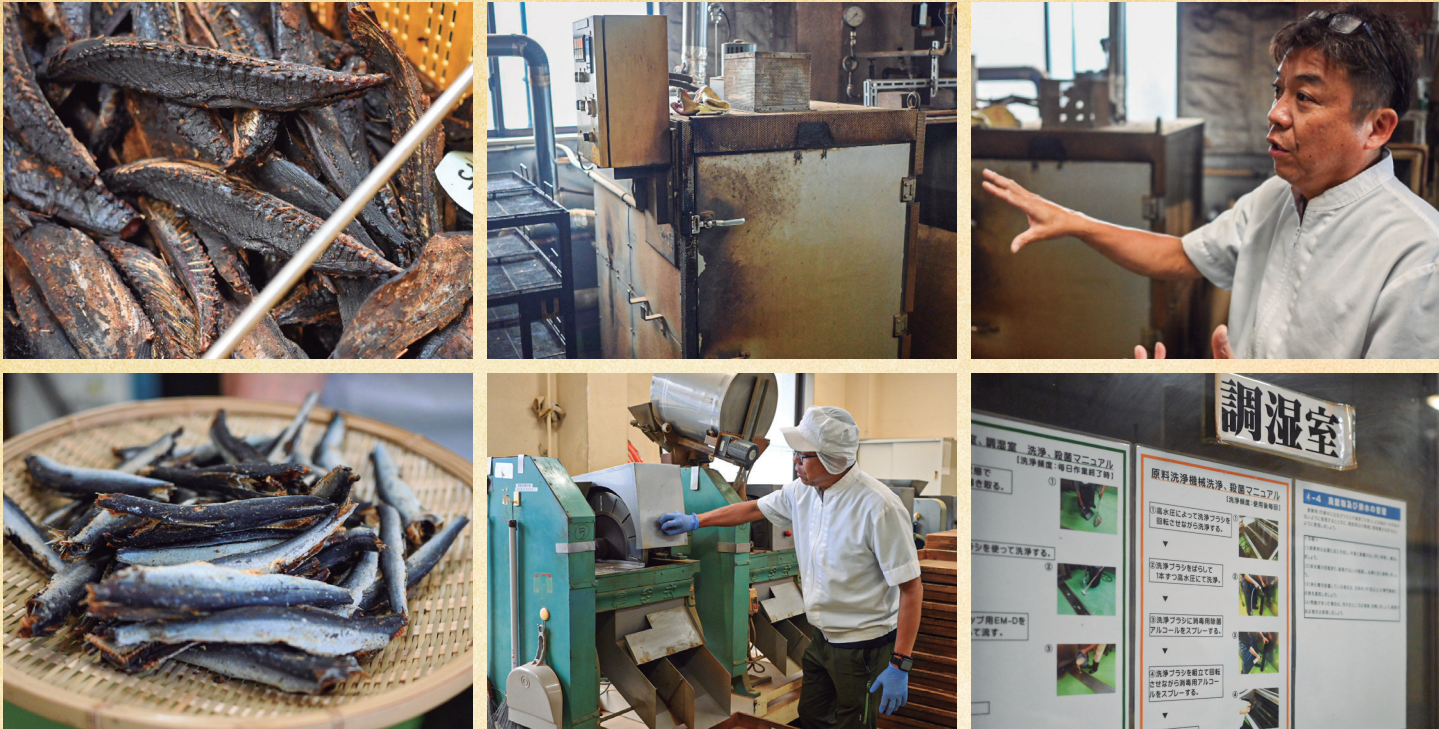




と香りを凝縮させたのちに加工に移る。厚削り、中厚削り、薄削りと、魚の種類や注文ごとに刃の厚みを0・01ミリ単位で調整し、丁寧に、繊細に削り出していく。この工程を担うのは、歴史を感じさせるレトロな製造機。「この機械、創業からずっと使い続けているんですよ」と言うから驚かされる。かつて明治時代に広島県で製造された削り機が蒲原に運ばれ、それをきっかけに静岡県削り節産業が花開いたという。その最初の一台が、メンテナンスを施されながら今もここで動いている光景に感慨を覚える。同店の花けずり「職人の魂 手火山花かつお」は、江戸時代から続く昔ながらの焙乾法で造られた自慢の逸品だ。

同店には、もう一つの看板商品がある。「元祖蒲原いわし削り」は、2018年農林水産祭（水産部門）で最高賞の「天皇杯」を受賞した名品。主に長崎産の良質なイワシを丁寧に下処理したのち、0・03ミリの極薄削りにしていくと、生臭さや苦味はまったくなく、濃厚な旨味とふんわり雪のような口溶けの上品な削り節が生まれる。こうした名物商品の製造小売販売をA面とするならば、飲食店向けに業務用のソリューションを提供するのがだし屋のB面。確かな技術力と営業力が、飲食店顧客のニーズを満たす鍵となる。

「だしの先生」は、飲食店のパートナー。売るだけ、卸すだけでは飽き足らない。透雄さんは2017年から「だしの学校」というワークショップ企画を立ち上げ、これまでに通算100回以上を開催してきた。だし取りの基本を学べるこの講座は、なんと延べ参加者数1600人超。子ども向けの食育クラスからプロ料理人向けの講習まで、対象に合わせてレベルをいかにようにも設定して開催する。飲食店向けコースは、業務でのだしのお悩みを解決するべく、1on1でのコーチングも可能。「もともと力強いだしを引きたいんだけど、どこを変えたら良いのか……」「何分煮出したら味が出切るのかかわらなくて……」そんな作り手の課題感をヒヤリングで引き出し、ワークショップの時間を通じてその解決策を探る。実際に、最大120分まで抽出時間を10分刻みで変えただしを官能評価し、このラインですね、という受講者の納得感にたどり着いた事例も。だし屋だからと言ってすべての正解を持つているわけではなく、作りたい味、求めるニースはあくまでお客様のなかにある。そこに辿り着くヒントを教えてくれるのは、その道のプロである並走者の存在だ。飲食店オーナーや料理人にとって、良き取引先というパートナーに出会えるかどうかは、店の行く先を左右する重要な要素であるのかもしれない。

港町の名産に誇りをかけて 飲食の舞台裏を支える 4代目だし屋の矜持



Interview

有限会社西尾商店
代表取締役社長 西尾透雄

石川日向咲(いしかわ ひなさ)
日本各地のローカルフードを追う食の編集ライター。生産者取材や郷土料理教室の企画運営を経て現在、お弁当屋さんで料理人見習い。好きなお酒は芋焼酎ソーダ割り。



食の恵み豊かな静岡県中部の港町、蒲原、駿河湾の幸に恵まれたこの地には、100余年前から受け継がれてきた伝統的な産業がある。それは「削り節」。かつお節をはじめとする、日本の風土と技術が結晶した食材は、和食の要である「だし文化」を力強く下支えする。そんな私たちの食生活に欠かせない削り節を、日々、飲食店や食卓へ届けてくれる「だし屋」さんのお仕事とは、一体どんなものだろう？ 老舗の水産加工店「西尾商店」の4代目を継ぐ西尾透雄さんへのインタビューでその舞台裏に迫った。

0.01ミリ単位で 繊細に削り出す

創業からまもなく120周年を迎える西尾商店は、だしの原料を取り扱う専門店。そば屋などの飲食店や食品メーカーへの卸売り（B to B）から、一般家庭向けの小売商材（B to C）まで幅広く展開し、従業員数10名で躍進を続ける、地場の元氣な老舗企業だ。プロの目利きで仕入れた原料に、磨き上げた製造技術で付加価値を高め、良質なだしを求めるお客様の元までお届けする。

たとえば、主力商品であるかつお節。「鹿児島、枕崎、山川、土佐、そして地元静岡の焼津、御前崎と、全国指折りの名産地から節を仕入れます。それを低温冷凍庫で貯蔵し、ものによっては最長2年の熟成。徹底した品質管理を心がけています」。仕入れは旬の中でもさらに、加工に適したわずかなタイミングを見極めその時季にまとめて買い付けることで、通年に渡つての安定供給を実現させている。既にプロフェッショナルな仕事振りだが、しかし透雄さんに言わせればこまめでは「当たり前」の領域。西尾商店が提供するバリウーの肝は、加工の段階、仕上げの「削りの技」にあるという。

同店では熟成貯蔵した原料を「遠赤外線焼節製法」という独自の手法で、節そのものが持つ旨味

COLUMN

付度無し。

テンポスってこんな会社です



田中良宗

テンポス販促企画担当に就任。2000年4月テンポスバスターズ入社。店長を数年勤務し退職。2010年バツイチ倶楽部制度を使い再入社。現在テンポスホールディングス販促企画を担当する。2021年、コロナに感染し生死をさまよう。

熊がでたぞー!!

この文章を書いている、7月末はニュースで北日本の地域で連日熊が出没し、農作物や人的にも被害が出ているとニュースを見ます。被害にあわれた方には心よりお見舞い申し上げます。

それはそれは、さぞかし怖くて、恐ろしい事であったと身も毛もよだつ思いをされた事と存じます。

テンポスに入社し25年私も何度か熊に遭遇した恐ろしい体験を少しご紹介します。

あれは、2000年の夏の事でした。新卒で幕張店に入社。テンポスの売り場はもちろんエアコンなど無く、1階に小さな事務所があるのですが、そこでお客様に提出する見積書をパソコンで作成していま

した。少しの間であれば大丈夫だろうとエアコンの冷房スイッチをポチッと……事務所内は快適になり見積もり作業が進む進む。

そんな時、「熊が、きたぞー……」と社員の大きな声が響き、スタッフの一人は急いでエアコンのスイッチをOFFにし、窓を全開！何食わぬ顔で作業しているが時すでに遅し。

「お前らーばかやろー……！ お



客さんが暑い中商品探してんのに、何で涼しい顔してんだ！」と日焼けした社長の声は店内中に広がり、案の定エアコンつけていた事がバレバレで1時間こっぴどく叱られた。おかしいなー、幕張に熊が入るときは本部から連絡が入る仕組みになっているはずなのに。その場は、「二度とエアコンは付けません」と伝えると、熊は去っていた。

熊が車で出て行ったので30分後、もう来ないだろうとエアコンをポチッと

……なんて涼しいんだろー。見積もりの続きもはかどるはかどる。

すると、またその10分後に「熊が、きたぞー……」

エアコン付けていたのはバレバレ。

熊の怒りは私たち社員を丸のみする勢いで降り注ぎその後の記憶は無くなり、身も心もボロボロになり抜け殻の様に仕事をした夏の思い出です。

さて、時は過ぎ、店長会議で「中国から仕入れた家具が全く売れない！ 売り場の目立つ場所にきちんとPOPを書いて綺麗に陳列しろ!!」との指示。

たいそう立派な家具であったが高額な商品で2階の売り場に置いておくと夏の暑さで虫が湧き、木製の家具からボロボロと虫が噛んだところが崩れてくる。

まったく売れないのとクレームになるのでシートを被せて売り場の隅っこに置くことにした。そんなある日、また突然「熊が、きたぞー……」

中国家具の事はすっかり忘れていた私は気が緩んでおり、社長が「このシートはなんだ!？」とめくった瞬間……。

終

お客様のニーズに真摯に寄り添うことは、結果として、既存顧客の心をつかんで離さない唯一無二の武器となる。「ふつう以上」を常に提供するからこそ、顧客は自然と離れず、口コミで新たなご縁も舞い込んでくる。これ以上なくまっとうな、西尾商店の商売哲学に敬服させられる。余談になるが、透雄さんは西尾家の婿養子。小中学校と地元でともに過ごした同級



生、順子さんとの結婚を機に、24歳で同店に入社した。そこから日々の食生活もがらりと変わり、天然だしがもたらす味わいや健康効果を身を持って知ることとなった。よそのもだったからこそ見える世界もある。生徒と同じ目線に立つとともに考えてくれる「だしの先生」がみんなに慕われる理由は、きつとそんな背景もあるのだろう。



ご縁がつながり、今では国外に3件の取引先が生まれた。その中には「西尾さんのブログを読んで連絡しました」という驚きのきっかけも。人口の減りゆく時代、事業者同士のつながりは、ともに存続していくための寄り合いとして、情報や縁をシェアしながら今後もゆるやかに機能していくのだろう。



今。昆布の名産地である北海道でも、近年は不作が続くという。この現況に、西尾商店はどう向き合っていくか？ そう問うと、透雄さんは「柔軟性を持ち続けることが大切」と穏やかに話す。高品質の原料を、高くても値切らず仕入れて適価で提供する、というスタイルは変えない。需給が安定している高価格帯は、競争による影響を受けづらいため、先代から続く実直な取引が今、結果として会社を守ってくれている。便利な暮らしの中でつい忘れてしまいうけれど、私たちは本来、コントロールできない自然の恩恵に生かされている。だからこそ、向き合う姿勢は常に柔軟に。食材の安定供給の裏側には、その間で弛まぬ調整を続ける人の存在があることを心に留めたい。

120年続く老舗を受け継ぐ、次世代のことも考える。娘さんとはそんな未来の話も少ししながら、しかし必ずやという庄はなく、あくまで「この仕事を面白くして、いつでも渡せるようにしておきたい」という軽やかなスタンスだ。曰く「地味な業界」ではあるけれど、縁の下力持ちとして食の未来に欠かすことのできない仕事。どうか守っていかなきゃ、という硬さより、必要であると疑いようなく信じるからこそ、枠組みに捉われない柔軟さをもつて、楽しんで続けていける。4代目のバトンを担う西尾さんご夫妻の姿は、筆者の目にそんな風に映る。飲食業の華々しいステージの裏側は、上質なだしのようにクリアに透き通る老舗店の誇りが守られていた。

文・石川日向咲