

おじさんの青春日記 ～その3～

お好み焼き

『風月』

その年、自動車の保有台数は一千万台を突破し、日本の高度経済成長は爛熟期を迎えていました。しかし、泥沼状態のままのベトナム戦争が、日本の社会に暗い影を落としていた時でもありました。

昭和四二年（一九六七年）厳冬の北海道・札幌。

寒風で鼻先を赤くした一人の青年がわずかな荷物を肩に、市電の停留所「静修学園前」に降り立ちました。

日本の北の守りの最前線、陸上自衛隊北部方面隊に所属する二二歳の青年、二神（ふたがみ）敏郎は特別なあてもなくフラリとこの停留所に降りることにしたのです。

自衛隊の除隊を前に、広大な自然のなかに人間を懐（ふところ）深く包みこむような、北海道の魅力に離れがたいものを感じていた二神青年は、このさい果ての地に残って、除隊後も自分を試してみようと思っていました。

知人の結婚式といえは招待状も無しで、たとえ通りがかりの人であっても気軽に披露宴に出席するという、北海道人の大らかな気風も、身近に身寄りのない二神青年にとってはどこか心強いものでした。

大阪生まれの二神青年は高校を出るまで、大阪の「お好み焼き」を主食のようにして育ちました。

家族や仲のいい友達との団欒（だんらん）の真ん中には、いつもお好み焼きがありました。

熱い鉄板の上で焦げ付くソースの香りは青春の思い出と重なりあっています。

「もうちよつと粉（こな）かき混ぜんとあかんのとちやう？」

「ええねん、ええねん。あんまりかき混ぜると、糊（のり）みたいになりよるよつてな」

「もうそろそろ、ええで」

「まだやん。豚肉がもうちよつと焼けんとな。キャベツかてまだ固いんとちやうか？」

鉄板の上でジュージュー音をたてて焼き上がっていくお好み焼きを、額（ひたい）突き合わせてつつき合っていると、仲間との絆（きずな）はいつそう深いものになったように感じられました。

「あいつオレの仲間やねん」。

心からそう思える友達の顔が、焦げたソースの香りとともによみがえってきます。

二神青年は北海道でお好み焼きを見ることがほとんどないことを、かねてから不思議に思っていました。

良質の小麦粉、新鮮なエビやイカ、貝類。これほどの食材に恵まれながら、北海道で

はサツポローメンの声名に隠れて、お好み焼きはほとんど顧（かえり）みられることはありませんでした。

昭和四二年（一九六七年）の二月。二神青年は市電「静修学園前」にわずか三坪ほどのお好み焼き店、「風月」を開店しました。

家賃九千円。六人も入れば満席という小さな店でした。技術もない、知人もない、金もない。無い無いづくしのスタートでした。

いちばん最初のお客様は近くに住む中学生でした。客商売をする者にとって、最初に訪ねてくれたお客様の姿は生涯忘れることがないといいます。

「緊張してしまっていて、そのお客様と何を話したか覚えていません」。

一日の売り上げはせいぜい二千円から三千円。朝から鉄板に火を入れてお客様を待つて、その日の売り上げ五百円という時もありました。

もちろん一人で、深夜まで働いて、早朝は新聞配達をして稼ぎの足しにしました。汗を流してさえいればなんとかなる。汗が商売の成功を呼び込んでくれる。

二二歳の青年はそう信じていました。近くの札幌南高校や静修女子高校の生徒が常連客になってくれました。

札幌南高校の生徒が昼休み、学校の塀を乗り越えてお好み焼きを食べにやってきました。もちろん学校では昼食の外食はご法度です。小さな店で換気も悪く、学生服に焼きそばやお好み焼きの匂いが染みついたまま学校に戻った生徒は、すぐに先生にバレて叱られてしまいました。

ほとぼりがさめた頃には、生徒がまた塀を乗り越えてやってきました。

二神青年は北海道生まれの生徒たちから、北海道の味の指南をつけました。寒い地方には寒い地方特有の味が培（つちかわ）れているのです。

「おじさん、きょうの焼きそば、ちよつと甘いんじゃないの？」

「そーかあ？ きょうは朝ちよつと寝坊して、あわてて仕込みたさかい、ソースの加減まちごうたんかもしれへんなあ。」

「それに豚肉もいつもより量が少ないよ。味とボリュームが『風月』のセールスポイントだからね。たのむよ、おじさん。」

「すまん、すまん。今度は気をつけるよつてに。」

食べざかりの彼らには、そば玉を倍にして皿に盛りました。

五つも六つも年下の高校生たちの助言を頼りに、北海道『風月』の味が徐々に出来上がっていきました。

『風月』を愛しつづけ、二神青年と一緒にになって味づくりに加わってくれた常連客、札幌南高校の田村君は学校が終えたあとにも店に立ち寄って、黙って店の後片付けを手伝ってくれることがありました。

もの静かで努力家の田村君は店の粗末な椅子に座って、一心に英語の辞書に向かうこともしばしばでした。

「おじさん、インディペンデントっていう言葉知ってる？」

「さあなあ、なんやろ？」

田村君のつぶやきに、鉄板を一生懸命磨く手を止めて、二神青年は顔を上げます。

「インディペンデント。独立した、自立した、何ものにも拘束されることなく、自分の責任で生きていく、という意味かなあ。」

「ええ言葉やねえ。貧乏しとるけど、わしもインディペンデントやるか？」

「そうだね、おじさんの店は小さいけど、立派なインディペンデントだと思うよ。おじさんは偉いと思う。」

高校生の田村君はおじさんが懸命に働く姿を間近に見て、父親からさえ教えられることになかった、大人達の厳しい現実を考えることができました。

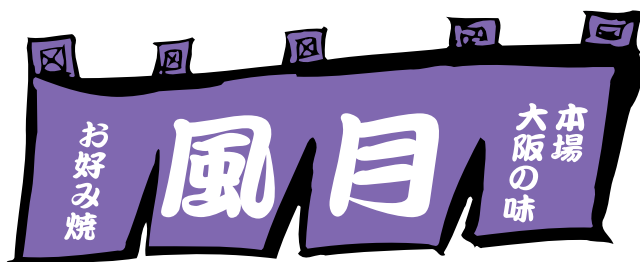
田村君はおじさんに見送られて南高を卒業し、慶応大学に進みました。

田村君といつも連れ立って「風月」を訪れ、学校から自宅へ帰るまでのひとときをじゃれ合う兄弟のよう過ごした、同じく南高の庄原君は田村君と共に上京し、早稲田大学へ。二神青年の開業直後の苦勞をつぶさに見てきた二人です。

かつての二神青年と同じように、彼らの高校生活の思い出は『風月』のお好み焼きの匂いとともにあります。

札幌南高校の卒業式の朝、二神青年は決まって店の前に立ち、巣立っていく生徒たちを最敬礼で見送りました。

生徒たちはまだ真冬のような北海道の春がくるたびに、卒業と入学を繰り返しましたが、まるで先輩からの申し送りでもあったように、変わらず『風月』の扉をにぎやかに開けてくれました。



開店当時の二神青年にとって、お好み焼き『風月』は風が吹かないと動かない、小さな帆掛け船のようでした。

荒波に揉まれながらも、お客様という風が日々々々、大きく吹いて、少しでも前に進むことができることを祈っていました。

『風月』という屋号の由来です。

温かい風がそよそよと『風月』の帆を後押ししてくれました。

開店して五年目。三倍の広さの店に移ることができました。舞台のような店から、内装も整った、やっと店舗らしい店の主になることができました。これでやっと、お客様に寒い店外で席が空くのを待ってもらうこともなくなりました。

開業後二十年ののち、『風月』は初めての支店を出すことができました。

数えきれない嵐をかるうじて乗り越えて、『風月』は帆いっぱいの風を受けて進みました。

二神青年はいつの間にか四十歳を過ぎていました。

初めての店を開く時に十萬円の資金を黙って渡してくれた大阪のお母さんは、

「ほうかー(そうかー)、ありがたいなー、感謝しいやー、不服いったらあかんでえ」

と会ったたびに息子の話を聞きながら励ましてくれました。

大阪のお好み焼きをベースに、北海道の新鮮なポタンエビや獲りたてのイカ、帆立貝を盛った「風月」のお好み焼きは北海道産だけでなく、内地からの観光客にもよろこばれる名物にまで育ちました。

一店、また一店と店は順調に増え続けました。

「社長、D社の田村社長さんとおっしゃる方からお電話です」

「D社？ 田村社長？」

電話の相手が二十五年前、札幌南高校を卒業した田村君と解るまで少しの時間がかかりました。

「おじさん、本当にご無沙汰しています。南高の田村です。」

陰ながらいつもよろこんでいます。すっかりご成功されて お会いしたくても敷居が高くて

「あの田村君ですか！ いやー、私こそ本当にごぶさたしています」

電話口でしばらく昔話に花が咲きました。

大学を卒業した田村君は北海道に帰って、北海道最大の酒類商社、H酒販に入社しました。豪快に大盛り焼きそばを平らげていた南高の庄原君も、昔そのままに仲良く田村君と同じH酒販に入社していました。

「近くにいるのにどうして今まで、電話くらいくれへんかったん？」

会社のバッジを胸におじさんに会いに行くと、成り行きで酒の売り込みになることを快く(こころよ)しとしない二人は、今日までおじさんに会いに行くことをためらっていたのです。

田村君は今ではH酒販で飲食部門を担当する子会社の社長。色白の高校時代の面影はすっかり残っていますが、頭には何本かの白髪が交じっています。

長く会うことのなかった間、二神青年にも田村君にも同じ数だけの北海道の厳しい冬が訪れていました。

二人で話していると、開業直後の狭い店で鉄板をはさんで向かい合っていた頃に、そのま戻ってしまいそうでした。

札幌市内にあるデパートでワインやリキュールのバーを経営する田村君の会社は、酒だけの店から、子供達にも受けいれられる食事も提供できる店に転換したいと考えていました。やっぱり「お好み焼き」や「焼きそば」しかないと考えた田村君に、あの頃の『風月』の香りとともにおじさんの笑顔がよみがえってきました。

三十年近く前、おじさんが作ってくれた風月のお好み焼きは、今ではすっかり北海道を代表する味にまで育ちました。

かつて、学生服姿の田村君たちに冷やかされながら、汗をかきかき試行錯誤を繰り返した二神青年は、田村君の新規事業のために三十年の汗と引き替えに手に入れた無数の経営ノウハウを、田村君の店に惜しむことなくそそぎ込みました。

二神青年の頭のなかには、長いあいだ体で憶えた商売の手順が数百、数千の引き出しに整然と納まつていて、戸惑う田村君の前に手品のように次々に取り出します。

開店前後、あれほど苦しみ抜いた起業の苦悩は過去のものになってしまい、田村君と共同で進める開店作業は、二神青年にとって遠いあの頃にもどったような、実に楽しい作業になりました。

商社での仕事を終えたのちコツコツとお酒の勉強をして、今ではソムリエの資格をもつまでになった田村君は、今も時折ヨーロッパにまで出かけてワイン醸造の研究を続けています。

ブドウ畑の土の色を見ただけで、その土地で採れるぶどう酒の味を予言できるほどの田村君は、北海道の滋養をたっぷり吸収し、清澄な空気のおかげでじっくりと熟成されたワインやウイスキー、ホップの効いた生ビールを北海道の誇りと思っています。この土地で生まれ、死ぬことを、歎びと思っています。

東北地方と北陸地方を合わせた面積に匹敵する広大な大地に、明治維新の頃の北海道の人口は原住アイヌ人を含めてわずかに十万人。

本格的な開拓が始まって百年余の歴史しか持たない北海道は、内地や外国からもたらされた様々な文化が混交しています。

独立共和国・北海道を夢見た幕末の武士、榎本武揚（えのもとたけあき）のように、北海道は再出発を目指す移住者たちの夢を実現する、国内唯一の壮大な処女地でもありました。

未開の地を開墾し、沃土（よくだ）に変えることを夢見て津軽海峡を渡った農夫たち。豊かな自然の産物を求めて、ヒグマの棲む奥地にまで分け入った商人たち。

新天地の人々と安息を共にすることを願って、ヨーロッパやアメリカから大海を越えてやってきた宣教師たち。ロシアからの居留民たち。そしてその子孫たち。

北海道は志（こころざし）ある者すべてを過去のしがらみから解き放って、頓着なく受け容れ、育ててくれる不思議な豊かさをもっているようです。

大阪に生まれ、北海道に育てられた二神青年、そして田村君。

二十五年ぶりの二人の再会が、北海道の食の歴史に新しい一ページを創り出していくような予感がします。

株式会社「風月」は創業三十周年を迎えました。代表取締役社長、二神（ふたがみ）敏郎は北海道全土に二十二店舗を擁する外食事業の経営者となりました。

「お好み焼き」ひとすじに、愛する北海道の大地にしっかりと根をおろすことだけを、ひたすら思い続けた三十年でした。

きょうも二神青年は白い調理師帽と前掛け姿で、毎日店頭に立ってお客様を出迎えます。  
この春も、『風月』札幌駅店の店頭到手書きの掲示が掲げられました。

「 蛍の光 窓の雪

卒業生のみなさん

永いあいだ『風月』のご利用ありがとうございました。

毎年、このように書き続けて三十年。私ども創業の年、  
昭和四二年の卒業生の方も四八歳になります。

『基を忘れず』の言葉どおり、今日まで育てていただいた、  
そして今もご愛顧いただいている学生さんには、ただただ感謝  
の言葉しかありません。

ご卒業後も『風月』の各店、未長くごひいきいただければ幸いです。  
『念ずれば花ひらく』 いつまでも青春でいてください。

一九九七年 春

「 風月 店主

了