



株式会社阿部蒲鉾店 代表取締役社長 阿部 賀寿男 さんに聞く

聞き手 川島 葵さん ●フリーアナウンサー

あべ・かずお
仙台市出身、東北学院大学経済学部卒。35（昭和10）年創業の阿部蒲鉾店の3代目として生まれ、07（平成19）年に社長に就任。常に笑みを絶やさないソフトな物腰は相手に安心と信頼を与え、穏やかな中にも芯の強いリーダーシップを感じさせる。

ふだんから「おいしいものを食べて舌を養いなさい」

川島 本日は、創業以来80年以上にわたって仙台でかまぼこを製造販売なさってきた阿部蒲鉾店の阿部社長にお話をうかがいます。仙台では、毎年恒例の「定禅寺ストリートジャズフェスティバル」が昨日まで開催され、街のあちこちでバンドの生演奏が行われました。阿部蒲鉾店の本店は、そんな仙台のまさに中心にあります。

阿部さんは阿部蒲鉾店の3代目でいらつしゃいますが、小さい頃はどんなお子さんでしたか。

阿部 野球が大好きな少年で、友達と野球ばかりしていました。キャッチャー以外はどのポジションでもこなせる、オールマイティーなタイプでした。

川島 その頃から、創業者でいらつしゃるおじいさまやご家族から「3代目」と呼ばれていたとか。

阿部 祖父からは、ことあるごとに「3代

目、3代目」と言われてプレッシャーをかけられていました。私はまだ小さかったの

で、そういう意識はあまりありませんでした

が、当時は自宅と工場が同じ建物だったため、かまぼこなどを製造する現場は毎日

見ていたし、会社自体が家族的な雰囲気だったこともあって、社員と仲良くなつて昼休

みにキャッチボールの相手をしてもらった

り、高校の時には休日にスキーに連れて行っ

てもらうなど、それくらい親しんでいたの

で、跡を継ぎたくないという気持ちはあまり

りなかったように思います。

川島 ご家庭でも、例えば経営理念のよう

なものを伝えられるとか、小さい頃からそ

うした教育はございましたか。

阿部 「教えられた」ということは特段あり

ませんが、やはり食べ物を扱う商売なので、

ふだんから「おいしいものを食べて、舌を

養いなさい」と言われていました。

川島 私は第一子を出産したばかりなので

すが、子どもができるのと食べ物の大切さを

改めて感じます。食について、何か特別な

思いはありますか。

阿部 あれがおいしかったというよりも、

母は食事を作る際になるべく旬のものを出

すよう、気を使ってくれていたように思っ

ます。

川島 阿部さんは中学校から高校、大学と

東北学院で学ばれました。一般的に、家業

を継ぐ方は、大学に入る時に改めて将来の

ことをお考えになるケースが多いように思

います。

阿部 私も大学の学部を選ぶに当たってそ

ういったことを意識し、経済学部に進みま

した。ゼミは「商品学」というところで、

いまならマーケティングと呼ばれる分野で

しょうか。この商品の良さはどこにあるか

とか、お客様はどう感じるかというような

ことを、いろいろ学びました。

川島 実地体験といえますか、「商品」や

「経営」といったことを毎日身近に見てお育

ちになったので、授業の内容がよりリアル

に感じられたのではないのでしょうか。

阿部 おっしゃるとおりです。かまぼこの

製造販売は、夏と冬が繁忙期です。夏はお

中元や仙台の七夕祭、お盆に帰省する時の

お土産やギフト。冬はお歳暮や正月料理用

のかまぼこですが、私も小さい頃から夏と

冬は家の手伝いをしていました。正社員で

はないので補助的な作業ではあるものの、

いろいろな部署を経験し、仕事の流れをひ

ととおり覚えることができました。

川島 入社前に、既に体験なさっていたの

です。小さい頃から家の仕事を手伝った

り、大学で専門的に学ぶにつれて、自分は

本当に家業を継ぎたいのか、ほかにやりたい

阿部 賀寿男さん



でいいのかと悩んだ時期もなくはないものの、ずっとそういう環境で育ってきたので、あまり抵抗感はありませんでした。自分がやらなくてはいけないのだろうか、という感じですね。

川島 大学では、どのような学生生活を送りになりましたか。

阿部 中学からずっと東北学院だったので、友人は結構多かったと思います。仲間と楽しい時間を過ごすことが多かったですね。

仙台名産の「笹かまぼこ」は 創業者の祖父が命名

川島 「笹かまぼこ」の名付け親は阿部蒲鉾

店だったのでですね。

阿部 かまぼこの歴史は非常に古く、文献に載っているだけでも900年以上前から食べられていたことが分かっています。その中で「笹かまぼこ」は意外に新しく、明治の終わり頃に宮城県内で作られ始めたそうです。笹かまぼこは、その形から、「手のひらかまぼこ」や「木の葉かまぼこ」といったいろいろな名前と呼ばれていました。そこで、阿部蒲鉾店を創業した祖父が、仙台藩伊達家の家紋である「竹に雀」の紋の周囲に描かれている笹の葉にちなんで「仙台名産・笹かまぼこ」と命名し、次第に名称が統一されて仙台名産の「笹かまぼこ」になったというわけです。

川島 資料を拝見したところ、ある企業が「笹かまぼこ」を商標登録しようとしたことがあって、大変だったとか。

阿部 当時、私は小学生だったので、あとから聞いた話ですが、「笹かまぼこ」は既に仙台の名産品として全国的にも有名になっ

ており、その名称が登録されてしまつて宮城県内のかまぼこ業者が使えなくなると、大変な痛手を被ると思われました。そこで宮城県蒲鉾組合連合会を結成し、交渉を重ねた結果、組合に加盟していれば使用できるようになったそうです。それがひとつのきっかけとなって組合ができ、そこからいろいろな展開が始まりました。

川島 阿部蒲鉾店は地元のスポーツチームのスポンサーになったり、かまぼこの魅力を伝える活動が続けたりと、地域にいろいろな形で貢献なさっていらっしゃいますね。

阿部 これまでに、サッカーJ1のベガルタ仙台やプロ野球の東北楽天ゴールデンイーグルスなど、地元チームのスポンサーをさせていただきました。県庁所在地別のかまぼこの年間出荷量（金額）では、仙台が全国一です。私どもは市民の皆様にごまで育てていただいたという思いがあるので、少しでも還元したいと考え、スポーツチームの応援や仙台の七夕まつり、青葉ま

つり、年末の光のページェントといった地元のお祭りのお手伝いをさせていただいています。

伝統の技を商品開発に生かして 次代につなげたい

川島 仙台の方にとって、笹かまぼこはやはり特別なときに食べるものというイメージでしょうか。

阿部 そうですね。おめでたいときや晴れの日食べる、祝い事には欠かせないという感じででしょうか。また、昔は「かご盛り」といって鯛の形をした「細工かまぼこ」が結婚式の引出物には欠かせませんでした。結婚式自体のあり方がだいぶ変わってきたために、細工かまぼこの需要は減っています。しかし、伝統的な技術を失いたくないということもあって、そうした技術を生かした季節限定商品などをいろいろ工夫しているところです。

川島 阿部蒲鉾店のSNSには、かまぼこ

を使った商品がたくさん紹介されています。いまお話にあった秋の限定商品では、紅葉したモミジの葉をかたどったかまぼこや一見和菓子かと思うような柿の実の形をしたものなどがあり、かまぼこってこんなに可愛らしいデザインもできるのかと驚きました。このように伝統の技を守りつつ、新商品もたくさん出していらつしやるんですね。

阿部 受け継がれてきた伝統の技を商品開発に生かして次代につなげたいという思いと、ギフトマーケットの変化ですね。お中元やお歳暮という習慣が少しずつ薄らいでいるので、普段づかいのできるギフト商品や季節限定の商品を開発し、召しあがっていただく機会を増やしたいと考えています。

川島 季節ごとの商品として、例えばハロウィン限定商品を出していらつしやいます。が、とてもかわいくて、パーティーに持参したりちよつとしたお土産にしたくなるように思います。こういった工夫は、社員から出た意見を取り入れるといったようなこ

とをなさっているのでしょうか。

阿部 商品開発は社内の商品開発部が中心になって進めています。各店舗のスタッフから出されたアイデアもたくさん取り入れています。お客様と毎日やりとりする中で出た、「こんな商品がほしい」といった何気ないひとことが元になっていることもあるようです。また、商品の企画や販売の部署が、それぞれ情報発信に力を入れていきます。食べ方ひとつをとっても、笹かまぼこに合うお酒という和日本酒と思われがちですが、チーズボールやスモークした商品にはワインが合うなど、新しい楽しみ方をご提案しています。



川島 葵さん

川島 海外からいらつしやつたお客様にも、喜んでいただけそうですね。

阿部 東南アジアでは魚を原料とする練製品が結構多いので、むしろ親しみやすいかもしれません。また、お店には手焼き笹かまぼこ体験ができるコーナーがあつて、外国人観光客の方で順番待ちになることがあるほどの人気です。焼きたての笹かまぼこはいい香りがして、格別の味ですよ。

川島 この本店の店舗デザインもとても洗練された感じがして、「老舗の蒲鉾店」といった伝統的なイメージとは違えますね。
阿部 この店舗は、6年前にビルの耐震補強工事と併せてリニューアルしました。笹かまぼこの「竹」と原料である魚の「海」のイメージをミックスした演出です。

仙台は牛タンというイメージを 変えるような商品開発を

川島 阿部さんが3代目として社長に就任なさったのが2007年です。当時は、ど

のような思いをお持ちになりましたか。

阿部 私はまだ41歳でしたが、その2年前の株主総会で役員改選があつたときに、前社長の父が、もう今回は最後だと言つていました。そのため、2年後には自分かなとある程度は予想していたので、気持ちの準備はできていました。

川島 社長に就任後、社員の皆さんには最初にどんなお話をなさいましたか。

阿部 どこにも負けないおいしい商品を作ることに、私どもは直営店スタイルなので、販売の面でいかにお客様に喜んでいただけるサービスを提供するか。

この2本柱は変わらず、しっか



り引き継いでいこうという話をしました。かまぼこの本質は守りながらも、時代に応じた新商品をご提供しています。

川島 かまぼこを作つていらつしやる職人さんをととても大事になさつていらっしゃるようですが、かまぼこはいまでも手作りなのですね。

阿部 商品によっては、機械化によってある程度の大量生産ができるものや、いまだに手作りでなければ作れないものがあります。かまぼこの原料は魚のすり身ですが、すり身を作る機械にも何種類かあり、さらに昔ながらの石臼を使う場合もあります。それによつて、食感がだいぶ違ってきます。水産練り製品製造技能士というかまぼこ製造の国家資格があり、若手社員にもそういう資格を取得できる技術を身に付けるよう、しっかりと指導しています。

川島 工場見学では、製造の様子も見ることもができるのですね。

阿部 ええ、宮城県の地場産業のひとつと

して笹かまぼこが教科書で取り上げられているため、社会科学見学で訪れる小学生が非常に多く、夏休み明けから11月中旬頃までの平日はそれでほほいっばいです。少なくとも仙台市内の小学生は、全員が一度は来ていたのではないのでしょうか。給食にも出ますし。

川島 小学生の反応は、いかがですか。

阿部 機械化されている部分を見ると、1日でそんなにたくさん作れるのですかと非常に驚かれます。

川島 1日の生産量はどれくらいですか。

阿部 笹かまぼこなら、1日最大20万枚くらいは製造できます。

川島 それは想像を上回る数ですね。小学生は、教科書を見るまで、かまぼこの原料が魚であることを知らないことも多いのではないのでしょうか。

阿部 そうですね。魚とは知らずに食べていたということもあるようです。一番の売れ筋はシンプルな笹かまぼこですが、いろ

いろ食べて楽しみたいというお客様の声も多く、豊富な商品を取りそろえています。有名なキャラクターとタイアップしたものは、若いお客様に食べていただくきっかけづくりとして考えました。かまぼこはどちらかというと年齢の高い層にはお求めいただけるのですが、若い方は「仙台⇨牛タン」

のイメージが強いので、そこを何とか変えようとおれこれ試みています。例えば、かまぼこを衣で包んで揚げたアメリカンドッグ風の「ひょうたん揚げ」を、本店、仙台駅、東北楽天ゴールデンイーグルスのホームグラウンドの売店などで販売しています。

川島 なるほど、野球の試合を観戦しながら食べられるわけですね。

東日本大震災では

3週間で工場の生産ラインを復旧

川島 2011年には東日本大震災が発生しました。阿部蒲鉾店も損害を被られたのではないのでしょうか。

阿部 工場は内陸にあるので津波の被害はなかったものの、激しい揺れや地盤沈下のために大きな被害が出ました。製造ラインの機械も位置がずれてしまったため、製造を再開できるようにするまでに3週間くらいかかりました。

川島 それでも、3週間で製造再開というのは急ピッチで対応なさったわけですね。

阿部 あれだけの甚大な被害があったので、高速道路などの交通網もマヒしてしまい、修理をする人も部品もなかなか届かないという状況でした。しかし、私どもの復旧は早かったほうだと思います。

川島 地震が発生したとき、社長はまず何を考えになりましたか。

阿部 電話はつながらず、停電でテレビも見ることができないため、工場や店舗の被害状況が分からない。車も使えないので、確認に行きたくても行けない。特に、松島の海岸に近いところに2店舗あったので、津波の被害が非常に心配でした。

川島 仙台は被害が大きい場所のひとつだったので、かえって情報が得られなかったのかもしれない。

阿部 そのとおりです。仙台市の中心部にいた方は、津波の詳しい情報は全く分らなかったと思います。近くの店舗の従業員は徒歩で本社に来ることができましたが、遠くのお店の状況が分かりませんでした。

結局、当日は帰宅できず、そのまま本社に泊まった社員も少なくありませんでした。

川島 そのような状況で、工場の冷蔵庫に保管してあったかまぼこ5万枚を各所の避難所にお配りになったとか。

阿部 工場には自家発電機があったので、できあがった商品が入っている冷蔵庫は問題ありませんでした。それを少しでも役立てていただこうと、工場周辺の避難所や病院にお届けしました。

川島 避難なさっていた方々はうれしかったですよね。

阿部 調理をするのもままならない状況に

あって、かまぼこはそのまますぐ食べられるし、タンパク質が豊富なので非常に喜んでいただけただようです。

お店を開けられず、売り上げゼロで 会社は何カ月もつか考えた

川島 3週間後に工場の機械が動き出したときは、どのようにお感じになりましたか。

阿部 まずは機械がきちんと動くかどうかを確認するテスト生産でしたが、動き出したときは感動しました。しかし、全てのラインが復旧したわけではなく、ひとつのラインを動かしてみても、夜間にその調整をして、うまくいったら次のラインというようにしていき、全部動いたのは震災から2カ月以上経った5月後半だったと思います。

工場が動かないと商品を作れないので、お店を開けられません。当初は工場がいつ再開できるかは予想がつかなかったため、売り上げがゼロで会社は何カ月もつか考えました。しかし、当時の会長だった父から

は、かつて戦争で全て失ったところから再スタートしたこともあったのだから、まだかもしれないと言われました。

川島 これまで、さまざまな試練を乗り越えていらっしやっただけですね。津波による塩害のために、稲作が困難になった農地で綿花を作る「東北コットンプロジェクト」を支援して、そこで作られた綿を商品のパッケージに利用なさっているそうですね。

阿部 いろいろな被害があったので、何らかの形で復興に協力したいと思いました。綿は医療用などに使用しますが、包装材料に使ってはどうかというご提案があり、喜んで協力させていただきました。「吟撰笹」という商品のパッケージに使用しています。

2014年には、全商品の 脱合成保存料化に踏み切った

川島 ご自身を、どのようなタイプの経営者だとお考えですか。

阿部 少なくとも、ワンマンではありません

んね。いろいろな意見を聞いて、最終的な判断は私がするというスタイルです。工場にも店舗にも、よく行きます。各店舗のお客様感謝デーなどのイベントにも、なるべく顔を出すようにしています。

川島 新商品やそうしたイベントから、いろいろな形でお客様に楽しんでいただくという姿勢が伝わってきます。それは、阿部さんが社長になられてからのことですか。

阿部 いえ、以前からずっとそういう社風でやってきたと思います。

川島 商品の健康志向をさらに進めるために、2014年には全商品の脱合成保存料化に踏み切られました。これは何かきっかけになるようなことがあったのでしょうか。

阿部 保存料の有無を非常に気になさるお客様が増えたので、その問題を何とかクリアしたいと思っていました。ただ、お土産の場合は特に日持ちの問題があるため、商品管理を従来以上に徹底する必要があると思います。そこで、工場では食品安全のガイドラ

インであるHACCPのシステムを導入し、店舗のほうではISO22000（食品安全マネジメントシステム）に対応することにより、保存料がなくても大丈夫な商品づくりが初めてできたという次第です。

川島 私も、子どもが離乳食になると保存料などの食品添加物が気になるので、保存料は大事なポイントですね。

阿部 食品は「おいしさ」と「安全性」がセットでなければなりません。そこをさら



阿部賀寿男さん（右）と川島葵さん
（2019年9月9日 阿部蒲鉾店本店にて）

にしっかりと守る商品づくり、および販売体制を確立する必要があります。

川島 これから若い人を採用なさる場合、どんな人材に来てほしいとお考えですか。

阿部 一番大切なのは、食に興味があることです。作るにしろ販売するにしろ、興味がないと難しいので。

川島 食を取り巻く環境は、これからもっともつと変わっていくのではないのでしょうか。そうなった場合、社員の皆さんにはどのようなことが求められるのでしょうか。

阿部 企業や「食」を取り巻く環境の変化は、これからもっと加速していくと思うので、それに対応できるような柔軟な考え方を持っている人が求められるでしょう。われわれの商品はギフトやお土産が多かったのですが、それだけでは今後厳しくなるので、新しい商品や売り方のアイデアをどんどん出して会社に新風を吹き込むような人材にぜひ来ていただきたいと思っています。

川島 本日はありがとうございました。