENしました。店主を務めるのは、ラーメン好きなら知らないものはいない有名店の『麵屋 武蔵』で現場責任者を3年以上務めてきた宮内 太郎という子です。

彼とは友人の紹介で出会い、たまたま僕が独立にぴったりの物件情報をもって、彼自身も独立を考えていたタイミングが重なったので、これも運命だと思いその物件情報を彼に譲ることにしました。

本来であれば紹介して終わりなのですが友人からフォローを頼まれました。ラーメン屋の経験もないので初めは戸惑いましたが僕が紹介した物件で失敗はして欲しくないという思いと、大手の企業をやめての初めての独立です。不安しかないと思います。その不安や業務負担を多少でも減らしてあげたいという思いもあり、サポート役をやらせていただくことになりました。

開店までのスケジュールを組み、お金などの試算を行い、その後取り組んだのが店名決めでした。店名は「麵屋 一路」と宮くんが言いました。僕が理由を聞くと、「この街の人が何を求めている、何を出したら成功するかとかはわからないけど、僕ができることは今まで培ってきた経験を活かして、一杯の美味しさを追求することで、そのことを真実一路にやっていきたいと考えていた時に思いつきました」とのことでした。

宮くんは体格が大きく、昔はだいぶやんちゃだったそうで見てもいかつく、一見無骨な印象を受けるのですが、性格はまじめで、細部にこだわりを持っており、特に自分の好きな事には制限なく追及するところがありました。趣味の釣りなんかでは総額100万円するという細かい道具の数々を僕に見せてくれました。

その性格は仕事にも表れていて、道具へのこだわりは半端じゃありませんでした。使用する寸胴など調理器具や器へのこだわりはもちろんですが、一番驚かされたのが掃除道具へのこだわりです。「ここはこれが一番汚れ落ちます！ここはこの薬品を使ってこうスポンジを動かしてくださいなどです。」僕もTVの生活番組ばりに目から鱗の情報を見ることができ、どっちがサポート役かわからない所も多々ありました（苦笑）。

メニューですが、マーケティングを一緒に行ったうえで、メインは市川にはほとんどなかった「つけ麺」を、スープは「豚骨魚介」に決まりました。しかし武蔵も「つけ麺」「豚骨魚介」だったため、それでは面白くないと思い麺を主役にするのを提案しました。麺を主役に行っているお店はあまりなく他店との差別化もできるし、麺が製造するま

での工程を写真で撮り店内に飾ったりすればこだわりも伝わり、宮くんの性格にも一路というお店の名前にもぴったりと考えたのです。

そうこうして、店内もメニューも決まり順調にオープン準備は進んでいきました。

飲食店には大体オープン景気があり、最初はお客様が来てくれます。しかし、一度来てくれた方がまた来てくれなければ成功とは言えません。そして、どんなに美味しくてもまたきてくれるとも限りません。なぜなら美味しさとはつけ麺一杯の旨さだけで表現できないからです。雰囲気・サービス・好みも美味しさになるんです。

この通り、新しいことをやる時は何が成功かなんてわかりません。マーケティングを行ったり、地域の人から様々な情報を集めたりして、極力失敗のリスクを減らし成功の可能性を上げる努力を行いますが、それでも約束された成功なんかありません。

しかし、成功はなくても成長は必ずあります。そして成長を続けて、成功への思いを諦めなければ、その人は必ず成功すると僕は信じています。だからこそ、成功できるその日を思い描きながら小さな一つのこだわりを積み重ねるのです。それが何よりも確実な成功方法だと思うのです。そしてその為に必要な大切な条件が宮くんにはあると感じました。OPEN一週間前に迫った頃、僕は以下の言葉を額に入れて渡しました。

『一生とは小さな一の積み重ねである。

わたしたちは一杯、一匙、一人、一所、一瞬を大切にします。

そして、市川で一番の麺屋とお客様に認めてもらえるように日々精進致します。』

宮くんは一を大切にできる人だから、この言葉を忘れず仲間と共有できれば必ず成功が待っているよと伝えました。

初日の昨日、OPEN時間ギリギリで営業自体もバタバタではありましたが、外にはお待ちのお客様の列ができました。お待たせしてしまう場面も多々ありましたが、お客様は皆様残すことなくつけ麺をお召し上がりいただくことができました。

今回サポートとしてやらせて頂いたのですが、自分が勉強になる箇所が沢山ありました。Cocorodiningも一を大切にしている会社と皆から言ってもらえるよう精進していきたいと思います。