

みんなの笑顔が 力の源だ

ご自由にお持ち帰りください。



communication free paper

力の源

通信

Vol.18

2000 7・8

ラーメン 東へ西へ

No.17 北海道
らーめん
むつみ屋

人口四千五百人の北海道月形町にできた一軒のラーメン屋が、開店からわずか三年半で「アレよ、あれヨ」という間に北海道と関東併せて二十五店舗(平成十二年六月現在)に店を増やしている。経営するのは竹麓輔さん(四十二歳)。北海道月形工場でつくったスープを瞬間冷凍し、関東を含む全店へと配達することで北海道『むつみ屋』の味を全国に広めている。

*今回の縁結びは『雷門』の宇都宮節子さん

メロンと炭坑の町、夕張に生まれ育った竹さんは、「いつまでもサラリーマンでいるのはイヤだ。三十歳までは何かをやりたい」と考えていた。そして、子供の頃から好きだったラーメンが浮かび「じゃあ、ラーメン屋でも……」と気軽に店を始めた。しかし、最初は自分がラーメンをつくるのではなく、人に店を任せ、そこそこの成功をおさめながら経営する形でサラリーマンと二足のわらじ生活が続いていた。

「十年近くたった頃でどうか、勤め先にラーメン屋を経営していることがわかつてクビになつたんです。時期を同じくしていくつかのピンチが重なり人生最悪、どん底状態を経験しました」と竹さん。仕事と家族を同時に失い、暗闇に迷い込んだような寂寥とした日々を過ごした。

そこに救いの手を差し伸べてくれた人がいた。月

「ほんも人気メニューとなつた。これらは、あのログハウス時代から、竹さんが一つひとつ工夫を凝らし生み出してきたメニューである。

日々店に立つラーメン職人と経営者、二つの側面を持つようになって、店には数々のドラマが生まれた。京都からオートバイで旅してきた青年、東京の病院で看護婦をしていた女性、車の故障で困っているところに竹さんから手を貸してあげた男性、TV番組『愛の貧乏脱出大作戦』で修行に来たラーメン屋さんたち……。

「ようやく自分の味が見えてきた頃、全国から元気のいい人間が集まつてくるようになります。彼らの夢を実現させてあげたいし、人生を預かっていると思えば間違つたことはできません。味に惚れてやつて来るんだから、こっちだ

つて本気で教えます」。北海道月形には、フロンティア・スピリットを抱き「自分もむつみ屋のらーめんをやりたい」と集まつてくる人が後を絶たない。その情熱を真正面から受け、自分のラーメンを極めることと、後輩たちに「やつてよかつた」と言われる店づくりをしていきたいと燃える竹さん。そうやつて、西へ南へのれん分けの店やフランチャイジーが増えていった。

会社を興して間もない頃、試行錯誤を重ねてらーめんづくりに精を出し、星の輝く北天を仰ぎながら、凍てつく屋根裏部屋で寝食を共にした仲間との思い出が今でも鮮明に残つている。「あの仲間とあの経験があつたから今があると思っています。一期一会を大切に、真面目なラーメンをつくり続けます」と語ってくれた。

有限公司 むつみ屋



昭和32年9月4日、北海道に生まれる。サラリーマン生活の傍らラーメン店を経営していたが、平成8年の年末よりラーメンを本業とする。『むつみ屋』の名は、人々の仲むつまじい暮らしを願って付けた名前。“北海道第二次開拓期”と銘打ち、自ら全国に新たな北海道ブームを仕掛けている。



※ 東京都東大和市(042-590-0031)、神奈川県川崎市(044-852-2325)にも直営店がある。

月形総本店・月形工場・むつみ屋ラーメン塾

●所在地／北海道樺戸郡月形町1521-4

TEL0126-53-2100

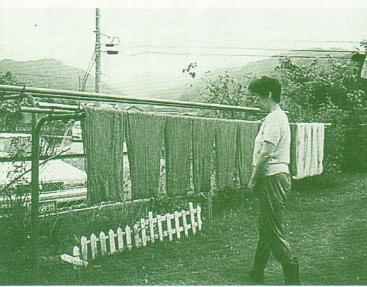
●営業時間／11:30～22:00 ●休日／不定休

形にログハウスを持つ知人の勧めで、そのログハウスでの奮闘が始まった。「挫折を経験し、落ち込んでいたんです。すべてを一からやり直すと決意して、そのログハウスに住み込みラーメンのつくり方を勉強し直しました。夜中の三時には起き出して、何かに取り憑かれたようにラーメンに打ち込みました」。そして、平成八年十二月二十四日、再起をかけたラーメン店『むつみ屋』がオープンした。

この店の『らーめん』は赤みそ、白みそ、塩、醤油と多彩で、他にも『ハルユタカラーめん』(道産小麦粉スーパーハルユタカでつくった麺使用のらーめん)や牛乳入りの『カントリーらーめん』など、独自に開発されたらーめんがメニューに並んでいる。『ギョウジヤニンニク』(別名:アイヌネギ)と呼ばれる身体にいいニンニクを練り込んだ緑色の餃子やシャケ

有限会社 甲木工房

福岡県筑紫郡那珂川町埋金623-2
TEL092-953-0255



Kashiki Etsuko Profire
甲木恵都子氏 プロフィール

有限公司甲木工房 代表取締役

1934年10月27日、東京都牛込加賀町に資産家の長女として生まれ、何不自由ない暮らしを経て結婚。子供1人を授かるが、21歳で離婚し親元へ戻ることに。三十路を前に郡上紬に出会い、宗広力三氏に弟子入りを果たす。その後一人立ちして、1985年那珂川町に工房を開く。



▲ヤマモモの木の皮や、ギンギの根、クサギの実など自然が織りあげる素朴な風合い。

先達に学ぶ職人のこころ



■力の源通信の定める「職人」の定義

その昔、発行人・河原は刀鍛冶や大工の棟梁など『職人』と呼ばれる人にあこがれ、「頑固一徹 ラーメン屋のおやじ」を志した。そして今も『職人』を敬する気持ちは変わらない。

このコーナーでは飲食業を除くその道15年以上の職人にご登場いただいている。

染織作家・甲木恵都子さんが『郡上紬』を知ったのは昭和三十年代後半のことだった。「いい気なもんよね。子連れの出戻り女が母親と一緒に着物を買い漁る生活をしてたんだもの」と当時を回顧する。従姉妹に誘われ母娘で岐阜を訪れ、一日でその紬の着物に惚れ込んだ。後に人間国宝となつた宗広力三氏の作品である。そして、個展があることに氏の紬織りを追い求める生活が始まった。遂には「自分の着たい物は自分で織るしかない」と宗広師匠への入門を志し、一生をかけて貰く仕事とした。働くなくても食べていけるお金持ちのお嬢さんが、周囲の反対を押し切って、消費者から生産者への転身劇を見事にやつてのけた。

宗広力三氏の作品である。そして、個展があることに氏の紬織りを追い求める生活が始まつた。遂には「自分の着たい物は自分で織るしかない」と宗広師匠への入門を志し、一生をかけて貰く仕事とした。働くなくても食べていけるお金持ちのお嬢さんが、周囲の反対を押し切って、消費者から生産者への転身劇を見事にやつてのけた。

宗広力三氏の作品である。そして、個展があることに氏の紬織りを追い求める生活が始まつた。遂には「自分の着たい物は自分で織るしかない」と宗広師匠への入門を志し、一生をかけて貰く仕事とした。働くくて

矛盾があるから前進できるのよ。

「機の音のするところ、常に平和である」とは、師匠の言。古くは家々ごとに「お正月には夫や子供たちに晴着を着せてあげたい」と願う女たちが、野良仕事を終えて夜なべに機を織つた。「温かき安らぎの衣といでも云うのかしら。機を織る行為は愛から出発したの」と甲木さん。

「染めの原料が育つところに工房を」と、十五年前にこの地に工房を構えた。三瀬へ抜ける那珂川町の山里で田んぼを眼下に見、せせらぎの音をBGMに糸を染め上げる。椿のアケで媒染した茜色が眼に眩しい。束ねた糸を絞りながら、糊付けをするしょなやかで力強い手が職人歴を物語る。自然を感じながら染料を採取し、お天道

さまを気にかけながら糸を染め、眠くなるまで機に向かう。着物一反、十二メートル織り上げるのは容易ではない。自然の恵みの中で生み出される素朴な風合いの郡上紬。師匠の「土のにおいがする」作風を受け継ぎ、甲木さんならではの織細さ、やさしさ色づかいが感じられる作品が一点一点仕上がりしていく。

作家たるもの、オリジナリティで勝負できなくなつたら現役を退くしかない。自分が描いた図案を縦糸、横糸、操りながら反物に生命を吹き込んでいく。いかに自分を高め、萎える気持ちを奮い立たせるか、自分への叱咤激励を繰り返す日々。「四十年近くやつてるけど、染織の何たるやなんて未だにわからない。自分にはこれしかないとと思う

毎月、最終週の土・日になると

「トリアス久山」には九州各地から

「ムラおこし隊」がわんさか出没する。

その実態を掴むべく仕掛け人、

副島隊長に会ってきた。

—『ムラおこし隊』は、どんな活動をされているのですか？

副島「九州各地の約100グループの人たちが、自分たちのつくった野菜や果物、海産物、加工食品などや民芸品、工芸品などをピーアールするため月に2日間、郊外型ショッピングセンター『トリアス久山』で商品紹介や販売などのイベントを開催しています。出展のために、各々が熱心に商品や販売方法などの研究開発に取り組み、地域や産業、企業の活性化を進めています。」

—どうしてそういう隊をつくろうと思ったのですか？

副島「自治体や商工団体、企業、地域活性化などで講師活動をやっていく中で、壇上でいくら話しても聞く側の意識に残らなければ、地域の活性化は有り得ないと痛感しました。『ムラおこし隊』は参加者と私たちの学びの現場です。そして、関わる人たちの“夢おこし”、“元気おこし”、“ヤル気おこし”の場でもあります。『理想はわかるが、どこからどう手をつけたらいいのかわからない』と錆びていく現状に浸っている人たちに『その気があるんだったら、一緒に頑張ってみようよ』と動機づけができればいいなと思って始めました。」

—隊の運営や交流イベントなどは大変な事も多いのですか？

副島「大変ですよ。事務局の運営は実質2人半でやっています。後援や協賛、補助金等の支援は一切ありません。実践イベント(ふるさと探検市場)に参加する隊員の出展料だけでは、運営費はまかなえませんから、自分たちの手出しでやり続けています。ただ、やっている手ごたえがダイレクトに感じられ、応援してくれる仲間も増えてきました。人手不足、資金不足といえど、これからも夢おこしにチャレンジします。」

—ボランティアで、どうしてそこまでやれるのですか？ その先に目指すものって何ですか？

副島「僕らがやっているのはただの物産展ではありません。九州各地にくすぶっている何かをやりたいエネルギーと、福岡都市圏の人たちの交流の場づくりであり、ネットワークのきっかけづくりです。参加する隊員たちはどうすれば商品が売れるかを考えることから始まり、消費者との接し方やファンづくりなど、マーケティング調査も行えるいわば実験販売の場なんです。ここで何かをつかんで自分たちの故郷やお店、会社に新しい息吹きを起こしてくれたら、素晴らしいと思いませんか？ 既に隊員と消費者の交流も始まっています。『ムラおこし隊』からいくつものコミュニティ・ビジネスが誕生すると信じています。」

—でも、どうして天神ではなく『トリアス久山』なのですか？

副島「今、消費経済を支えているのは個人消費であり、カギを握るのは主婦だと私は考えています。主婦対象の事前調査でも家族でよく利用する場所は、天神や百貨店ではなくショッピングセンターという声が圧倒的に多かったです。それで、僕たちの試みに理解を示してくれたのが『トリアス久山』でした。会場の無償提供だけでなく、社員の皆さんも設営や後片づけをボランティアとして手伝ってもらっています。いわばトリアスとむらおこし隊との『交流』をテーマにした新しいスタイルのコラボレーション(共同研究)だと考えています。」

—『ムラおこし隊』って、誰でも入れるんですか？

副島「はい。チャンスは自分の手でつくるという熱意ある人なら誰でも受け入れます。現在地域や業種をこえて自分たちのモノや町・村の情報を知りたいと願う生産者や自治体で現在100グループ、それを応援する消費者会員が1,000名を超えてます。」

—楽しそうですね。まずは、消費者の立場でトリアス久山のふるさと探検市場をのぞいてみたいと思います。

副島「今後も毎月2日間開催してゆきます。何かしら新しい発見があると思いますよ。」



FUKUOKAN PEOPLE No.18 元気印の福岡人

Soejima

Kenichiro

副島 健一郎さん

●PROFILE

中小企業大学校登録指導員・労働省福岡労働局 雇用開発アドバイザー・福岡県、佐賀県、熊本県商工会連合会地域プランナー

1959年4月4日 佐賀市に生まれる。

1982年 札幌大学経営学部卒業後、大正製薬に勤務し、その後ランドブレーン入社、濱田浩氏に師事する。

1998年 代表取締役となり各地の活性化事業の指導に取り組む。

1999年4月 ムラおこし隊発足。11月より隊員交流イベントをスタート

熱血ムラおこし隊、参上仕る！

7月29日・30日 / 8月26日・27日
トリアス久山 ふるさと探検市場に集まれ！

ムラおこし隊事務局

福岡市博多区博多駅東2-9-1

東福第2ビル3F (有)ランドブレーン内

TEL092-441-3301



土用の丑の日は7月30日、こちらでは例年

1,500~1,600匹のうなぎが食される。

うなぎの蒲焼き、塩焼き、いずれも1,200円。

グビッと1杯やつても2,000円でおつりがくるヨ!

鯉アライ(450円)、

鯉コク(400円)もおすすめ。



街の

うまかもん

Machi-no Umakamon No.16

疲れたハートに元気を取り戻す、それにはやっぱり「うなぎ」に限る。

おつと、「うなぎ」はオジサンの食べ物、なーんて連想しているのは誰?

子どもからお年寄りまで、月二回、家族そろって「うなぎ」を食べる。

そんな習慣をつくっちゃえば、ひねた十七歳も減ることだろう。

今回は『うなぎ』にうるさい河原が自らハンドルを握り、

二十年以上通い続けているとつておきのうなぎ処へとご案内しよう。

高速道路の久留米インターを下車→JR久留米方面へ抜け、筑後川沿いを

城島方向へ走ること約二十分。「富松うなぎ屋」は大善寺に入つてすぐの左手。

ここは、なんと言つても「安い!」しかも「うまい!」

ついでに言うなら「国産で脂ののつたうなぎしか使わない」。

遠くからのお客さまをもてなすなら、

関東、関西には馴染みの薄い「セイロむし」がおすすめだ。

フタを取るや否や錦糸卵をかき分けて、うなぎとご飯を一緒に頬張る。

ふつくら肉厚のうなぎ。甘辛く蒸したご飯が口の中でホフホフ。

「あゝ、日本人に生まれてよかつた!」そんな気になるもんね。

店長、田中徹さんの話によると、味の決め手はタレにあるそう。

うなぎの骨や頭からとったダシに醤油と砂糖に加え、秘伝の味付けをする。

タレにうなぎを浸すから、お客様の回転のいい店ほど、いい味のタレになるらしい。

まるで久留米ラーメンの「呼び戻し」みたいに、毎日新しいタレを継ぎ足して、

創業七十年を誇る「富松うなぎ屋」伝承の味が完成する。

一匹一匹、手で割いて、素焼き、本焼きの行程が日々繰り返される。

備長炭を加減して、じっくり香ばしさを醸し出す。

「じつとしてるだけでも汗が出る」そんな日は絶好の「うなぎ日和」「かな」。

【富松うなぎ屋】本店

福岡県久留米市

大善寺町黒田83-6

TEL 0942-26-3608

■営業時間 10:00~21:00

■休日 定休日は元旦のみ。
ほか不定休



*同じく久留米市荒木町に支店もあります。0942-26-3426 河原のふるさと城島につながる筑後川の堤防添い



「セイロむし」。肝吸いとお新香が付いてナット1,500円!!ちなみに「うなぎ」は蒲焼きが4切れ入っている。(特上2,100円には6切れ)

力の源 オススメの店

WATCH & JEWELRY • LIFE ACCESSORY

IWATA Tokeitei

岩田時計店

Since 1930



▲懷中時計ではティソ、腕時計はゼニス、ブライテリングも充実。

何かの記念やお祝いに時計を選ぶ人が多いのは、充実した幸福な時間を願つてのことだろう。

「いま、こゝ、その一瞬、瞬をつなぎ合わせて、その人の歴史がつくられていく。何もしなくても過ぎていく時間に、人は一体どれだけのことができるのか、一生の中の一瞬を大切にしてほしい」とは、岩田時計店三代目、

岩田哲夫さんの言。

岩田時計店は七十年の歴史もさることながら、福岡でいちばん多く懐中時計が揃う店としておすすめしたい。カチツとフタを開け、掌に重さを感じながら時を認識するあの動作は、まるで英國紳士か文豪みたい。持っているだけで粹人に見えるから不思議だ。「ある程度人間の重みが出る年代じゃないとサマにならないと思う方が多いみたいですね。三つ揃いを着てでも懐中時計を持つくらい自分のアイデンティティのしっかりした方だったら、年齢は関係ないと思うんです。」こだわりを主張するのに、若い人でもうまく取り入れてほしいです

「いま、こゝ、その一瞬、瞬をつなぎ合わせて、その人の歴史がつくられていく。何もしなくても過ぎていく時間に、人は一体どれだけのことができるのか、一生の中の一瞬を大切にしてほしい」とは、岩田時計店三代目、岩田哲夫さんの言。

岩田時計店は七十年の歴史もさることながら、福岡でいちばん多く懐中時計が揃う店としておすすめしたい。カチツとフタを開け、掌に重さを感じながら時を認識するあの動作は、まるで英國紳士か文豪みたい。持っているだけで粹人に見えるから不思議だ。「ある程度人間の重みが出る年代じゃないとサマにならないと思う方が多いみたいですね。三つ揃いを着てでも懐中時計を持つくらい自分のアイデンティティのしっかりした方だったら、年齢は関係ないと思うんです。」こだわりを主張するのに、若い人でもうまく取り入れてほしいです

「ほかの記念やお祝いに時計を選ぶ人が多いのは、充実した幸福な時間を願つてのことだろう。

「いま、こゝ、その一瞬、瞬をつなぎ合わせて、その人の歴史がつくられていく。何もしなくても過ぎていく時間に、人は一体どれだけのことができるのか、一生の中の一瞬を大切にしてほしい」とは、岩田時計店三代目、

岩田哲夫さんの言。

岩田時計店

福岡市中央区天神
1-11-11天神コアB1F
TEL092-741-0045
営/10:00~20:00
休/天神コアに準じる



▲1930年創業の岩田時計店。長く使ってほしいから、と修理のできる1級技術者が3人も。

ね」と岩田さん。お子さま誕生の記念に懐中時計を求めて、時計の裏ぶたに出生年月日と名前を刻み、子供の成人式のお祝に贈る親御さんもいるらしい。時計マニアやメカニカルに興味を持つお客さまも多いそう。初めての世界に足を踏み入れるとき、手に触れ音に耳をすまし、納得いくまで自分の眼で確かめて一つひとつ吟味してみたくなる。ガラスケースには金色、銀色、フタ付き、フタなし、数字の文字盤、秒針が小さく回るタイプ……、四十個ほどの懐中時計が並んでいる。「ネジを巻いて約三十六時間で止まるので、夜その日をふり返りながらとか、朝起きて新しい一日を始めるためにとか、毎日同じ頃にネジを巻く習慣を付けるといいですね。フタをパチンと閉めると金具が磨耗しますから、留め具を押さえて閉めてくださいね。長く使って不具合が出てきたら、いつでもお持ちください」そんな話に、こだわりを選ぶならやっぱり専門店だ、という気がした。

たちは、宴会場があつて温泉があつて、お笑いもあるからまさに楽園。まだ白黒テレビがバカ高い時代だったから、70メートルくらいのタワーは、まさに娯楽の殿堂でした。まあ、いまの博多でたとえるならば、キヤナリみたいな、ホークスタウンのような遊び場が、ハカタ・パラダイスだったんですね。♪わっかかるかなあ♪わっかんねーだろーなー

30年の時が流れ、博多ポートタワーという名前に変わったけれど、生きています、タワーは。夜10時まで、無料で展望室を開放してるので、博多にいらっしゃいちど上つてほいな。飾らない、風情たっぷりの博多の町が見下ろせます。福岡の都市高速を車で走つてると、夜、赤と紫のネオンがえらくまぶしいタワーが見るので、そのときはさつきのジェットコースター話をちらりと思い出して、助手席の人々に語つてあげてね。東京お台場に大観覧車が現れ、博多の西のほうにも大観覧車がデビューすることし2000年。あらためて、星に手が届きそうなレトロなタワーにも、スポットをあててもうえればうれしいです。たくさんの世代の想い出がギュッとつまっている、あつたかい体温をもつタワーだから。

博多の風俗遺産!?

FUZOKU-ISAN in HAKATA

クロスFMハカタパラダイス ナビゲーター
岡部 はち郎

HACHIROOKABE®
Talking
Thinking King of Kings

星に手が届く場所。

風のつぶやき

Kaze no
Tsubuyaki

人に好かれる人になろう

暑くなりましたね。皆さん、お元気ですか？河原は元気にやっています。僕ね、最近考えるんです。世の中にはいろんな人がいて、いろんな生き方があるけど、やっぱ生きていく上で大切なのは「人に好かれること」ではないか、と。特に僕らみたいに飲食業や接客サービス業に携わる人だったら「お客様に可愛がってもらう、好かれる」という意識を持つことが必要なんではないでしょうか。

でも、いくら「人に好かれよう」と思っても、受動的に待つてたのではそれは有り得ない。よほどその人が「べっぴんさん」「かセクシー男優みたいな人なら別ですよ。しかし、大抵は自分から「僕は（私は）あなたのことを大切に思っていますよ。あなたの喜ぶ顔が見たいんです」」そういう意識で、相手に接していかないと

気持ちは伝わらない。飲食業は「いらっしゃいませ」から「ありがとうございます」までの間、それぞれのお客さまに対しても、一幕一場の舞台を一年三百六十五日通してやっていくわけですから「お客様に心地よく感じていただける氣働きができなくちゃいかん」と僕は常々思っています。スタッフの一人ひとりがアルバイトさんにして、気働きができる人の多い店が繁盛店になっていくんです。

『ディズニーランドの法則』（日経B.P.社刊）という本にもあつたけど、「積極的にフレンドリー」をコンセプトに自分から「語りかけ、歩み寄る」ことが、相手に自分を気に入つてもらうための第一歩じゃないかと思います。これって日本人ならではの氣づかい、心くばり、気働きについて言つてゐる気がするんだよね。それは

「相手に媚びを売つて迎合しろ」という意味ではなく、「誠意（好意）を示さなければ、相手は心を開いてくれない。そのためには自分から相手に近付いていきましょうよ」ということなんです。胸襟を開いて相手に好まれようと接すること。すると相手も「ああ、コイツは安心できる」と徐々に打ち解けてくれて、心通わすことができるようになるんじゃないでしょうか。

僕たちは飲食業を通じて、「勇気、元気、活気、やる気」そんなものを本気になって伝えていきたいと思つています。そして、お客様に対する「氣働き」のできる人間を育てていこうと思つて、口うるさいことも言つています。それは「人様に好かれることが商売の原点」であると思うから。商売も人生も同じようなもんですよ。クサイと言われるかもしらんけど、やっぱり河原は「愛」とか「勇気」とか「思いやり」とか、そんな感情が人間には大切ななんじやないか、と感じます。誠実で素直な明るい人の周りには集まつてくる。皆さん、人に好かれる人になりますようね。



自分から「人に嫌われよう」とか「誰とも関わらんで生きていこう」とか思つてる人は少ないかもしれません。でもね、「じゃあ、あなたは人に好かれようと思つて生きていますか？」と僕は問いたい。いろんな生き方があるけど、自分独りで寂しく生きるより、人と関わりながら、人に揉まれて、喜怒哀楽の感情に喜び

河原成美
Kawahara Shigemi

●PROFILE

1952年12月18日
男4人兄弟の末っ子として福岡県に生まれる。

1979年
最初の店『AFTER THE RAIN (レストランバー)』をオープン。

1985年
ラーメン『博多一風堂』をオープン。
力の源カンパニー設立。

1995年
ナルミ食品計画設立。飲食事業に関わるデザインプロデュース、
店舗プランニング、経営におけるコンサルタント業務を展開中。

2000年
『博多一風堂』等、現在は17店舗の経営に携わる。

力の源カンパニーの店

ラーメン	一風堂本店(福岡・大名) TEL 092-771-0880 一風堂本舗(福岡・塩原) TEL 092-562-6155 一風堂太宰府インター店(大野城市) TEL 092-504-1555 一風堂姫の浜店(福岡・福重) TEL 092-895-1155 一風堂山王店(福岡・山王) TEL 092-436-3310 一風堂長堀店(大阪・南船場) TEL 06-4704-7101 一風堂新横浜ラーメン博物館店 TEL 045-471-2537 一風堂恵比寿店(東京・恵比寿) TEL 03-5420-2225 一風堂高田馬場店(東京・早稲田) TEL 03-5272-0039 一風堂明大前店(東京・世田谷) TEL 03-5355-5215 一風堂駒沢公園店(東京・世田谷) TEL 03-5758-3484 一風堂天神店(福岡・天神) TEL 092-738-7061 一風堂五反田店(東京・五反田) TEL 03-5740-7697
-------------	---

一般飲食	りらく(家庭料理) TEL 092-761-8787 松の湯(居酒屋) TEL 092-732-7939 タイガーキッチン(カジュアル中華) TEL 092-761-8852 BIG APPLE(カレー&ハンバーグ) 上海001-862-164734901
-------------	---

ラーメン 修行日記

5/25

スタッフ集めに奔走するデビットさん。既に100人近い人に会い、ラーメン屋への情熱をぶつけてみたものの、「コレ」という人は2人だけ。「オープンは7月20日前後。店は1人では回せない。立ち上げの3ヶ月~半年、自分といっしょに死ぬ気でやってくれる補佐がほしい。そんな人材を、せめて5人は集めたい……」 気は焦るばかり。新宿、原宿、渋谷、恵比寿…と『とんねるず』にお願いした店舗物件さがしは今日も続いている。



6/3

昨日から一風堂山王工場のテストキッチンへ入り、河原社長との修行を再開する。スープは塩とんこつ味、チャーシューもおおかた見えてきたところ。ここまで来たら、気は抜けない。「絶対においしいラーメンをつくってやる」その想いを胸に不安と焦り、「やってやるゾ」の期待が入り混じる。大量に出してもスープの味を一定に保てるようにと、吉田部長からの助言にも真剣に耳を傾ける。



6/12

東京へ戻り、オープニング・スタッフのオーディションが始まる。どんな店にしようかと、構想を膨らますデビットさん。「毎日店に出て、お客様のために麺揚げをします」と決意は固い。どうぞ、一日も早くいい人材が見つかりますように…



通信1~17号に登場していただいたところ

ラーメン	新横浜ラーメン博物館 TEL 045-471-0503 野方ホーブ(東京) TEL 03-3387-2886 純 連(札幌・新横浜) TEL 011-824-5655 げんこつ屋(東京・新横浜) TEL 03-3393-7981 玷(福岡) TEL 092-552-3826 六角家(横浜・東京・北海道) TEL 045-413-0356 昇和亭(久留米) TEL 0942-22-6886 井出商店(和歌山) TEL 0734-36-2941 勝丸(東京・新横浜) TEL 03-5434-5320 新福菜館(京都・新横浜) TEL 075-371-7648 雷文(東京) TEL 042-722-5567 南京千両マリン(久留米) TEL 0942-31-2092 いのに(徳島・新横浜) TEL 0886-53-1482 鈴木商店(福岡) TEL 092-734-1155 麵屋 武蔵(東京) TEL 03-3796-4634 魁龍(北九州) TEL 093-922-6666
-------------	--

福岡の飲食店	前田家の食卓(居酒屋) TEL 092-712-1186 福新樓(中華料理) TEL 092-771-3141 木楽家(居酒屋) TEL 092-714-0965 御 蔵(居酒屋) TEL 092-731-2158 両 国(手うどば) TEL 092-851-0602 カフェド・カッファ(喫茶店) TEL 092-714-7179 味の正福(定食) TEL 092-721-0464 割烹たぬき(博多鍋) TEL 092-291-0371 さぬきうどん TEL 092-714-0994 河太郎(日本料理) TEL 092-271-2133 岩戸屋(鍋料理・すき焼) TEL 092-741-2022 香津木(感性日本料理) TEL 092-733-3322 てしま(串揚げ) TEL 092-712-7791 鉄なべ本店(餃子) TEL 092-841-1549 もり兵衛(焼鳥) TEL 092-721-4056 ながわ(ステーキ専門店) TEL 092-716-2057 たらふくまんま(飯処) TEL 092-713-6056
---------------	--

福岡のショップ	キャブテンサンタアイランド TEL 092-725-5588 マザーランド(ネイティブアメリカングッズ) TEL 092-761-3939 ジャック(アルザス菓子) TEL 092-712-7007 TINY SWEETS(ファンシーグッズ) TEL 092-713-6638 井手精肉店 TEL 092-781-7058 豆 藤(八女の豆腐) TEL 092-523-4500 ドク スピール(木のおもちゃ) TEL 092-542-0550 フラワームーン(花) TEL 092-731-8783 ライオンズ ベースボール ショップ TEL 092-771-2322 鈴懸 本店 TEL 092-291-2867 リメンバー・キルト TEL 092-761-4557
----------------	---

福岡の元気企業 & 元気人	イングデザイン研究所 TEL 092-531-7234 ミック工房(建築デザイン) TEL 092-711-9221 ふくおか経済(経済誌) TEL 092-474-4455 Kiryu(美容室) TEL 092-732-6900 小児歯科はまの TEL 092-551-8080 フーディアム・トクナガ TEL 092-734-2008 額装工房・横山 TEL 092-751-5961 財界九州(経済誌) TEL 092-715-1221 インタークロス(九州ベンチャー大学) TEL 092-781-5252 しんしょう(理髪店) TEL 092-721-6147 玄南荘(寮・給食・飲食事業) TEL 092-822-6201 カヨ・エンタープライズ TEL 092-752-2978 トコトコ俱楽部 TEL 092-736-5003 岡部はち郎事務所 TEL 092-771-8023 グレイト・パパ・ベアーズ(企画) TEL 092-726-1866 アルゴプラン(コンセプト・ワーク) TEL 092-751-9128 博多左官 浜野組 TEL 092-822-1326 九州ラーメン研究会 TEL 092-512-2500 ブランディング秀巧社 TEL 092-712-3292 井上和紙処 TEL 0946-25-0517
--------------------------	---

情報スクランブル



売り切れちゃってゴメンナサイ!

4月18日より全国のセブンイレブンで新発売した『一風堂』と『すみれ』のカップ麺が、売り切れ続出でご迷惑をおかけしております。現在、日清食品では再販に向け、生産体制を整えているところ。7月、8月あたりからまた店頭に並ぶはずですが、何しろ「棚に並んだその日に売り切れる」状態らしく、小マメにセブンイレブンを覗いてみてください。売り切れでがっかりさせてしまった皆さん、本当にゴメンナサイ…



Check! 新横浜ラーメン博物館に幻の塩ラーメン「マメさん」復活!!

北海道のラーメン三大ご当地といえば、札幌(味噌ラーメン)・旭川(醤油ラーメン)、そして函館(塩ラーメン)があげられます。



昭和40年代に函館でブームを巻き起こしたラーメン店『マメさん』が、昔ながらの函館ラーメン塩スープをバージョンアップして、期間限定店でラー博に登場(来年2月末までの予定)。幻のラーメン店の幻の味が、今よみがえります。

* 皆さまからのお便りや情報を待ちしています。
「お店がオープンしたよ!」とか、「アソコはおいしい」などの情報もお寄せください。

*ハガキ、お便り、ファックス、Eメールなど、通信方法はお任せします。メッセージをいただいた方の中から、抽選で10名さまに『新横浜ラーメン博物館の入場券(無期限)』をペアでプレゼント。



17号のプレゼント当選者

山内早苗さま(寝屋川市)・北川智子さま(吹田市)・小手貴代江さま(杉並区)ほか7名さま。

お便り
などの
宛先

〒810-0021 福岡市中央区今泉2-5-28-3F
(株)力の源カンパニー 力の源通信編集室あて
TEL 092-762-4445 FAX 092-762-5556
Eメール／who-gokigen@pop01.odn.ne.jp