

# 「マネーの虎」……

商学部

## 岡田耕児さんの

### 冒険

再び電話が通じたのは10月に入ってからだった。ふいに店じまいして連絡不能の、長い空白があった。なにがあったのだろうか。でも、もう声ははずんでいた。

「八王子でまた店をオープンしますよ」

日本テレビ系「マネーの虎」がはじまりだった。放映は6月。

大学生で初めて「マネー」をゲットし、

話題のチエンマイ風屋台ラーメンはオープンした。そして……。

初夏から初冬へ、密着取材6カ月。

商学部商業貿易学科4年、岡田耕児さん(22)の冒険・その後を追った。

#### 新八王子店——幻の味は？

「サワディー家」。真新しい黄色

い看板が、デンとかかっていた。カ

ラフルに、ペンキの匂いさえ漂って

くるような。

10月12日オープン。開店間もない

八王子第3号店に、学生記者3人で

連れだつて出かけた。

JR八王子駅からバスで5分。「大

和田団地下」バス停のすぐ前。とい

うのに、私たちバスを乗り違えてし

まって往生したのだけれど。

「いらっしやいませー」。明るい

声が飛んできた。テレビで見たとお

りの、同じ笑顔の岡田さんがいた。

エスニックですな。外観もそう

だけど、"グレン"をくぐるとタイ

の街角に迷いこんだような気分。タ

イの言葉の説明書きやタイの写真、

民芸品が所狭しとディスプレイして

ある。

店長と一緒に働くのは、本場タイ

の青年……。



文＝学生記者 町田梨絵(商1年)  
カメラ＝同 西原香保里(経2年)



「お待たせしました。ハイどうぞ」と岡田店長＝八王子店で

「でしょうか？」

と聞いたたら、

「いや、中大の仲間ですよ。お客さんにも、現地の人だろとよくいわれるんですけどね、ハハ」

商学部4年、榎信一さん。そういえば、テレビで試作ラーメンを食し

ていた「スノボー・サークル」仲良

し4人組の一人。エスニックな、つ

まり彫りの深い顔立ちがステキな  
……先輩。日替わりのローテーションで手伝っているのだという。

メニューには「カオソーイ」「バー  
ミーナム」「カオマンガイ」……

と知らない名がいろいろ並んでいる。

3人が注文したのは、むろん「カオソーイ」、一杯600円。岡田店

長が心血を注ぐウワサのタイ流ラーメンです。

「幻のラーメン」の味は？

「うん、スープはカレー味……トムヤンク

ンみたいな感じも。タイだね」とひとり

言った。「パスタ麺もいいけど、私は卵麺が

いいかな」ともうひとり。

隣にいた年輩客の「鹿児島のとん

こつ味のほうが私は……」なんて小声も聞こえたが、オジサン「保守的な舌」はこの際放っておこう。

「イける。オイシーイ。くせになる味。また友だちと一緒にこなくっちゃ」と若者の声は一致しました。

「またぜひ」と見送りながら、「一から出直し。やりますよ、これからが勝負です」と、岡田さんは力強く言った。

## 「マネーの虎」

「21歳大学生 マネー成立なるか！」と画面の隅に。——人気番組

「マネーの虎」。見てた、という中大生も多いだろう。

この番組は才能があってもそれを  
実現させるための資金がない人が、  
マネーの虎と呼ばれる投資家たちの  
前で自分の夢や可能性をプレゼンし

て、だれか一人の「YES」が

ば、希望額、資金を投資してもらえ

るといふ企画である。マネーの虎たちの前には、山と積まれた札束。それぞれ

の道で成功してきた彼らの目は、ヤケに厳しく質問もまたシビアだ。見ようによってはエゲツナイ番組

何をエラソーに、札束で頬をひっぱたくような、という印象もときに抱かせたりするのだが、そこが人気にもな

って、放送時間帯も深夜から夜8時に移り、6月の岡田さんもゴールデンタイムの放映だった(番組はその

後また深夜に)。  
大学1年の夏休みに「タイ」に旅行した彼は、チェンマイの郷土料理

「カオソーイ」に出会う。もともと料理好きの彼はこの「カオソーイ」

をぜひ麺好き、カレー好きの日本に広めたいと思ったと熱く語った。

終わりのころ、映像が挿入された。「あれ?あれは多摩キャンパスじゃない!」。岡田耕児さん、その人が

中大生と知った驚きときたら……。



「南大沢店」はこの人気だった

ずっと笑顔のままである。

「岡田君はさあ、あがったりするの？」という質問が飛んだ。実直そのものの表情で答える。

「ぼくは、緊張すると笑ってしまふんです」

みなが笑った。トクな性分。客商売にはぴったりの。あるいは、これこそが一番の決定打だったかもしれない。

日本にはまだ知られていない「カオソイ」の開店資金として、彼が望んだ金額は、404万円。一人が「彼の熱意と笑顔と感性、そしてまじめさに投資しましょう」。マネー成立だ。

岡田さんは語る。

「『マネーの虎』ではお金がもらえるなんて思っていますでした。

人前でプレゼンしたり、大舞台に立つという経験がほしかった、それだけだったんですよ(笑)」

スタジオを出て、はやる気持ちで

電話するシーンも放映された。「獲ったよ。ホントだよ」

まさきにかけた電話の相手は、就職活動をしていない息子を心配している、郷里・広島の母親だった。

### 「サフディCAR」 in 南大沢

「カオソイ」を日本に広めるための1号店舗。それは、黄色いミニバンの「屋台」だった。称して「サフディCAR」。

場所は、大学の近くにある南大沢のアウトレットの一角。若い女の子をターゲットにした「カオソイ」にぴったりの場所だった。メディアの力はすごかった。開店初日から長蛇の列ができた。番組が別に1時間の「岡田・カオソイ」特番を組んだくらい。

「毎日、毎日400食完売で、作るのが追いつかないくらいでした。不思議な感じがありましたよ。404

万円も、3週間であつという間に返すことができたんですから」

「カオソイ」の夢は順調すぎるほど順調に滑りだしたのである。契約で南大沢での営業は7月6日まで。店を閉じる前に、次なる店舗展開についてあちこちからいくつもの話が舞いこんだ。

都心へ——若き起業家は、新宿のど真ん中で店を持つこととなった。

### 欲望の街・新宿——小さな挫折

車の屋台からこんどは店舗を構えるの、夢見る都心展開。番組に出るからまだ2カ月足らず。

新宿店を訪ねた。繁華街のビルの2階。岡田さんはちよつと手持ちぶさただった。

「いよいよ2号店ですね」

「ええ、でもここは競争の激しいところだから」と、笑顔で。

開店して間がないが、客は私ひと

途中から番組をみていた私は思わず座り直したものである(のちにビデオを見直して再現している)。

汗を流しながら、岡田さんは「カオソイ」をスタジオで作る「虎」たちに試食してもらおう体当たりのプレゼン。緊張しているとは言いつつ、

りだった。

それが7月19日。10日ほどして、またカオソイを食べるのを楽しみに出かけたときには、だがもう店のシャッターは閉じられていた。

ケータイでも連絡がとれなくなつた。「どうしたの?」「早く店をはじめて」。南大沢いらい多くのフアンの声で満ちていたホームページには、そんな書きこみがあふれた。店主からの「返信」がないまま、長引くにしたがつて、「無責任だ」といった怒りの声さえまじるようになった。

長い空白……きょうもムダだろうと思つたケータイが、奇跡のようにつながつた。10月になつていた。

「今度、八王子に店を出すことになつたんですよ。ちょっと駅から遠いですがぜひ来てください」

それはとても明るい声だつた。ホームページにも、岡田店長のあいさつが掲載された(10月7日)。

「お詫びとお知らせ」――

《まず最初にBBSに私本人が返信出来なかつたことを深くお詫び申し上げます。》

7/6に南大沢での営業を終了して以来様々な営業展開を模索してきましたが、なかなか思うようにならず、明確な発表をすることが出来ませんでした。

この度ようやく今後の方向性が決まり……固定店舗「タイ屋台料理サワディー家」として八王子でオープンすることになりました。

今後とも一生懸命がんばりますので、「タイ屋台料理サワディー家」をよろしくお願い致します。皆様のご来店スタッフ一同、心よりお待ちしております。《

日を改めて、「新宿店」のことを聞いた。

「立地がいいと思つただけけどね。周りにはテレビで紹介されたお店や、雑誌に載っているお店がいっぱいあるでしょ。やはりうまくいき

ませんでした」

とだけ岡田さんは話した。

新宿――欲望と利権だつてうず巻くだろう街。大学生の「純な心」がそのまま通じるようなところではなかつた、ということだろうか。ピルのテナント料が口約束とは違つて……などの事情

もあつたようである。

「小さな挫折?」と言いかけたら、

「そうですね」とうなずいて、続けた。

「人に頼つてちゃダメだなーと思つてね。甘い話はないわけですよ。新宿というメジャーな響きに惹かれた

けど、勉強になりました。自分自身でがんばらなくちゃ」

「ぼくは本当に運がいい」

そう、前向きな話がふさわしい。――空白の期間、何をしていたの



バス停前、一目でわかる「八王子店」=八王子・大和田団地下



注文を受けて…1杯1杯に心をこめて

最近日本にもタイ料理店がとも増えてきているでしょう。

カオソーイはあまりなかったけれど、都心ではメニューにあがってきている。だから自分は西の八王子で流行らそうと思ってるね」

八王子の店舗はちょうど次の物件を探しているときに、

大家さんが中を全面改装して貸してくれたという。

「俺は本当に運がいい」  
目をきらきらさせながら岡田さんは何度も言った。

「マネーの虎で投資してくれたのがY社長だったからここまでうまく行ったし、大学生なのにいろんな人に出会えて幸せですよ。Y社長からいい言葉をいただきました。」

「タイはどうでしたか？」  
「よかったですよ。いろんなものを食べてとても勉強になりました。」

『上に立つ人間が必死になっていないと下の人は絶対動かない。社長は仕事がいかにできるかではなく、いかにスタッフにやる気を出させるかである』と。

トラブルを対処していくのが社長だからね」

社長の顔になった。

### 外食産業社長の特講が刺激に

大学のことも聞いておこう。

——大学で学んだことでの講義が参考になりましたか？

「商学部ではマーケティングや経営を学びたかったです。商賈はいろんなことが学べるマルチな感じでしょう。3年の時に受講した『特殊講義』がよかったですね。特にリンガーハットや吉野家の社長のお話を聞いて自分でもやってみたいな、と

(笑)。講義を聞いて、これからは外食産業が伸びていく時代だという

ことを学び、ぼくもその可能性を信じています」

「マネーの虎」に出る前から学内で試食・アンケートを取ったり、市場調査を怠らなかつた。

### ホップ・ステップ・ジャンプ

番組の収録は放映の2カ月前(4月)だったそう。春からこっちは、ほんとに人生急転のめまぐるしさだったでしょう？

「まわりから見たらめまぐるしいかも知れないけど、僕の中では普通。行動は迅速にしなくちゃ。たとえば会社員になったとして、他人と同じスピードで動いていたら上にはいけない。上に立ちたいのなら先にと行動を起こさなければならぬと思います」

——店を開こうと考えたのはいつごろから？

「大学3年の時かな。まわりが就

職活動やら資格試験とかで動き始めたときに、いろいろ調べたけどあまり興味わかかったんですよ。そこでたまたま『マネーの虎』のサイトを見て応募してみました。もし40

4万円取れなくても、在学中にバイトしてお金をためて、自分で店を開こうと思っていました」

——卒業してから、とは考えなかつた？

「確かに1回は社会人になった方がよかつたかもしれない。でも、僕は人のやり方を真似をするのがいやなんです。少しでも自分のオリジナルでやっていきたかつた。30歳になつた自分を想像すると、1度就職して28歳で退職・独立した場合と、22歳で起業した場合、どちらが自分自身大きくなれるかを考えました」

万事に前向き。そして合理的な思考と行動力。「新宿の経験」も、いまはホップ・ステップ・ジャンプの1つの踏み台だつたようでもある。

## 笑顔と友とカオソイ

これからの展望を語る。

「Y社長のアドバイスもいただいて、半年後にはこの店を起点にフランチャイズ化する構想をもっているんです」

具体的な申し入れの話もいくつかある、という。

「人を楽しませる仕事が好きなので、ビジネスは手段ですね。食べている人って楽しそうでしょ。だからこれからも食にはこだわっていきたい。でも、日本は食に関して本当に豊かだからなかなかむずかしい。だからこそ、やりがいがありますよ」

## 笑顔の磁場

——別の日、夜の八王子店に足を運んだ。

お客さんたちが三々五々やつてく

る。なじみの客も多いらしい。なかサークルの延長のようなごんだ空氣が流れている。

岡田店長によれば、「まだ南大沢店にくらべたら売り上げも4分の1、といったところ」だそうだが、ホームページには「頑張つて」「近く行きます」という

メールがぞくぞくふえている。

「ホームページを見てやってきたんですよ」という客もいた。聞いてみたら、「ぼくも中大なんですよ。法学部の」なんて。冒頭の、タイ人

風(ゴメンなさい)、紳さんがこんなことを言った。

「ぼくは来春、卒業したら就職す

るんですが、またいつか戻つてこようかと思つていますよ。ここに」

店長はニコニコ笑っている。

「カオソイ」は、岡田さんのもつて生まれた「笑顔の磁場」が創りあげる味——密着取材を通じて、そんな印象が快く残つた。



「白門祭」にも後輩たちで出店登場。ここでは特価、1杯400円ナリ。