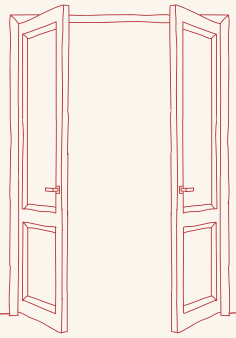


私のネクストステージ

—退職者への質問状—

Vol.32



「皆を楽しく驚かせたい！」で 始めたビール醸造とブルーバー



元宮崎県職員

前田 康生さん (63歳)

2016年定年退職

【まえだ・やすお】1955年、宮崎県延岡市出身。1980年早稲田大学法学部を卒業後、宮崎県庁に入庁。主に観光や商工、福祉畑を歩んできた。



醸造免許を手に記念撮影

—前田さんは定年後に、ビール醸造所付き
パブ、通称「ブルーパブ」を開店されていま
すが、なぜビールだったのですか。

私は昔からジョギングや登山で汗を流した
後に飲むビールが大好きでした。40代の頃、
この大好きなビールが小規模でも醸造できる
ことを知り、元来ものづくりが好きだったこと
もあり、ビール醸造に興味を持ちました。

情報を集めるなかで、埼玉県に脱サラして
ブルーパブを開いた方がいることを知りました。
その方のもとを訪れ経験談を聞かせてもらっ
うちに、ブルーパブを開設しようと決めました。
もともと定年後は自分で何かをやりたいと
思っていて、その選択肢の1つがブルーパブ
だったので、背中を押された感じですね。

—ご家族の反応はいかがでしたか。

まず妻の周囲に私のプランを話し、そこから
妻に伝わるという「外堀埋め作戦」でいきま
した。妻に直接話すのは怖くてできなかった
ですね(笑)。最終的には、妻に出店予定の
物件を見せて「ゴーサイン」をもらいました。

—ビール醸造の技術は、どのようにして
習得されたのですか

それまでビール醸造とは無縁でしたから、
時間を見つけては全国のブルーパブを訪ね
歩いて勉強させてもらい、定年後に宇都宮の
ブルーパブで実地研修を受けました。

—手造りビールの味はいかがでしたか。

醸造には免許が必要ですが、免許取得後
初めて醸造したビールは「果たしてこれが、

他のブルーパブのビールと同程度のおいしさ
に仕上がっているだろうか」と不安でした。
自分では客観的な評価ができず、お客さんに
飲んでもらって「美味しい」と言われほと
しました。

今でも常にお客さんの反応を見ているが、
一口飲んで「ああ美味しい！」と言っていた
だった時は、しみじみと嬉しく思います。

—醸造免許の取得は大変そうですが…。

醸造免許はキャリア、資金、永続性など
多面的な審査を受けます。大変ハードルの高
いもので申請手続きには専門の行政書士もい
るくらいですが、私は行政マンの経験上それ
ほど苦もなく、むしろ楽しくできました。

—ビール醸造のための機械や道具は？

基本は寸胴鍋とコンロ、それにちよつとした
冷却装置、発酵庫、発酵鍋で、そのほとんど
はネットで探して揃えました。

—醸造の際こだわられていることは？

飲んだ後、口に広がる味や香りを出すため
モルト、ホップの配合に注意を払っています。
また、マンゴーや日向夏など宮崎ならではの
フルーツビール造りにもこだわっています。

—ビールを飲む場であるパブのほうは、
どのような店づくりをされているのですか。

店は誰もが気軽に立ち寄れる「縁側」を
コンセプトに作りました。昼飲みしてもらえ
る時間帯からオープンしているのも、その一貫
です。お客さんに手造りのビールと宮崎県産
品を使った料理を味わい楽しんでもらう、そ

お店の前で奥様と一緒に。
「青空エール」のホームページ
<http://www1.bbq.jp/aozoraale/index.html>



店の入り口でオシャレな
看板が出迎えてくれる



インバウンドで訪れた海外
からのお客さまも日本の手
造りビールにご満悦



栃木県宇都宮市のブルーパブで
ビール醸造の技術を習得



農業王国・宮崎の県産品を使っ
た料理の数々。地元のビールと
地元の料理の相性は抜群！

の中で語らい、交流してもらって、そんな店づくりをしたくてブルーパブを開店しました。

「美味しいビールを造ればお客さんは来てくれるはずだ」という思いがあったので、不安はそれほどありませんでした。

——店名である「青空エール」には、どのような思いが込められているのですか。

店の周辺に宮崎市で昔から有名な青空市場や青空マーケットがあること、エールビールを造るという意味を込めて「青空エール」と名付けました。

——接客は大変じゃありませんか。

宮崎市の一大歓楽街から少し離れた場所にあるので、お客さんのほとんどがうちの店を目的に来てくださいます。グループ飲みはもとより年配の方、一人飲みの女性客、小さいお子さん連れのご家族など良いお客さんに恵まれています。以前の仕事の関係で役所の方も来られますが、その方たちの溜まり場という感じではなく、ほど良く混ざり合っています。お客さんの多くが帰り際に「また来ます！」と言ってくさるので、とても嬉しく思っています。

——経営状況はいかがですか。

開業時につき込んだ経費は、高級車を買えるくらいで、最近までこの高級車の維持費に手持ち資金をつぎ込んでいました。自分の給料もほとんど出ないといった状況でしたが、今期から収支は改善されてきているはずです。

——ブルーパブを始められて、ご自身の中で変化はありますか。

まず外面的には、いっぱしの社長となったわけですから、店のことを24時間考える生活になりました。従業員なら店から離ればオフになりますが、社長はずっとオンなんですね。

内面的には、お客さんとの交流や店の切り盛りなどをしていく中で「これまでの人生、何と自分の独りよがりや我がままをやってきたのか」と痛感させられます。傲慢を謙虚に置き換えて「常に妻や周りの人たち、お客さんへの感謝を持ち続けねば」と思っています。

——今後やりたいことはありますか。

まず、店のこれからを考えていくことです。具体的には、この店が長期的に安定していくために必要な外販・イベント事業、後継者等です。それらを終えたら、山奥に入り哲学的に終活していきたいです。まだ妻の承諾は得ていませんが（笑）。

——最後に、現役世代の方にメッセージをお願いします。

先日ネットで「定年後の起業は絶対にやってはいけない」という記事を読み、「そうか、やつてはいけないのか」と（笑）。私の起業動機は、「皆を楽しく驚かせたい」という一抹のホスピタリティ精神です。定年後に起業するとしたら、このホスピタリティ精神が大事な気がします。それから「投資の回収は考えず、生活資金は別に確保しておくこと」「自分が携わる終期を考えておくこと」。これらが定年後の起業で必要な心構えではないかと思っています。

——今後益々のご発展をお祈りいたします。