

！ ここがポイント

メニューや酒は、北海道や盛岡の地のものこだわる。客との距離を身近にし、居心地のよい空間提供に心がける。



薬剤師への生涯学習支援

美味しい北海道のラーメンを北海道以外で、そのうまさを味わってほしかった。

当店は、ラーメンだけにとどまらず、居酒屋と組み合わせた「ヌードルカフェ」カウンターを展開し、客と身近な居心地のいい空間を提案。メニューは北海道の地のものにこだわった酒や魚介類を提供し、なおかつ、月代わりでお酒の種類を変え、客をもてなす。さらに、地元盛岡の酒造メーカーとも提携し、とにかく、地の物のこだわりをもった店を確立した。

店は、次第に、盛岡に住む北海道出身者のお客が集まってくるようになり、好評を得ている。

開業経緯

～それは、有珠山噴火の避難命令から～
新婚旅行から戻ってきたちょうどその日、両親から聞かされたのは有珠山噴火の避難命令。その3日後に噴火が起こり、その被害は散々たるものであった。もともと、洞爺湖温泉街で両親と飲食店を営んでいたものの、噴火を期に経営を断念。自分達夫婦が親の面倒、そして、生計を立てなければならぬといった強い意志が動き始めていた。

そもそも、将来はラーメン店の創業を考えていたため、修行は積んでいた。いつか、北海道のラーメンを北海道以外で試したいという希望があった。創業のきっかけは、不幸なできごとではあったが、創業の決意が固まり、東京での学生時代の友人の住む岩手県盛岡での創業となった。

創業に際し、「創業塾」で学んだこと。

代表の秋田氏は、そもそも、土地勘のないところでの開業準備。思うようにいかず、考えあぐねていたところ、新聞で「創業塾」の記事を見て、早々に受講をされた。

「創業塾」の受講によって、同じ志を持つ多くの仲間と出会い、大いに勇気づけられたようである。国民生活金融公庫からの借入れのため親身な指導などのおかげで、貸し付けが受けられ、不足していた開業資金が用意できたことに感謝されたようである。さらには、開店のPRのためのマスコミへの紹介や店の内装業者の紹介等まで様々な支援が受けられことにも大変感謝されたとしている。

また、地元商工会議所の経営指導員さんの熱心な指導などは、おそらく指導のためのマニュアルがあるとすれば、それをはるかに超えた支援である。

創業で得たこと、学んだこと。創業の厳しさ。秋田氏は、今でも、寝られない日があり、本当に経営することの厳しさを知られたようである。問題が起こった時は、ただ待っても解決策は見つからない。とにかく、自分自身が行動することの大切さを痛感した。人を使う立場と人に使われる立場での苦労や忙しさは、倍以上に違った。特に、アルバイトさんを雇うときの「従業員マニュアル」があったわけではないため、どう指導していいのかが苦慮した。どう気持ちを旨く伝え、どのように仕事をしてもらうかを学び、人は、地道に育てなければいけないと感じた。

開業当初、宣伝を張り切り過ぎたことによって、折角待っていただいた多くのお客に、スープが無くなってしまい、帰っていただいた苦い経験があった。果たして、翌日にお客が来てくれるかどうか不安になったことがしばしばあったが、今、忙しい店を切り盛りしているところである。

とにかく、目標達成のため物事を早く処理することを身につけた。(自然と身についたといったところである。)仕事は残さず、きちんとやり遂げることとした。不思議と、何でもやろうという積極的な気構えによって、創業に対し功を奏した。見知らぬ土地で、多くの人達の支援が心強く感じられ、何度も励まされた。創業には、

北海道らーめん工房 洞泉房 (どうせんぼう)

業種：飲食業

本社所在市：岩手県
盛岡市

資本金：公表できません

創業：平成14年2月

売上高：公表できません

従業員数：8名

代表者

(うちアルバイト7名) 秋田 光一郎



相談ができる親戚などのいない土地で、創業塾や商工会議所の指導員さんには世話になった。受講していた創業塾では、講師として役に立てた。

家族友人だけの力だけではなく、第三者の目で応援してくれる人にも支えられているんだということも学ばれた。

今後の展開、新たな目標

異なるコンセプトのモノを組み合わせた新しい価値の店を展開予定。年1店舗が目標。盛岡市内に10店舗を出したい。そのためにも、人を育てる必要性を実感している。

