

二度三度の失敗で断念するなんてもつたない。 失敗こそ、 ヒントの宝庫だ！



「あなたへ」自分が納得するまでつきつめてみようよ。途中であきらめるのって悔しくない？ 情熱こそすべて。必ずいつかは成功する

と にかくラーメンが好き。昼は水泳のインストラクターをしながら、夜に屋台の店を出したら、これが売れた。で、30歳の時に、初めて実店舗を構えられと売れなくて、4カ月で閉店。やっぱりラーメンはスープが命と、スーブづくりの研究を重ねましたが、開業と撤退の繰り返し。借金を返済し終えると、また借金して店を出す。行列のできる店にも食べに行きましたが、なぜこんな味で人気があるのか疑問を感じる店が多くて、納得できない。對抗心が出てくる。自分に足りないのは何か、何が失敗の原因か、考えては改善を繰り返す。失敗には成功へのヒントがいつばいつまってるから、あきらめるなんてもつたないですよ。8軒目の頃には、私の店もマニアックなラーメン好きの間では評判になっていたし、味には自信がありました。ある日、お客さんから「この味を学びたい」と言われて、冗談半分で30万円なら教えると答えたら本当に翌日持ってきた。指導後、その店が繁盛し、雑誌やテレビで紹介されてビックリ。この味を自分だけの財産にして欲張ってもしようがない、公開しようと思っただけです。それで01年に移転して、弟子が寝泊まりもできる店を開店。おせっかいな性格なんです、私。今まで8人の弟子が開業しました。流行とか、ブランドじゃなく、味はいいのに売れない店、そういう本場にうまい店を集めて、町おこしをプロデュースするのが夢。東京に出店しないかって？ そのうち大勝負するかもね。

Hiroshi Tada

多田広志

(資)地鶏ラーメン研究会/職人代表/茨城県古河市

事業内容 日本全国の地鶏を使用したラーメンスープの伝授、経営指導、店づくりアドバイスなど、ラーメン店の総合プロデュース。ラーメン店の経営・製麺業

★1955年、東京都生まれ ■自衛官として2年間勤務し、ボクサーを目指し満期除隊。プロデビューを果たすが収入の少なさに断念。水泳インストラクターとなり、現在も週2回は小中学生を指導。30歳の頃からラーメン店の開業、閉店を繰り返すこと11年間で13回。客から頼まれ味を伝授した店が繁盛店に。02年12月に法人化。現在までに8軒をプロデュースし、自らの店も4軒経営 ●居酒屋めぐり ●「起死回生」
→<http://homepage2.nifty.com/jidorira-men/>