

# 老舗米屋の暖簾守れ!

## 本来のおいしさ知って



伊藤米店（横浜市南区八幡町、☎045・261・4691）は、オリジナルのブレンド米「四代目・伊藤の米」を開発、提供している。1901（明治34）年創業の老舗米店。食生活の多様化により、米離れが進んでおり、街のお米屋さん最盛期と比べると、生き残りが非常に厳しくなっている。こうした中で原点回帰し「お米本来のおいしさ」を知ってもらうために編み出したのが同商品だ。コーヒーのブレンドと同様、特徴がある各銘柄を配合することで、さらにおいしくなるという。また、実際に味わってもらうために店頭ではおにぎり販売も始めた。

### ■四代目の決断

四代目の伊藤雄二代と奥さんの直美さんと運営する。伊藤代表によると、同店では最盛期の1970年代は家庭でも10キロ単位での購入が普通だったが、やがて核家族化やパン消費の拡大によって、消費量が減少。大手スーパーやネット販売の台頭も、地域の個店にとっては逆風だという。

四代目である伊藤代表は、経済環境の変化による、売り上げ減少に悩まされ店を閉めようと考えたこともあったというが、そのたびに直美さんと奮起。「売るため、おいしさを知ってもらうために何ができるか」を考え続け、同商品にたどり着いた。

夫婦が味わって一番おいしいと感じた庄内米をベースに各銘柄をブレンド。「四代目・伊藤の米」として「苗」「俵」「蔵」の3種類の販売を始めた。▽「苗」は味の濃いおかずと一緒に食べる▽「俵」はあっさりしたおかずと食べる▽「蔵」はお米そのものの味が楽しめる一などと、食べ方に応じてお米も合わせるという、新しいスタイルを提案。お客さんに訴求した。

### ■店頭ではおにぎり販売

また、「四代目・伊藤の米」を実際に食べて知ってもらいたいと、おにぎりの店頭販売を開始。「いろいろなお店のおにぎりを食べましたが、結局、おいしかったのは中の具材でした。当店はお米屋。だから米で勝負します」（伊藤代表）と、米と塩だけのシンプルなおにぎりにした。こうした取り組みにより、リピーター獲得につなげている。

「小さくても続けられるだけ続けていきたいです」と夫婦で口をそろえる。経済環境の変化により、個店の生き残りが厳しくなっても、二人三脚で飛躍しようとしている。

「小々くても続けられるだけ続けていきたいです」と夫婦で口をそろえる。経済環境の変化により、個店の生き残りが厳しくなっても、二人三脚で飛躍しようとしている。



伊藤米店

オリジナルブレンド米販売

逆境にも負けず夫婦二人三脚

# 障がい者活躍の場「生ジャム」で広げ



はっぴわーく

就労継続支援B型事業所、はっぴわーく（川崎市多摩区登戸、☎044・299・6367）は“高級梨”として知られる「多摩川梨」を使った生ジャムの製造販売に乗り出している。同事業所の自社ブランド商品だ。利益を生み出す事業を手掛けることで、勤務する精神障がい者の工賃アップを図り、彼ら、彼女らがより輝ける場を提供していく。

多摩川沿いに点在する農家で採れる梨は、贈答用がメインのため、地元スーパーでは見かけない高級品。同事業所では障がい者の仕事を創出しようと、2011年からこの梨の規格外品を活用。自社ブランド商品「多摩川梨ジャム」（70グラム入りで350円）を開発し細々と生産してきたという。

しかし、約3年後に転機が訪れる。JR東日本が南武線・新型車両のお披露目に合わせ、地元の名産品もPRしようと始めた「6次産業化プロジェクト」に同商品が抜てき。有名ベーカリー「リトルマーメイド」などの一

部店舗で期間限定販売されることになった。以来、珍しさとおいしさでファンを増やしている。

現在、市内農家9軒と契約。梨以外にも、冬はみかん、春はいちご、夏はトマトなど、季節に合わせて年間10種類ほどの生ジャムを製造販売している。主に傷があったり、形が悪く出荷できない規格外品を活用している。

「品質も味も良いジャムを作ること、野菜や果物を作っている地元農家のことも知ってもらいたいです」と田中敦子主任。生ジャムの普及に向け、期間限定で市内の学園祭や地域のイベントなどにも出店、人気となっている。

### ■工賃が2・5倍に

同事業は11年に始めた当初と比べ、現在は3倍以上売れており、それに伴い、障がい者の工賃も約2・5倍になった。田中主任は「今後はお客さんのニーズに応えるよう製造技術を高めたいです。また、販路開拓にも挑戦していきたいです」と、意欲を燃やしている。

高級品「多摩川梨」使用



自社の基礎理念

# 新スタイルの唐揚げでヒット飛ばす

すごい手羽



小田急線・相模大野駅近くの唐揚げ専門店、すごい手羽（相模原市南区相模大野、☎042・705・2788）の商品がヒットを飛ばしている。同業者が地域でも相次いでオープンする中、

NOBU出展メニューが考案

庶民のグルメである唐揚げに、一流レストランのレシピを参考にしたオリジナルソースを絡めて提供する新領域の味で差別化。リピーターを増やし続けている。全国の百貨店も注目しており、青木啓介代表は年間200日近くも各地の催事に出店する。“神奈川発祥の唐揚げ”として地方でも人気が出ており、



通信販売も店全体の売り上げ構成比の2割を占めるまでとなっている。

青木代表は、あのロバート・デ・ニーロが共同創業者として知られるニューヨークの和食レストラン「NOBU」の東京店で腕を磨いた経験がある。その後は台湾の高級和食店の店長なども務めた。ただ「肉料理をやってみたい」と、10年ほど前に帰国。当時は珍しかった唐揚げの専門店をオープンした。

スーパーやコンビニエンスストアでも気軽に買える唐揚げだが、たとえ専門店であっても差別化は難しい世界に思える。

だが、そこで生きたのが青木代表の経験。NOBUのレシピを参考にオリジナルソースを次々と考案。それらを唐揚げと絡めて出す「シェフの唐揚げ」という新スタイルがヒットした。「庶民的な食べ物である唐揚げに、高級店のレシピとソースを加え、庶民的な価格で提供するのがコンセプトです」と青木代表。

現在、北海道から沖縄まで全国各地の百貨店の催事に出店しており、そこで味を覚えた地元客が通信販売でもリピート購入する好循環も生まれているという。

高級店の味と融合

# 社員が辞めない会社

取材にっき

「社員が続かなくて」「入社してもすぐに辞めてしまう」...。中小企業の取材をしていると、こうした話をよく聞くことがある。

社長さんはとても素晴らしく勉強熱心。所属する経済団体の活動も一生懸命にやっている。魅力あるビジネスも手掛けている。それでも辞めていく。その理由が分からずいた。しかしながら、取材を進める中で、いくつかの共通点に気付いた。

社員だけでなく、その家族たちの生活も支えている中小企業の社長さんにとって、自己研鑽（さん）や見識を深めることは必要不可欠なこと。それらを実現できるような団体も県内にはたくさんある。しかしながら、社長さんだけが成長しても、社員がそれに追いついていない実態がある。

社長さんが勉強しても、それを自社に落とし込めなければギャップは大きくなる。その結果、社員は社長さんの言っていることが分からず、結果的に会社を離れていくのだ。

本紙はこれまで、社員が辞めない会社を何社も取材してきた。振り返ってみると「社長さんと社員との距離が近いこと」は言うまでもないが、それ以上に、社員教育に熱心な会社ばかりだった。社長さんも勉強しているが、それと同じほど、社員にも勉強する機会が与えられていた。

確かに、中小企業にとっては、教育にかけられる時間、コストに十分な余裕はないかもしれない。ただ、そんな中でも熱心に行っている会社はたくさんある。例えば、県内のある化学品メーカーは、社外で開催されるどんなセミナーでも、社員は会社の経費で参加できる。それも回数無制限だ。

「人を育てるにはおカネと時間がかかります。外部でやっているなら活用しない手はありません」と社長は話していた。この会社は離職率が限りなくゼロに近い。

人が集まらない時代。ならば、離職を防ぎ、今の人数で最大限何ができるかの知恵を絞ることも大切だと思う。

（千葉 龍太）

# 社長さんが知っておきたい冠婚葬祭のマナー

男性の着こなし方をご紹介します。そこで今回は「女性用喪服の選び方」を、一般的なブラックフォーマルを例にご紹介していきます。

女性のブラックフォーマルは、黒のワンピースやアンサンブル、ツーピースなど、男性に比べるとバリエーションがあります。フォーマルコーナーで販売されているものは、礼節を重んじた作りになっていますので、その中であれば迷わず、ご自分の体形に合うものを選びましょう。選ぶポイントは主に3つあります。

前回、弔問に何う際の服装・喪服について、



## すぐに役立つ葬儀マナー⑤

～女性用喪服の選び方～

- ▽体のラインが出ない
- ▽胸元が開き過ぎない
- ▽着席する際に膝が隠れる

このポイントを押さえていただければ、品格のある正式な装いになります。

例えば、妊娠中の方は、マタニティ用の喪服のレンタルなどもありますが、黒無地のワンピースとカーディガンなどでも代用できますし、足腰が悪い方などは、スカートではなく動きやすさを考慮して、パンツスーツを選ぶのも良いでしょう。

喪服のマナーはいろいろありますが、一番大切なのは、亡くなった方に弔意を示し、ご遺族の心に寄り添うことですので、最低限のマナーを押さえた装いを選ぶようにしましょう。（清水誠葬具店副社長・清水ふじ代）