

いつも本気の総大将

株式会社ベスト・モア
代表取締役 CEO

三木規彰

今や国民食となったラーメン。数多くある人気店の中でも特に有名な『博多一風堂』の大將直々に、名古屋のライバルと認められた男がいる。『長浜ラーメン一番軒』の総大将三木規彰だ。名古屋にとんこつラーメン文化を作り、2016年3月には大名古屋ビルヂング内に旗艦店もオープン。いま勢いのある三木の本気に、叩き上げブランディングプロデューサー安藤電二が迫る。

人生を決めたラーメンとの出会い

安藤電二（以下安藤） 三木さんはなぜラーメン屋を目指されたのですか。

三木規彰（以下三木） 私は三重県の多度町（現桑名市）で生まれ育ちました。父は自営業でしたが、私が小学生の頃に倒産。どんどん貧しくなっていく。子ども心に貧乏の大変さを実感しました。生きていくために中学生からアルバイトを始め、高校卒業後にホテル業界へ就職したのですが、1年ほどで退職。当時は、お金を貯めなければという思いが強く、給料の高い仕事を転々としていました。そして水商売へ行き着き、20歳で店長に。充分なお給料をいただいていたのですが、昼間の世界で好きな麺類をお客様に提供したいと思うようになり、いろいろ食べ歩いていました。そしてあるラーメン屋さんで私の人生を決めたのです。21歳の時でした。

安藤 そのお店は人生を決める程おいしかったのですか。

三木 はい。ラーメン屋さんで行列？と思ひ並び、食べたらいよいよラーメンの旨さに衝撃が走りました。もうしてもこのラーメンを作りたい。すぐに水商売を辞めそのラーメン屋さんへ行き、アルバイトを始めました。

半年間、がむしゃらに働きました。それが認められ、店長の推薦で遂に就職。これでラーメン屋をやるぞ！と思ったのですが、スープすらちゃんと作れない。そこで店長にお願ひし、仕込みだけで雇っているベテランお爺さんの元で修業させていただくことに。とにかく誰にも負けたくない。その気持ちを持ち続けていました。すると店長になり、売上げのあまり良くない店を建て直す役割を担うまでになったのです。

安藤 F Cは関東圏で増やしていく計画なのですか。今の地域には何店舗展開されているのですか。

三木 『長浜一番軒』が名古屋にある総本店と日比野店の2店舗。『熟成豚骨ラーメン専門 一番軒』が清須店と庄内緑地店。そして11月27日にオープンした今池店の計3店舗。『一番倉』が守山区にある川村店と黒川店と、のれん分けで独立を果たした赤池店の3店舗。全部で8店舗ですね。それぞれ、『一番軒』がさらっとしたとんこつ味、『熟成豚骨ラーメン専門 一番軒』が熟成とんこつと言いつつとしたとんこつ味、『一番倉』はとんこつに鶏から、魚介が入っています。

安藤 なるほど。お店ごとに味がしっかりと分けられているのですか。最後に今後の展開を教えてください。

三木 お金はなくとも本気で夢を叶えたいと頑張っている人に店を渡すために、独立制度を確立したい。夢を作って夢を叶えられる、ドリームカンパニーにしたいと考えています。また、自分が名古屋で作ってきたラーメンを、他の地域で本気で出来る仲間を作りたい。F Cにも力を入れたいですね。最終的には100人の仲間、100店舗を作りたいんです。そして2016年3月、名古屋駅前的大名古屋ビルヂング内に熟成とんこつ味の『大名古屋一番軒』をオープンします。名古屋の玄関口で私が作り上げた名古屋の熟成とんこつをアピールしたいですね。

三木規彰 株式会社ベスト・モア 代表取締役 CEO

1970年三重県生まれ。高校卒業後、職を転々する中、大阪で食べたラーメンに衝撃を受けその店で修業。1998年に独立したが、味に納得できず長浜の屋台で修業。2000年に復活し、行列のできるラーメン屋となる。現在愛知県に8店舗、埼玉県さいたま市（大宮区）と東京都港区三田に各1店舗を展開。

安藤電二 株式会社DDR 代表取締役

実践で培った経験が武器の叩き上げブランディングプロデューサー。地域ブランド「サムライ日本プロジェクト」を主催。2007年8月、経済産業省より地域中小企業サポーターに委嘱。地域を元気に、地域を世界に発信するため、全国を奔走中。著書に『地域企業から学ぶ未来に繋がるブランディング術』株式会社流行発信・発行（他3冊）。



Interviewer
叩き上げブランディングプロデューサー
株式会社DDR
代表取締役
安藤電二

全てに本気で向き合う姿勢が結果と仲間がついてくる理由

安藤 強い気持ちを持ち、結果も出ず。素晴らしいですね。そして独立されたのですか。

三木 目標にしていた1000万円が29歳で貯まり、独立を決意しました。開店する場所を探して見つけたのは尾張旭市。名古屋ではありませんでしたが、現地へ行き、気に入り、すぐ契約。そして、たまたま隣の隣を工事していた方に建築会社を紹介していただき、見積もりを依頼。しかし予算ギリギリでしたのでお金はないですがどうしてもラーメンを作ってみんなを喜ばせたいんです」と話すと「面白い人やね。一緒に店を作るか」と言ってくださり、開業資金を節約するために荷物運びや壁塗りなどを手伝いました。そして遂に1998年。わずか13坪15席のラーメン屋をオープンすることができました。30歳の時でした。

満を持してオープンも味に納得できず再び修業へ

安藤 手伝うことでお店に愛着も湧いたと思います。オープンから順調でしたか。

三木 うまくいきませんでした。修行していた店が常に行列だったのは、私の力じやなくお店のブランドと実績、お客様から信頼を得ていたからだと痛感しました。また、スープに納得できない日は開けていました。開いたり閉まったりする店と近所で有名になり、売上げも1日10万円ほどあったのですが、おもしろいと言っていただけでも自分の心が許さない。目指したのは名古屋で一番の店。もっとラーメンを知らなければと思い、オープン4ヶ月で店を閉め、ラーメンの修業に行きます」と張り紙し、とんこつラーメンの聖地博多へ行きました。

安藤 一旦店を閉める決断はなかなか出来ない。それほど本気だったのですか。博多ではどちらで修業をされたのですか。

三木 空港に着くと、とんこつ匂いに気持ちが高揚。入口にあった行列屋台。恰幅のいい白髪の大將に「ここで働かせて下さい」とお願いしたのですが、「人は募集しとらんけん」と一蹴。それでも諦めきれず次の日も行き、ラーメンの技術を伸ばして、お客様に言い聞かせた。この味が気に入ったので大將の味を学ばせてほしい。お金なんていいません！無給で構いません！ラーメンに人生をかけているんです」と本気で話すと、「分かった。いつでもきんしゃい」と言ってくださり、すぐに屋台から徒歩40分のアパートに引っ越して無給で修業しました。

屋台での仕事はかなり大変でしたが、ココにいられるだけで幸せでした。最初はひたすら血洗ひ。徐々にラーメンも作らせていただけるようになり、スープは大將の背中を見て必死で覚えまし。そして1年半が経つ頃、大將から「もう一人前にやれる」とお墨付きをいただいたので、翌月、自分の店に戻りました。

福岡の味から名古屋の味へ改良が生んだ大行列

安藤 修業することで自分の納得できる味のラーメンができ、再出発。お客様も増えたのではないですか。

三木 1年半振りでしたが、ありがたいことに地元の人が食べに来てくれました。今度は自信をもって言い言えるラーメン。地元の人たちから「前のほうが好き」と言っていたら、福岡の味だからか「前のほうが好き」と言っていたら、おもしろいお客様も。そこで名古屋のお客様に合う味へ改良しなければと思い、研究を決意。最高のスープを作りたい一心で毎日店に寝泊まりしていました。その日々が半年続いた頃、常に満席で行列も出来るようになっていたのです。

安藤 行列が出来るとメディアから取材依頼が来ますよね。

三木 復活から10ヶ月が経った頃、テレビの人情情報番組のディレクターさんから取材依頼がありました。その企画が「一風堂の名古屋のライバル店を探せ。当時、『一風堂』は超人気店、名古屋へ進出するにあたり、名古屋の名店対『一風堂』という構図で、大將の河原さんがラーメン屋を巡り点数を付ける企画でした。それで私が優勝し、河原さんにライバルと認定されたのです。

放送後、行列に拍車がかかりました。それを見ながら、アルバイトさん5人に「俺たちのチームを名古屋で、そして全国へ一番にしたい。団結して本気でやるぞ」と話し、毎日がむしゃらに働いた結果、月商700万円になったのです。しかし、駐車場の問題などお客様がゆっくり食べられない。近辺に駐車場もない。そこで、移転を決意しました。

安藤 お客様のために移転を考えたのですか。

三木 物件は見つかりませんでした。280坪の土地が見つかり、財産を投げ打って建てたのが名東区の総本店。50坪の店舗、25台分の駐車場の大型店舗として2002年4月に再スタートしました。多くのメディアに取り上げていただいたもあり、当時

