

# 私の 転機

この春、サンディエゴに店をオープンした麺屋うるとら。代表の遠藤さんは日本のラーメン界に伝説を作った人として知られています。これまでの経緯とこれからの展望を伺いました。

幼い頃から食ることが好きで、調理に興味がありました。おふくろがご飯を作る時にはいつもくっついていたり、小学生の時には天ぷらのネタの温度とか、衣の切り方、揚げたタイミングの音なんかを研究したりして。

高校を出たら調理師学校に行きたかったのですが、おふくろが「うちはお金がないから働け」と。それで公務員になりました。でも、1年で体を壊してしまい、一度秋田の実家に戻ることに。しばらくアルバイトで食いつないで、その後、静岡でエンジンの組み立ての仕事を2年く

らいしました。

結構なお金が貯まったところでまた秋田に帰ったのですが、その時ちょうど、昔アルバイトをしていたチェーンの弁当屋が売りに出されていたんです。それを買ったのが飲食業に足を踏み入れた最初の21歳の時でした。

ラーメン屋をやりたいと思いはじめたのはいつ頃だったかな。その頃、兄貴は東京のラーメン屋で働いていたので、いつか二人でやりたいねって話はしていました。

転機がきたのは弁当屋を始めて7年後。契約の詳しいことは分からないのですが、

店舗の入っていた物件のオーナーがそのチェーンの母体の会社とはもう契約しないってことになって。「じゃあ俺が自分で店やるから貸して」と言ったら、兄貴とラーメン屋を立ち上げました。1994年の12月のことです。

サンディエゴで  
約束を果たしたかった

その店は11坪で、席13席、駐車場3台という小さな店でした。兄貴がラーメンのノウハウを持っていたので、おかげさまで繁盛し、やがて手狭になって移転を決意。そのタイミングで兄貴とは別々に店をやることに決め、自分は97年、秋田県大館市に店を開きました。これが現在、秋田を中心に複数店舗展開するグループの本店です。

その後、2002年に、今の自家製麺の原料、北海道産小麦「春よ恋」と出会いました。ラーメン業界で有名な故・佐野実さんがオーナーのラーメン屋「支那そばや」に小麦を卸していた担当者が、面白い店があるという噂を聞いて北海道からうちの店に営



サンディエゴ店オープン時。開店を待ちわびていた客で大賑わい。

業に来たんです。ただ、その時は、いい物だとは分かったけれど自分の力に自信がなくて話だけ聞いて終わり。だけど、その数日後に駅ではったり再会。それで「じゃあ、やるか」となりました。

北海道の小麦は世界トップクオリティーなのに売り切れずに捨てられたりしているんです。うちのラーメンが売れば小麦も売れて、農家の助けになるかもしれないと考えています。

実はサンディエゴとは縁があつて、数年前に出店を計画したのですが取りやめた経緯があります。「店開いたら食べに来てね」とサンディエゴの人に挨拶して回ったのに食べてもらわないまま日本に戻ってしまったので、アメリカに店を出すならやっぱりまずサンディエゴからとずっと思っていました。

実際進出するにあたっては、水や薬味のネギの風味の違いで、求める味を出すのに苦労しました。まずはとにかくラーメンが主ですが、やがてはうちの原点である透明なスープ、鶏清湯も打ち出したし、鰹節系のスープにも挑戦したい。うちのラーメンは日本ではありがたい評価をいただいています。アメリカでは同じようにはいかないかもしれない。でも、そういう不安も楽しみながらやっつけていこう、そう思っています。



## 麺屋うるとら 代表 遠藤 隆史さん

えんどう・たかし◎秋田県生まれ。1994年に秋田でラーメン屋を立ち上げ、化学調味料を使わず、原料にこだわったラーメンで、次々と店舗を拡大。2010年、日本最大級のラーメンイベント「東京ラーメンショー」初出店で長蛇の行列ができ、一躍注目のラーメン屋に。同イベントでは行列および売り上げ杯数の記録を打ち立てた。2017年3月にサンディエゴに初出店。