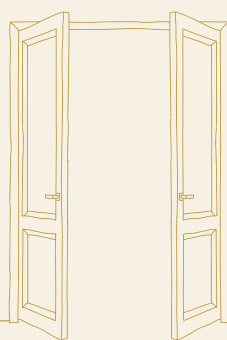


私のネクストステージ

—退職者への質問状—

Vol.50



定年後に開いた蕎麦専門店は 地元に根づき、二代目に引継ぎ中

元高浜市職員

岸本 和行さん（73歳） 2011年退職

【きしもと・かずゆき】1973年、高浜市役所入庁。社会福祉協議会事務局長、福祉部長、教育長を歴任後、2011年定年退職。同年9月、そば処「歳一六」開店。「およそ40年間にわたる公務員人生で、当時全国に事例のなかった市が株式会社を作るという道筋を作り上げたこと、介護保険制度の先行施策の実施準備において全国を飛び回った日々の3年間、全国規模で教育改革が叫ばれ始めた中、特別職の教育長職として携わったことは、忘れえぬ経験として心の底に残っています」。



—岸本さんは定年退職後のライフプランについて、いつ頃から描かれていたのですか。

40歳頃より漠然と描いていました。当時はスキーに夢中で、スキーのインストラクターになるうかとも考えていました。しかし、46歳の時にがんを発症し全摘出手術をうけ、体力的にハードなスポーツからは距離を置かざるを得なくなったことで、次の目標を模索し始めました。

—なぜ、蕎麦店を始めようかと？

55歳頃、蕎麦打ちサークルを主宰する知り合いから誘いをうけ、何となく体験会に参加したことが、人生を大きく転換するきっかけとなりました。その時、直観的に「これは蕎麦打ちにのめり込むな」と思ったことを鮮明に覚えています。その後、何気なしに手にした『田舎で、ひとりで、手打ちそば屋をやるうー』という1冊の本が、私の心に開店への灯をともしました。

開店前の1年間は、休日、理想とする蕎麦店の大将のもとへ通い、蕎麦打ちの本格的な指導をうけ、定年退職直後の4月から3カ月間にわたり、店の仕切り方についてじっくりと現場体験をしました。この時に、つゆの仕立て方、返しの作り方、だしの取り方、天ぷらの揚げ方など、基本の技についてしっかりと学ぶことができました。

—店舗の準備について教えてください。

自宅のある土地に、蕎麦打ち作業用の建物を新築し、既存の建物を改修して店舗

としました。開店資金には退職金の一部を当てました。蕎麦打ちの道具は開店前から少しずつ買い集め、食材の仕入れ先については、指導してくれた蕎麦店の大将が紹介してくれたお陰で、苦労なく確保できました。

店のコンセプトを「こだわりの蕎麦屋」とし、大々的な宣伝はせず、基本的にお客さんの口コミのみで集客することにしました。

—開店に際し、どんな不安がありましたか。

地元・愛知県周辺は蕎麦よりもうどんが人気という地域で、ほとんどが「うどん・そばの店」という看板を掲げています。そんな地域で蕎麦専門店を開いても、お客さんがつきにくいかもしれないと不安に思った反面、食の好みは多様なのであえて専門店にすれば何とかなるかなとも考えました。

—ご家族の反対はなかったのでしょうか。

一切ありませんでした。特に妻は開店前の準備において精力的にたすさわってくれ、感謝の限りです。強力な理解者と協力者なしで、お店は成り立たないですから。

—開店するにあたっての、こだわりは？

材料についてこだわったのは「自家製粉し、自分なりの蕎麦を挽くこと」と「蕎麦の実実は国内産に限ること」です。蕎麦の実実は国内のいくつかの産地から取り寄せ、最終的には2カ所に絞って使用しています。

蕎麦の仕立てについては現在、粗挽きの十割蕎麦とつなぎ一割のざるの2種類を提供しています。器として地元の日展作家さ



「歳一六」の屋号は、61歳という開店時の年齢を忘れないようにという単純な動機と遊び心からつけた



店舗の立地状況を考慮して、席数は18席のみに限定



「奥深い蕎麦打ちの極みに少しでも近づきたい!」というモチベーションを持ち、蕎麦を打っている



んに作っていただいた蕎麦皿や天ぷら皿を使用していることも、自身のこだわりです。

経営面では「蕎麦専門店」にこだわり、蕎麦店によくあるご飯ものなどは一切置いていません。当地域では「うどん・そば店」として営業したほうが集客は見込めますが、そこにこだわりの持つことが、小さな店の生き残りにつながると考えています。

——開店してから大変だったことは何ですか。

最初の1年くらいは日々の客数の予測がつかず、食材を多く廃棄せざるを得ない状況がしばしばありました。3年目くらいから少しずつ客数も増え、夫婦とパートさんの3人体制では手が回らなくなり始めました。とは言え、人材確保は簡単ではありません。

また、開店当初は昼営業のみとしていましたが、3年ほど経った頃、お客さんから夜営業への要望が出てきて、その対応の難しさを感じるようになりました。そんな時、飲食関係で仕事をしていた息子が「蕎麦店を継いでもいい」と言い出し、思いきって夜営業を始めることにしました。夜営業はとりあえずコースメニューから始めることとしたものの、私には蕎麦以外の調理経験がありません。夜のメニューづくりは無謀とも思いましたが、様々な料理本や料理番組などで研究し、何とか今日まで来ています。

——どんな時に、やりがいを感じますか。

思いを込めた蕎麦を、お客さんから「美味しかったよ」と言っていたことができることが

何よりも励みであり、次に来店された時、以前と変わらない味を提供できるよう精進すること、やりがいを維持できています。

——店を始められて、ご自身に何か変化は?

一番の変化は、ストレスの感じ方ですね。現役時代はマイナスのストレスの塊で日々を過ごしていましたが、同じストレスでも、今はプラスのストレスで毎日過ごすことができています。

——定年後に始めた蕎麦店を長く続けることができているのは、なぜだとお考えですか。

「夢はでつかく。でも、現実を着実に」をモットーとして始めたからですかね。とりわけ開店に際しては、「石の上にも3年」の言葉の通り、まず3年間じっくりと状況を見極めることにしました。それから高望みをし過ぎず、身の丈に合ったところで店づくりを続けたことが、良かったのかなと思っています。他店と競争しようと思えるのではなく、自分なりのこだわりの色を出し続けることが大事なのだと思います。

——蕎麦店は、いつまで続けるつもりですか。

幸いにも、跡を継いでくれる二代目が出たので、自身は跡継ぎのサポートという形を取りながら、可能な限り蕎麦打ちに関わり続けられたらと考えています。人生100年時代と言われるようになり、70歳ではまだまだひよっこかもしれませんからね。

——今後やりたいことは?

跡継ぎのため、新たな蕎麦の商品研究や

ネット販売なども展開していきたいです。また、夫婦共通の趣味である社交ダンスの競技会に参加し続けられるよう、体力の維持にも努めていきたいですね。

——最後に、30代〜50代の読者へ向けてメッセージをお願いします。

30代〜50代は、仕事面ではそれなりの立場や責任ある状況に置かれる年齢です。この年代だとなかなか次のステージのことなどは考えもしないと思いますが、「光陰矢の如し」というように、気が付けば、すぐそこに第二ステージはやって来ている。やりたいことを漠然と思い浮かべてもいいし、あれこれと思い巡らせてもいいでしょう。そうやって頭を働かせていると、どこかで自分に合ったことや、やりたいことに、おのずと巡りあえると思います。

ただ、世の中はそんなには甘くないので、やりたいことが出来たからと言って、いきなり飛びつくような無謀な行動だけはしないほうがいいですよ。私自身もよく親から「仕事を変えれば変わる度に、三分下がりになる」と戒められたものです。

世の中ではヘッドハンティングのような言葉が飛び交う時代ですが、それはほんの一握りの才能あふれる人のことだと私は考えています。夢や思いを強く持つことはとても大切ですが、くれぐれも無謀な方向に走らないよう心がけることが、第二ステージでは何よりも大切ではないかと思っています。