



# 株式会社新橋 玉木屋

代表取締役社長 田巻章子氏

## 専業主婦が作り変えた「開発力ある老舗」



「新橋玉木屋」といえば、江戸っ子なら知らぬ者のいない佃煮の老舗だ。ところが、いま店舗に行けば、佃煮はもちろんだが、「世界のふりかけ」といった驚きの商品が並んでいる。佃煮も、伝統味の商品とともに、醤油味をできるだけ抑えた「白佃煮」が並んでいる。しかし、昔からそうだったわけではない。`素人の嫁、が「老舗病」の大手術に成功し、「開発力抜群の老舗」に転身したのだ。

えっ、トムヤムクンが  
ふりかけに

「世界のふりかけ」は、①イタリアントマト ②トムヤムクン(タイの伝統スープ) ③ペーコンエッグ ④グリーンカレー(タイ式カレー) ⑤マハラジャカレー(本格インドカレー) ⑥ホットサルサ(南米チリトマトソース) ⑦四川風麻婆豆腐 ⑧中華風搾菜……など全部で10品。熱いご飯に振りかけると、外国の食材なのに、何の違和感もなく美味しく食べられる。

例えば「マハラジャカレー」、最初はドライカレーを食べるのに似ているのでは?と思った。しかし、白いご飯に味がジワっと馴染んでいくのを見れば、これは佃煮の老舗だからこそ開発できた食品だと実感する。

つまり、熱々の白いご飯に佃煮を載

取材・構成

● 西原 勝洋

経済評論家



新橋本店 外観

新橋玉木屋の本社・本店はいまもそこにある。新橋1丁目といえば

「伝統の味を守って〇〇年」であり、高いの基本手法まで昔のままであったりする。ところが新橋玉木屋は、伝統の味も商品もしっかり守りつつ、アツと驚く新商品を開発しているところがすごいのだ。

「食料品の老舗」と言えば、普通は「食料品の老舗」と言えば、普通は

「伝統の商品といえば「ざぜん豆」(座禅豆)がある。実は新橋玉木屋は、そもそもは煮豆が専門だった。その歴史は天明2年(1782年)まで遡る。今年で、創業235年になる。

越後の玉木村から江戸に出てきた七兵衛が、禅宗の住持から黒豆を砂糖味で煮る手法を教わり、「ざぜん、ざぜん」と売り歩いたのが、新橋玉木屋の始まりだ。七兵衛が店を構えた場所が江戸片側町(現在の新橋1丁目)だった。新橋玉木屋の本社・本店はいまもそこにある。

### 天明2年に始めた 煮豆屋がルーツ

「食料品の老舗」と言えば、普通は「食料品の老舗」と言えば、普通は

「伝統の商品といえば「ざぜん豆」(座禅豆)がある。実は新橋玉木屋は、そもそもは煮豆が専門だった。その歴史は天明2年(1782年)まで遡る。今年で、創業235年になる。

越後の玉木村から江戸に出てきた七兵衛が、禅宗の住持から黒豆を砂糖味で煮る手法を教わり、「ざぜん、ざぜん」と売り歩いたのが、新橋玉木屋の始まりだ。七兵衛が店を構えた場所が江戸片側町(現在の新橋1丁目)だった。新橋玉木屋の本社・本店はいまもそこにある。



新橋本店 店内

銀座に隣接する一等地だが、江戸時代は入江に面した土地だった。だから、佃煮の原料となる魚介類もすぐに手に入ったのだが、新橋玉木屋が佃煮を始めるのは3代目になってからだ。

### 雑魚の醤油煮を高級食品に変身させた工夫

玉木屋の3代目は、佃煮で作られ売られていた佃煮を参考にした。煮豆作りのノウハウを活かし、独自の工夫を重ねて、洗練された味・香り・艶を揃えた新商品「江戸前佃煮」を作り上げた。

この時、「保存の利く雑魚の醤油煮」に過ぎなかった佃煮は、「粋な通人が好み、贈答品にも適した商品」に大変身したのだ。

しかし、江戸から明治に時代が移っても、新橋玉木屋のメインは座禅豆だった。明治初期には「玉木屋の座禅豆、座禅豆の玉木屋」といわれるまでになり、年末には客を整理するため、青竹で竹垣を作って、その混雑を防いだところ、客の列は2丁余り(ほぼ200m)続いた——と、店に伝わる話が、その人気を物語っている。

いつから佃煮の方がメインになったのかは定かでないが、いまも新橋玉木



工場外観

屋には、ぎぜん豆、紅はな豆、きんとき豆、こぶ豆、ぶどう豆、うぐいす豆、とら豆、しろふく豆といった煮豆が揃っている。

### 「店の顔」に抜擢された 専業主婦の嫁

煮豆から佃煮に軸足を移動しつつ、8代目までは、様々な意味で「普通の老舗」だった。つまり、創業者一族は社長として君臨すれど統治せず。万事、番頭さん任せだった。

7代目は店に出ると、番頭さんに連れられ遊びに出るばかり。そこで6代目の夫人が8代目になった。ところが、この夫人はまさに深窓で「蝶よ花よ」と育てられた女性だった。社長になったものの、ついに店には1度も出なかった。

1980年9月、創業家の家族会議で「創業家を代表して店に出る者」に指名されたのが、7代目の夫人で現社長の田巻章子さんだった。

ところが章子さんも、アルバイトをした経験もない専業主婦、商売にはまったくの「素人」の嫁だった。

本店に出て番頭さんに「何の仕事をしたらいいのですか」と尋ねると、「仕事は自分で探すものです」と言わ

れた。「通勤定期を買ってください」と頼むと、「定期を買うほど続くの？」と従業員から言われる。

「老舗」の体質の1つとして、何とんでも強いのが店の番頭、そして古株の従業員、社長夫人とはいえど、商

売の素人は大人しく座っている、ということなのか。仕方がなく、「それでは何から始めよう」と考え、「まずは社員が一番嫌がる仕事をしよう」と、トイレの掃除とお茶くみの仕事を

した。美味しいお茶を入れようと、茶葉を多く使用すると、ベテラン女性従業員から「最近、茶葉の減るスピードが3倍になった」と、叱られてしまう始末。

1年経ったところで、章子さんは「外商をやりたい」と申し出ると、外商部長の肩書をもらえたものの、番頭さんから①店の顧客は紹介しない②飛び込み営業は禁止する、との申し渡し。これではどう営業したらいいのかわからない。店

を出ては涙を流す毎日だったが、ある時、「自分の給料を稼ぐことはもちろん、会社へ利益をもたらすことをしなくては！」とふるい立つた。

親戚に大手造船の管

理職がいた。造船不況の最中、とても贈答品は買ってもらえなかったが、下請け企業の名簿をいただいた。が、下請けも不況のどん底だった。それでも、回った企業の1つから「あそこに行ってみたら」と紹介を受けた。そこへ出向くと、商品を買ってくれた上に、またいくつかの企業を紹介してくれた。疲れて高速道路の路肩に車を止めて熟睡、警官に起こされるようなこともあったが、年末には自分で決めた大目標をオーバーする売り上げになった。

### 自社で作ってこそ 安全・安心に自信を持てる

この実績と「創業家の唯一の人間」ということで、翌1982年に章子さんは9代目の社長に就任、しかし実績は依然として番頭さんたちで、暗闘が続いた。

章子さんは社長になってみて、もっと大変な「老舗病」を知った。

折しも百貨店が食品の老舗を集めて「〇〇名店街」「〇〇暖簾街」といった名前をつけて、食品売り場を拡大している時だった。

売り場面積はどんどん増えるが、生産が追い付かない。そこで、産地で加



(上段左より時計回りに) うなぎ、かつお角煮、帆立貝、葡萄あさり、あざりときやらぶき、たらこ



煮豆製造風景



ふりかけ包装風景



佃煮製造風景

工している会社の佃煮を仕入れて販売することが多くなっている、自社の製品の比率が減っていった。産業機械のOEMなら、製造手法が伝えられ、厳しい納品検査があるが、伝統の味の秘伝が仕入れ先に伝えられていたわけでもない。自社で作っていたのは、わずか1%ほど。深川清澄にあった工場は、届いた佃煮を玉木屋の包みに分ける包装工場に近い状態になっていた。

「どこの老舗もこうしていません。それでも玉木屋の名があれば売れるのですから」と言われた。

これに対して章子社長は「食べ物には自社で責任を持って、安心・安全な食品を作らなくてはいけない」と頑張り通した。それは、専門主婦の経験があったからかもしれない。玉木屋の商品がいま、保存料を使っていないことも、「安心・安全な食品」の精神からだ。

全品自社製造に向けて、千葉県稲毛に工場を建設した。

しかし、これまでの仕入れ先からは泣きつかれた。玉木屋に依存している仕入れ先の事情もよくわかる。

そこで「10年かけて全品自社生産」とすることにした。

時はバブルの全盛期。工場の担保価値はグングン上がった。製品仕入れをやめて自社生産に切り替えていったことで、利益率もグング



左より章子社長、麻衣子常務、恭子専務

ンと向上した。

それで積極的に不動産投資をした。しかし「こんな景気はいつまでも続かない」とみていたから、深入りはしなかった。バブル崩壊後の返済には苦しかったが、売却せずに持ち続けた。完済してからは、どこからも安定したテナント料、家賃が入ってくる。

そうした余力があるから、思い切った新商品開発にも取り組める。

「老舗だから」とか、「伝統的な日本の味」といって、そこにあぐらをかいていられるわけではない。

ある時、いつも商品を出品している百貨店のイベントで、マネージャーから「今回は佃煮の出品は行いません」と言われた。多くがスイーツの売り場になっていたのだ。

若い層から濃い味の佃煮が敬遠されるなど、「多様化」が進んでいることに気付かされた。「手間はかかるけれども、同じ素材で何種類もの味にと、少量多品種の製造に取り組む。

来年には、日本初輸入のアジアの調味料を使ったチキン食品の販売も開始する。「できれば専門の外食店舗をつくりたい」と章子社長は語る。

まだまだ元氣洗刺・意欲満々の章子社長だが、不動産部門は長女の麻衣子常務、食品部門は次女の恭子専務に引き継いでもらうことを決めている。

商売も経営も何も知らなかった、素人の嫁が、歯を食いしばって頑張り、「老舗病」を退治して、「新しいタイプの老舗」「開発力ある老舗」に大改造したのだ。（にしはら かつひろ）

#### 株式会社新橋玉木屋

- 代表取締役社長 田巻 章子
- 創業 天明2年（1782年）
- 設立 昭和46年（1971年、株式会社に変更）
- 資本金 4000万円
- 従業員 98名
- 売上高 8億円
- 事業内容 佃煮、ふりかけ、茶漬け、昆布巻き等、食品加工・販売
- 本社 東京都港区新橋1-8-5
- 電話 03-3571-7225(代)
- <http://www.tanakiya.co.jp>

東京都民銀行 新橋法人営業部会員