



地鶏ラーメン研究会 代表

多田広志氏(55歳)

Hiroshi Tada

ジャーナリスト:吉村克己

13回の閉店を経て ファンの支持する味を 生み出した

地鶏と“白タレ”を使って開業支援

ラーメン好きで、30歳のときにラーメン屋を開業するも、その後、13回も閉店・開店を繰り返す羽目に陥った。だが、その経験をバネに、地鶏のガラと特別な貝をベースにした独自のスープを生み出して再出発した店は、いまやラーメン好きの集まる繁盛店となっている。

ただ・ひろし 1955年東京都生まれ。73年本郷高校を卒業。陸上自衛隊に2年間勤務後、水泳インストラクターとなり、並行してボクサーをめざしてプロデビューも果たすが断念。85年にラーメン店を開業するが、以後、13回も閉店。その後、繁盛店となり直営3店を経営。2002年に地鶏ラーメン研究会を設立。従業員22人（うちパート20人）。

ラーメン評論家も一目置く地鶏ガラのスープ

宇都宮線野木駅（栃木県）から歩いて15分ほど離れた人通りの少ない場所にある「阿波家」はラーメンファンにとっては有名店だ。厳選された地鶏のガラをベースにしたスープを使う“地鶏ラーメン”はコクがありながらもしつこくなくまろやかな味で、ラーメン評論家も一目置く。

この地鶏ガラに、昆布と干しアジ、そしてイ貝の一種である特別な貝“シーリ貝”などを使ってつくる「白タレ」というスープで供される塩ラーメンは絶品だ。何とも複雑な深い味わいで、スープを一口飲んだだけで、おいしさが口中にパッと広がる。

麺も自家製で地鶏卵を使ったストレートタイプ。チャーシューも穀物中心の飼料で育ったこだわりの豚肉を使っている。このラーメンをつくり出した多

田広志は「若者だけでなく子どもからお年寄りまで楽しめるラーメンにしたかった」と語る。

ラーメンブームのなか、いろいろな名物ラーメンや有名店主も現れたが、「ラーメンは気軽な大衆食から離れるべきではない。1,000円以内の庶民の味であって、ランキングしたり、コンテストで競い合ったりするものではありません」と明快に語る。

多田の店にも地鶏ラーメンをカップ麺として出さないかと食品メーカーが訪れたこともあるが断った。自分のラーメンをカネ儲けの手段にする気はない。自分で納得のいく大好きなラーメンをなるべく多くの人に食べてもらいたいと思うが、フランチャイズ化したり、直営店をたくさん出したりするつもりもない。

現在、多田が経営する直営店は阿波家と茨城県古河市にある2店を含めた3店舗だけ。多田のラ

メンの味に惚れて弟子入りし、のれん分けしたラーメン店経営者が8人。いずれも順調に営業しており、なかには行列のできる店としてメディアで取りあげられるところもある。

のれん分けといつても、加盟料やロイヤリティなどは一切なし。多田のつくる地鶏ブイヨン（あるいは地鶏ガラ）と白タレを買うことだけが義務だ。地鶏ラーメンの開業支援をするために、合資会社地鶏ラーメン研究会を2002年に設立した。

通常、繁盛店はスープのつくり方などめったに口外しない。スープは店の命であり、そのレシピを習うには数年の修業を経て、店主の信頼を得てから支店や、のれん分けで店を出すことが前提になる。

ところが、多田は誰にでも3日間でスープおよびラーメン、チャーシュータレのつくり方まで教えてしまう。AコースとBコースがあり、前者は地鶏ガラを使ってスープをどうつくるかの基本から、餃子づくりまですべて教え、各材料の仕入れ先も紹介する。費用は80万円。後者は30万円で多田がつくった地鶏ブイヨンを使ったラーメンのつくり方を学ぶ。鶏ガラからスープをつくる手間を省きたい人はこのBコースを選ぶ。

「答えをそのままレシピどおりに教えるだけなので3日ですむんですよ」と多田はあっけらかんと語る。

繁盛店のなかには、秘伝とばかりに材料の産地まで隠す店主もいるが、多田はすべて公開する。地鶏ブイヨンで使っている鶏ガラは讃岐コーチン、土佐ジロー、栃木しゃもの地鶏と伊達鶏、阿波赤どり、桜島どりの銘柄鶏計6種だ。白タレに使うシリ貝は通常、食用としては使われていないので出回っておらず、多田自身が海中に潜って取ってくる。シリ貝は食べると苦みがあってまずいが、ダシにはふさわしく、干して使うと強いうま味成分が出るのだという。

軽トラの屋台から始まったラーメン人生

有名店となった阿波家だが、実は多田にとって14店目である。1985年に30歳で1号店を開いて以来、13回も閉店と開店を繰り返してきたのだ。最短では3カ月で店を畳み、大家から「そんなに簡単に店をやめないでくれ」と泣きつかれたり、「最低でも半年は続けるもんだよ」と諭されたりしたこともある。妻の実家がある古河市を皮切りに、小山、東武動物公園、北千住などに次つぎと店を出しては潰した。

「もともとラーメンが好きでね、店を出す前には有名店を200店ほど回って味を比べました。衝撃を受けるほど感動的な味に出会ったのは2店だけ。いまでもその味にあこがれますよ。しかし、ほかの店は繁盛していても大した味ではないと思いました。これなら俺でもやれると思ったんですよね」

最初は軽トラックを改造した屋台店だったが、これが物珍しさもあったのか当たった。半年ほどで150万円もの利益がたまたま。それならと小さな店を小山市に借りて2号店を始めたが、素人の悲しさか味が安定しない。スーパーから仕入れた普通のブロイラーの鶏ガラでつくっていたが、うまくできる日があっても、材料が違うと次の日は別の味になつた。次第に客足が遠のき、4カ月でやめざるをえなかつた。

「でも自分が悪いと思わなかったんですよ。場所が良くないとか、味のわからないお客様が多いとほかのせいにして、店を出しつづけました」

宅配便の運転手などで半年間ほど稼ぎ、残りをサラ金から借金して出店した。しかし、開店後しばらくすると、やはりお客は来なくなる。多田は再び店を畳み、資金を稼いで、サラ金からカネを借りては店を出しつづけた。

北千住の狭い路地に出した店が潰れたとき、引っ



写真上：シリ貝と昆布、干しアジ、鶏ガラなど厳選した材料を使った塩ラーメン。その味はさっぱりしているがこくがあっておいしい。麺も地鶏卵を使った自家製のストレートタイプのたまご麺。値段は650円とリーズナブル

写真左：栃木県野木町にある多田の直営店「阿波家」。最初の店から14軒目になる。平日は午前11時から午後2時までしか開店していないが、多いときには60人の来客があるという

越し用の車を深夜、店に横付けして急いで片付けた。その最中に、電球が床に落ちてパリーンと音を立て割れた。多田はなんともみじめな気持ちになり、こんなことでいいのだろうかと自問した。

多田は東京の名門、本郷高校を卒業後、陸上自衛隊に2年間勤務した。子どものころからスポーツ好きで、高校時代にボクシングにはまり、プロデビューをめざしてジムに通っていた。自衛隊除隊後、スイミングセンターに就職し、水泳インストラクターになるが、それでもボクサーの夢を諦めきれず、夜になるとジム通いを続けていた。

念願かなってプロデビューを果たし、ボクサーの晴れ舞台である後楽園ホールのリングに上がったこともある。だが、周囲のボクサーの卵たちを見ると、多田は自分の覚悟を疑わざるをえなかった。

「周りは家出同然でボクサー一筋にがんばっているんです。それが自分ときたら、昼間はインストラクターをやりながら、あわよくば、なんて考えている。ハングリー精神が違いすぎると諦めました」

多田はあっさりとボクシングから身を引き、その後10年間、水泳インストラクターとして生きた。やがて30歳手前になると体力的な問題もあり、上司から管理職への道を期待された。だが、多田は管理職になりたくなかつた。

「そのころ、ラーメンブームでもあり、ラーメンで自分の城を築きたいと思うようになりました」

こうして、軽トラの屋台店を始めるようになったのだ。

讃岐コーチンとシリ貝との出会い

6軒目を畳んだとき、さすがに兄弟や親戚たちが「もういい加減にしろ」と多田に意見した。妻にも「あなたはラーメン屋に向かないのだからもう諦めて、工場でもどこでも勤めてちょうだい」と何度も迫られた。だが、やめる気にならなかつた。

実は多田も6軒目を閉店するときは、もうこれでやめようと決心していた。ところが、閉店当日にお客が5人ほどやってきて、そのうちの1人の年配客が多田に「これぞ屋台のラーメンの味だ。こんなにおいしいラーメンは食べたことがない」と言った。

今日で店を閉めるとそのお客に言うと、「こんなラーメンの味をわからない人がいるとは」と嘆いた。

多田は涙が出るほどうれしかつた。こういうお客様のために俺はラーメンをつくっているのだ。いつかほかのお客さんもわかってくれると、再び闘志に火がついたのだった。

7軒目を潰したころ、多田に転機が訪れた。ある有名店が名古屋コーチンでダシを取っていると知つたのだ。それまで普通のプロイラーで十分と思って

いたが、試しに地鶏を調べ、四国の讃岐コーチンの鶏ガラを送ってもらうことにした。

「骨をくだいても鶏特有の臭いがしないんです。驚いて、その鶏ガラで正月に雑煮をつくり、黙ってカミさんに食べさせると、いつもよりおいしいという。これならいいけると確信しました」

当時、地鶏の鶏ガラでスープをつくる店はほとんどなく、讃岐コーチンの生産者も喜んで鶏ガラを分けてくれた。すると、スープが変わった。上品でこくのある味になり、お客様の反応も上々だった。

多田も少しずつ自分の味に自信をもつようになっていたが、それでも繁盛するほどではなかった。相変わらず店を畳んでは、また別の場所を開いた。

8軒目のとき、ひとりのお客が「この味を教えてもらえないだろうか」と聞いてきた。多田は冗談半分で「30万円くれるなら教えましょう」と答えると、彼は翌日、本当に持ってきた。

多田は惜しげもなく、スープのつくり方などを教えると、そのお客様は埼玉県でラーメン店を開業し、メディアで紹介されるほどの繁盛店になった。自分のラーメンで繁盛店ができるなら、学びたい人にはどんどん教えようと、多田はこのとき決心した。

その後も噂を聞いて多田に教えを請う弟子が現れ、地鶏ラーメンの名前が知れ渡るようになった。

そんなころ、ある食材との運命的な出会いがあった。それは、鹿島灘沿いの神栖市の居酒屋に行ったときのこと。店主に気に入られた多田は、岩牡蠣漁に誘われた。1回行けば100万円は稼げるという。資金に困っていた多田は喜んで素潜りに挑戦したが、プロの漁師たちと同じようにはいかない。大した稼ぎも上がらず、岩牡蠣と間違えて地元で「シリ貝」と呼ばれる駄貝をたくさん獲った。

漁船の船長は「こんな貝は味噌汁のダシにしかならない」と、どんどん捨て始めた。多田は「捨てる

なら」と、10個ほどもらって帰り、味噌汁に入れてみた。

「すると貝だしのうま味で味わいが変わったんです。これは塩ラーメンに使えるかもしれないと思いました」。多田は、この貝に塩をまぶして1ヶ月ほど干すと、濃厚なダシが出ることを発見した。

10軒目以降はそれなりに常連客もついたが、家主との賃貸契約の関係から店を閉じざるをえないことが続いた。2001年、完成した白タレと地鶏スープを武器に、満を持して野木町に14軒目の阿波屋を出店する。そのころにはネット上などで多田のラーメンはウワサになっており、開店準備中に「いつオープンするんですか」とわざわざ聞きに来るファンまで現れた。多田は「初めてのこと、逆に不安になった」という。だが、開店日に20人ほど並び、不便な場所にかかるわらず、阿波屋は繁盛店となった。

翌年には地鶏ラーメン研究会を設立し、指導とのれん分けを仕組み化した。

「1軒目でやめてしまうなら、その人には向いていない。2、3軒と開くなら好きなんだからやりつづけるしかないでしょう。ちゃんとした味なら繁盛するかしないかは些細な違いなんです。別に行列ができなくてもいい。少しずつお客様を増やしていくべきですよ」

いまでもラーメンを残すお客様がいると不安で、妻に味を確かめてもらうという。客数が少なくとも、「おいしかった」という声を聞くほうがずっとうれしいと多田は言う。人に喜んでもらうことこそが、自分の喜びであることを実感する。その気持ちがあるかぎり、多田のラーメン店は単なるブームには終わらないだろう。

(文中敬称略) ■

なお、本稿へのお問合せはeメールmgt-review@jma.or.jpまで。

◆地鶏ラーメン研究会http://www.jidoriramen.com/