



# たにやん通信



## 今月のごあいさつ



最近、サウナの後の水風呂にハマっている、たにやんです。  
今年初めてのたにやん通信です。1月から作成していたのですが、気づけば3月になってしまいました。たにやん通信まだですか？と、嬉しい言葉もいただきました。調子に乗って今回も8ページでお届けします。  
今回のインタビューは、ラーメン屋「麺屋 凧」の経営者、藤掛さんです。  
読んだ後は、ラーメンを食べに行きたくなること、間違いなしです！

## 年末年始の過ごし方

今年のお正月は、徳島県阿南市にある嫁さんの実家で過ごしました。

皆さん徳島県に行ったことありますか？

同じ四国でも、そこそこ遠い徳島県。意外と行ったことがない人も多いのではないのでしょうか？

徳島県には魅力がない、という人もいますが、「大塚国際美術館」「大歩危小歩危」「徳島ラーメン」など、魅力あるものがたくさんあります。ぜひ一度行ってみて下さいね。

嫁さんは5人兄弟の長女で、お婆ちゃんの家で全員集合！お婆ちゃんお手製のお寿司と、宇和島から持っていった鯛と日本酒で乾杯！！

紅白歌合戦を見ながら、みんなでわいわいトランプをしたりと、賑やかな年越しとなりました。



ところで皆さん、「年の湯」ってご存知ですか？お恥ずかしながら私は知らなかったのですが、年の最後に1年間の垢を落とすために温泉に入ることを「年の湯」と言うそうです。

実家に行く前に温泉に入りましたが、人が多くて徳島の人は温泉好きなのかと思ってました笑。

ということで、いい新年を迎えることができました。  
2022年も成長できるよう精進して参ります！

YouTube復活しました！

チャンネル名も変更しました！

【保険屋2代目】谷本竜太の「宇和島で楽しく暮らすための保険の話」

また少しづつあげていこうと思うので、良かったらチャンネル登録をお願いします！



谷本 竜太 たにもと りょうた

□ 携帯電話 :090-9774-7458

□ メール :tanimoto-hoken@navy.plala.or.jp

□ 住所: 宇和島市新町2丁目9-1



ホームページ



LINE



YouTube



Instagram

# たにやんのこだわり

## 資産運用にハマったキッカケ

今回は私が資産運用にハマったきっかけをお伝えします。

お客さんから最近、「保険屋さんなのに、なぜ投資の話が多いのか」とよく質問を受けます。

たにやん通信では、度々お金のことについてお伝えしてきましたが、何よりも私が金融のことが好きだから、魅力を伝えたい思いから、お金に関する記事が多くなっています。

### ■なぜ投資を始めたのか？

私は宇和島へ帰ってくるまでは借金まみれでした笑。その理由としては、以前たにやん通信1号でもお伝えしましたが、22歳の時にローンを組んで高級時計を買いました。

これをきっかけに、ローンを組むことに抵抗が無くなってしまい、その半年後には2本目の時計を買いました。さらに半年後には両親に買って貰った新車を売却し、そのお金を頭金にして、ローンを組んで別の車を購入しました。今思うと、本当に馬鹿ですね。笑

派手な金遣いにより、合計で約200万円のローンになってしまいました。もちろん、貯金残高ゼロ。

給与が上がっているわけではないので、ローンの支払いが増えて、どんどん生活が苦しくなっていました。

給料日前になると、お金がないのでクレジットカードを利用し、支払いを先延ばしにする綱渡り状態だったのです。



この貧乏生活を脱却するキッカケが、先日紹介した本「**金持ち父さん、貧乏父さん**」でした。時計や車は資産だと思っていたのに、それが負債でしかなかったと気付かされたのです。かなりショックでした笑。

資産を買うために投資を始めようと思いましたが、そのためのお金がない。。

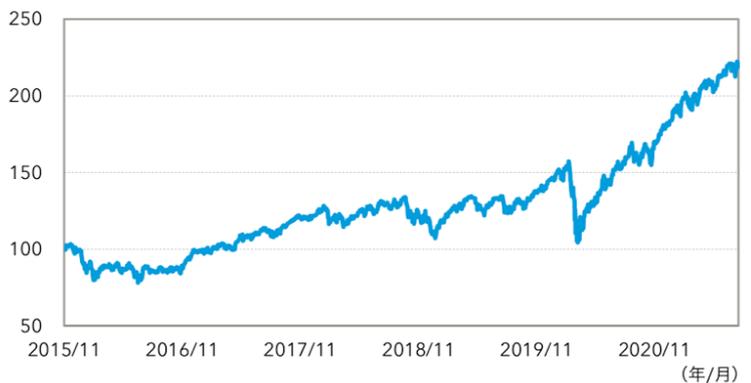
そんな時に宇和島に帰ってくることになりました。

そして、ラッキーなことに、父が所有していた車を譲り受けたため、自分の車を売却してローンを大幅に減らすことが出来ました。

ローン地獄から脱却し、今度こそ手元にあるお金を有効に使おうと思い、投資を始めることにしました。

ただ、全く知識がない状態だったため、父の代からお世話になっていた証券会社の担当者に連絡をとり、この方から投資の仕組みや考え方など、基礎を教えてくださいました。

今になって思うと、この担当者に出会ってなかったら、ここまで投資にハマってなかったと思います。



▲私が初めて購入した投資信託の価格推移 (年/月)

当時、私が投資したのは、世界中の株式に投資する投資信託でした。相場が良かったことも重なり、資産が少しずつ増えていきました。

そこから投資の魅力を知り、セミナーを受けたり、自分でもさらに調べるようになっていきました。

調べていくうちに、日本とは異なり、海外では若いうちから資産運用するのが当たり前だということを知りました。そして、少しでも多くの人に資産運用の魅力を発信したいとも思いました。

ということで、私の知識や経験を「たにやん通信」やYouTubeで情報発信しています。

# 今月の一冊

読書好きのたにやんがおススメする本を紹介するコーナーです。

穂高唯希著「本気でFIREをめざす人のための資産形成入門」です。



↑Amazonでの購入はこちらから



↑楽天booksでの購入はこちらから

皆さん、「FIRE」ってご存知ですか？

FIREとは(Financial Independence Retire Early)の頭文字を取った言葉で、**経済的自立と早期リタイア**のことを指します。

つまり、株式の配当や不動産投資などで不労所得を作り、そのお金で生活できる目処が立った段階で働くのを辞めて、その後は自由な時間を過ごすということです。

「不労所得だけで過ごしたい」と、誰しも一度は考えたことがあるのではないのでしょうか？

もともとはアメリカが発祥のライフスタイルで、労働に縛られない人生にしたいという考えが広まり、特に20~30代の間で支持されています。

最近では、日本でも目標にする人が増えています。日本において、FIREの先駆者となり広く周知させたのが、著者の穂高唯希氏になります。

著者は大企業でサラリーマンをしながら、株式運用と節約により、30歳で7000万円貯めることに成功してFIREしました。

著者のブログも面白いので、興味がある方は見てみてください。



## ・あらすじ

この本では、著者自身の経験をもとに、FIREするためにはどうすればいいのかを述べています。

穂高さんは入社初日に、「普通でいなければいけない」という空気に違和感を抱き、早期リタイアをすることを決意します。

そこで「給与の8割を投資に回す」と「支出の最適化」を徹底します。投資は高配当株へ投資し、その配当金で不労所得を作っていきます。

その結果、30歳で、7000万円を貯めて会社を退職することに成功しました。

著者は、働かずに悠々自適に暮らしたい訳ではなく、いつ終わるかわからない人生を納得のいく暮らし方をしたかったと述べていて、現在も挑戦し続けています。



## 支出の最適化とは

- ・コンビニは使わない
- ・携帯を格安シム
- ・会社の飲み会は最低限に
- ・タバコを吸うのではなく、タバコ株を買うなど

また、「階段は資源」という迷言？通り、10階以上あるオフィスに行くのに階段を利用して、ジムに行くお金を浮かせていたそうです。

私自身はFIREを目指している訳ではないですが、若くしてサラリーマンでFIREを実践したことや、新たな考え方を広めたことが素晴らしいと思っています。

30歳でFIREをするというのは、かなり高所得な方ではないと難しいと思いますが、著者の節約や投資の方法、考え方など参考になることがありました。

この本をきっかけにFIREに関する本もすくなく増えました。この本に限らずFIREに興味がある方は調べてみてください。



たにやんのまわりで活躍している方を紹介するコーナーです。

今回は、「株式会社サプライズワン」代表取締役の藤掛路幸さんにお話を伺ってきました。

藤掛さんは現在、**麺屋凧**のオーナーであり、昨年からは**烏幕府**という唐揚げ専門店を開業されました。

現在の事業にたどり着くまでに、様々なことを経験してきた方で、その行動力にとっても尊敬します。

藤掛さんの現在やっていることや、仕事に対する想いを伺ってきました。

では、インタビューをお楽しみください。



(株)  
サプライズワン  
藤掛  
路幸  
さん

【谷本】今の仕事を始めるまでの経緯を教えてください。

【藤掛さん】中学を卒業後、バイクや車が好きだったので自動車整備士になりました。その後に酒屋のコンサルティングの仕事を18年間していました。

【谷本】最初は車関係の仕事をしてたんですね。

【藤掛さん】そうそう。でも数年で退社して、それから酒屋のコンサルティングをしながら日本各地を回っていました。

【谷本】酒屋のコンサルティングっていう仕事があるんですね。

【藤掛さん】当時はお酒の規制緩和前で、酒屋の出店の仕方や仕入れのノウハウを伝える仕事があったんですよ。最初は社員という形で仕事をしてたけど、24歳の時に独立して九州で仕事をしていました。

【谷本】若くして独立されたんですね。どうでしたか？

【藤掛さん】最初の3ヶ月は給料が殆どなかった。でも1年後には月100万円ほどの収入になりました。

でも、若かったから、給料日前にはお金が全く無かった笑。

【谷本】100万円を使い切るのもすごいですね。

【藤掛さん】福岡の中洲付近にいたので、あっという間に無くなったね笑。順調にだったんだけど、苦勞せずにお金を稼ぎ過ぎてると思い、もう一度酒屋コンサルティングの社員に戻りました。

【谷本】えっ！そんなに収入があったのに勿体ないですね。

【藤掛さん】当時はもっと学べる環境に身を置きたいと思った。それから11年くらい社員として勤めました。北海道や京都で結構大きい仕事をしていて、とてもやりがいがあった。でも、やりがいがあったけど、酒屋の業態も変わってきて、この仕事に限界を感じ始めたので、36歳の時に、宇和島に帰ることにしました。

【谷本】そこから宇和島に帰ってきて色んな事業を始めたんですね。今に至るまで何の商売をされたのですか？

【藤掛さん】帰ってすぐに弁当屋を始めて、定食屋、唐揚げ屋をして、ラーメン屋になった。

最初はどこかで勤めようと思ってたけど、母と妹が仕事をしていなくて、何かしなくてはと思って弁当屋を始めました。



## お 仕 事 紹 介 2/3

【谷本】弁当屋はどうだったんですか？

【藤掛さん】全て250円の弁当屋を始ました。最初は良かったんだけど、だんだん飽きられてきて結局6年ほどで辞めてしまった。

すでに多店舗展開もしてて、5店舗ほど経営してたから大変だったね。



▲びっくり屋弁当 今治別宮店

【谷本】すごい勢いで店舗を増やしていたんですね！

【藤掛さん】結局お金も尽きてしまって、人生の中でもどん底だったね。

その時に何かの支払いを滞ってしまって、お金も借りにくい状態になってしまった。

【谷本】それは大変でしたね。

それからお金の工面はどうされたんですか？

【藤掛さん】お金は大切にしていたバイクを売ったりして、どうにかやりくりしました。

【谷本】なるほど。弁当屋を辞めた後は、何をしますか？

【藤掛さん】定食屋と唐揚げ屋を始めただけどイマイチで。それからラーメン屋を始めました。弁当屋時代も、いつかはラーメン屋をしたいという気持ちはあった。

【谷本】何でラーメンなんですか？

ラーメンはどこかで修行してたんですか？

【藤掛さん】居酒屋とかの選択肢もあったけど、多くの人からお金をもらうような仕事をしたかった。

全く修行とかはしてない笑。本やYouTubeを見て勉強してた。

【谷本】独学でもラーメンを作れるもんですね。

【藤掛さん】作れんやろ笑。かなり追い込まれてたから、どうにか形に出来た。でも作り方も、どこのラーメン屋さんに見せても恥ずかしくないような作り方はやってたと思う。

独学だったからこそ、独創的なラーメンを作れたのかなと思う。



▲移転前の店舗

【谷本】当時、独創的なメニューが多かったですね。お金を借りることなく、ここまで来られたんですか？

【藤掛さん】そうそう。酒屋のコンサルティングの時に、「金を掛けずに、店売り強化」という教えの元でやってたから、この経験は大きいと思う。お金がないから知恵を絞ってやってたね。

今となってみれば、お金が借りれないことで、変に運転資金を借りたりしなくて良かったと思う。

【谷本】お金をかけずに商売するのが上手ですね。移転してもほとんど改装しませんもんね。

【藤掛さん】上手くいくか分からないのに、そんなお金をかけられない。繁盛してから改装するのでもいいと思ってる。



# お 仕 事 紹 介 3/3

【谷本】ラーメンへのこだわりを教えてください。

【藤掛さん】全てこだわってる。去年、製麺機を導入して、自家製麺に変えてから麺の鮮度も上がったし、スープに合う麺を作ることができるようになって、より美味しくなったと思う。

【谷本】自家製麺に変えてから、醤油や塩がメインだったのを豚骨に変えましたよね。何か理由があるんですか？

【藤掛さん】豚骨ラーメンをお客さんは求めていると前から思っていた。ただ、圧倒的に手間がかかるから、なかなか踏み切ることが出来なかった。

豚骨をメインにしてから、評判もかなり良くなったね。

【谷本】お昼も忙しそうですね。今後はどうしていきたいとかあるんですか？

【藤掛さん】いつかは人通りの多い場所で、店舗を持って、駐車場があるような店をやりたいと思う。そのためにも、この店を繁盛させて体力をつけ、いつか叶えたいと思う。

【谷本】ありがとうございます。

最後に、たにやん通信の読者にひとことお願いします。

【藤掛さん】今日はインタビューに選んでくれてありがとう。谷本君は、たにやん通信やYouTubeを始めたり、本当にすごいと思う。

まだ若いし、色々なことをやっていってほしいと思っています。

一生懸命、作っているのだから、ぜひ食べに来て下さい。

## 店主が選ぶおすすめラーメン

ねぎチャーシュー麺 白/黒



## 特製つけ麺



～インタビューを終えて～

藤掛さんとは4年ほどの付き合いになりますが、会う度に「次はこうしようと思う」など、挑戦しようとする話を聞かせていただきます。その向上心と行動力をいつも見習いたいと思っています。

今回、改めて藤掛さんの、ラーメンに注ぐ情熱を感じました。これまでの苦労や工夫が、今の美味しいラーメンに繋がっているんだと思いました。

ラーメンが美味しいのはもちろんですが、お人柄も魅力的な方なので、ぜひ一度訪れてみて下さい。

ちなみに、私のおすすめは「特製つけ麺」です。



麺屋 風

住所/愛媛県宇和島市中央町1丁目5-13

電話番号/0895-49-2314

営業時間/11:30~14:00 18:00~20:30

とり幕府

住所/愛媛県宇和島市中央町1丁目5-13

電話番号/0893-49-2314

営業時間/11:30~14:00 17:00~20:30



# たにやんグラム

今回は2021年総集編でお送りします。



▲松山 芋びっぴ。



▲二郎系ラーメン「夢を語れ」



▲夫婦共に30歳になりました



▲嫁さんの誕生日に道後の旅館へ



▲串カツ田中



▲佐田岬 はなはな



▲四万十市 中華そばKobi



▲徳島ラーメン「麺王」



▲妻の家族と段畑へ



▲山本牧場



▲内子町 洋燈屋ICHI



▲友達家族と合同キャンプ



▲エレベストフード



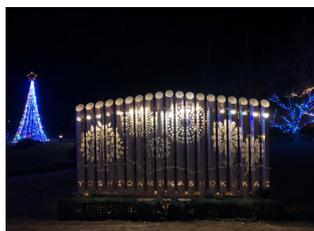
▲謎のサウナの『S』ポーズ笑



▲九島を自転車で一周



▲香川県 まんのう公園



# おわりに

今回のたにやん通信いかがでしたでしょうか？

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

たにやん通信を始めて、3回目になります。想像以上に反響があり、とても嬉しいです。ありがとうございます。

最後にお客様からのご感想を紹介させていただきます。

「保険の値札を知ることで、すごく節約になりました。早めに見直しができてよかったです。」  
40代 女性

こちらのお客様は、更新型の生命保険にご加入されておりました。保険会社へ生涯に支払う金額を比較したところ、1000万円近くの差が出ました。健康な内に見直しが出来て良かったですね。

皆さんは、一生涯でどのくらいの保険料を支払うか計算したことがありますか？

「計算したことがない」「どうやって計算するの？」と思われた方！たにやんがあなたの「保険の値札」を教えますので、お気軽に連絡ください。

寒い日が続いてますが、皆さん体調を崩さないように気をつけてください。

次回もお楽しみに～！

## 携帯料金見直しサービスを導入しました！

現在、加入されているプランや使い方をみて、あなたに合った携帯会社を診断します。



最近では携帯会社が急速に増え、どこを選んだらいいか難しくありませんか？今の携帯料金に満足してますか？

毎月7,000円以上払っている人は安くなるかも！興味ある方は声かけてください。無料で診断します。

### ～お願い～

自動車保険をご加入頂いている方へのお願いです。私が万が一、電話に出られないことがあるので24時間365日繋がる連絡先の登録をお願いします。

あいおいニッセイ同和 安心ダイヤル

**0120-024-024**

## お仕事紹介コーナーへの出演者募集！

このコーナーへの出演を募集しています。読者の皆さんはもちろんですが、皆さんの友人や知人の方の出演もOKです。「たにやん通信」への掲載はもちろんですが、**出演者の方には、広告用に活用できる**

**「〇〇さんのそこが知りたい！」を無料で50部お渡ししています。**

「私もインタビューしてっ！」という方は、お声かけくださいね～。

谷本 竜太 たにもと りょうた

- 携帯電話 :090-8973-7452
- メール :tanimoto-hoken@navy.plala.or.jp
- 住所: 宇和島市新町2丁目9-1
- LINE ID : tanimoto0817



ホームページ



YouTube



LINE



Instagram



最後までお読みいただき、ありがとうございました！