



伝統の風味を今に伝える

安藤 大輔

私の生まれ育った安藤家は、享保の昔から地主として秋田・角館に住み、嘉永6年（1853年）から小作米として入ってくる米の一部を原料として味噌を醸造し、あわせて醤油も造るようになりました。当初、醸造技術の取得、伝承には並々ならぬ努力を重ねたものらしく、時には遠く常陸の国（茨城県）まで出向いて研究をし、品質の改良に努めたようです。今、店頭にかかげている「常陸傳 生醤油」の木製看板はその当時の名残をとどめるものであります。第2次世界大戦前は地主の副業として味噌、醤油の製造を行う一方、質屋、仙北郡十六カ町村の煙草の卸店などを営んでおりましたが、農地解放、専売制度の開始などにより、現在では味噌醤油、漬物の製造を専業としており、代々伝えられてまいりました伝統の味を守り続けております。

戦後から現在までの家業の歩み

私の祖父四代目直亮は昭和18年（1943年）に勤労奉仕として出向いた鉱山で落盤事故にあい若くして亡くなりました。残された祖母は28歳で未亡人となり私の母を筆頭に女ばかり4人の子供を抱え、同時に家業を切り盛りすることとなりました。さらに、追い打ちをかけるように前述の通り、敗戦後の大きな制度改革・政策転換が起こり、味噌醤油醸造以外の商売をすべてなくし大変

な苦難の時代を過ごすこととなりました。また、戦後の復興期を迎え同業他社が大きな問屋さん経由で販売を伸ばす中、当店では有力な流通ルートを見つけることができず、店頭販売や配達、地元農協の組合員への販売、国鉄や営林署の労働組合の購買組織への販売といった消費者への直売方式での販売を余儀なくされました。

しかし、その後、日本は高度経済成長期を迎え、農業生産特にコメの生産が順調に伸び続け米価も上がっていったことから、主要な取引先である農協、農家組合員も豊かになり当社の事業も順調に推移することとなりました。

拡大を続けていた日本農業も昭和42年（1967年）コメ需給のピークを迎え、コメ不足からコメ余りの時代となり生産調整も行われるようになりました。これを境に、また、その他さまざまな外的・内的要因もありましたが、農協・農家の衰退が徐々に始まり、当社としても新たな取引先を見つける必要に迫られることになってきました。

そんな時に訪れた大きな時代の変化が、「観光地」として当地角館が脚光を浴びることになったことでした。昭和45年（1970年）に開催された大阪万博後、当時の



安藤醸造 本店 外観



本店店頭にある「常陸傳 生醤油（ひたちでん きじょうゆ）」木製看板

国鉄が行った全国キャンペーン「ディスカバージャパン」では、団体から個人が観光旅行の主体となり、伝統文化が観光素材としてとらえられ城下町や小京都が注目を浴びるようになりました。まさに角館が時代の求める観光地として評価されるようになったのです。その後、昭和57年（1982年）には東北新幹線、平成9年（1997年）には秋田新幹線が開業し、秋田の角館は東北でも有数の観光地として名をはせることとなりました。

ただし、観光地となっても、観光客がすぐに自分の商売と結びつくとは限りません。そんな時に、大変ありがたかったのは当社が卸売りはほとんど行わず、製造業（メーカー）でありながら消費者への直売というスタイルをとり続けてきたことでした。通常、メーカーが消費者へ直接販売を行おうとすると既存の流通業者との兼ね合いから挫折するケースが多いのですが、もともと流通業者のない当社は訪れる観光のお客様にすぐに商品の販売を始めることができました。かつて、大きな問屋さんに取り扱っていただけなかったことが、有利に働くとは何とも皮肉なことです。

もう一つ大きな要因はその当時、パソコン・宅配便が普及し始め、私どものような小規模な事業者も通信販売事業へ参入できるようになったことです。観光でお見えになりお買い上げいただいたお客様が帰ってから注文する、というスタイルが定着し、当社の売上也順調に伸び、現在では売上の4割強を通信販売が占めるまでになりました。

六代目として生まれて

昭和53年（1978年）3月、秋田県立角館高校を卒業した私は4月、京都大学農学部農芸化学科に入学しました。味噌醤油屋に生まれたのだから、醸造や発酵を専攻するのは当然と考え、何の迷いもなく農芸化学科への進学を決めました。今にして思うと、別の選択肢もあったのかなとも思いますが、両親をはじめ誰に強制されるわけでもなく、また、どうしても家業を守るといった強い決意があるわけでもなく、流れるようにその道を取りました。商売の現状や将来性に思いを巡らすこともなく、その時点で自分の人生を大方決定してしまったわけですが、今そこそこ飯が食えているからというわけではなく、それが天命、自分のDNAのなせる業ではないかと思っています。

4回生になり専攻を決めることになり、大変人気のある教室でしたが、迷わず発酵（発酵生理および醸造学）の教室を選択しました。それはそれで私にとっては正し

い選択であったわけですが、初めから4年で卒業し、どこかで修業した後家業を継ぐつもりでしたので、もしかして私の選択により、将来にわたって発酵の教室で研究生活を送ろうと思っていた人の芽を摘んでしまったのではないかと思うと今でも冷や汗が出ます。ちなみにこの年、農芸化学科から卒業生の総代を出すこととなり、将来味噌醤油屋をやる俺が一番総代にふさわしいと同級生を説得し、優秀な同級生を差し置いて総代をやらせてもらったことも生意気な若気の至りです。

清水先生との出会い

当時の発酵の教授は山田秀明京都大学名誉教授でしたが、直接私の卒論実験を担当していただいたのは、助手をされていた清水昌京都大学名誉教授でした。実験のテーマは「微生物によるペルオキシダーゼの生産に関する研究」で微生物のスクリーニングを1年かけてご指導いただきました。清水先生は今もそうですが、大変温和な方で、あまり真面目とは言えない4回生の私を懇切丁寧にご指導くださいました。卒論の作成も順調に進み最後にまとめの考察を書く段階となり、私は自分の実験の成果にあまり自信がなかったこともあり、さしたる成果がなかったというような考察を書いてしまったと記憶しております。その時、清水先生は珍しく厳しい顔をされ「自分の研究成果をそんなネガティブに評価したらあかん。あんたのやってることは、世界で誰もやってないことをやってるんだからな」とおっしゃられました。初めてお叱りを受けたことに大変びっくりしましたが、同時に大変感激も致しました。4回生の私でも世界で誰もやってないことに挑み、評価されることもあるんだという思いからです。その時の先生の一言は、その後の私の人生に大きな影響を与えたと思っています。

家業を継ぐ

卒業後、6年間全農大阪支所に勤めた後、昭和63年（1988年）2月28歳で故郷に帰り家業を継ぐことにしました。その間、発酵の研究室の合ハイ（合同ハイキング）で知り合った武庫川女子大出身の女房と結婚し、2人の男の子も授かりました。帰ってきたときには、祖母、両親の3人で経営を行っており、社員の数も20人ほどだったと記憶しています。ほかの家はどうかわかりませんが、帰ってきてからあれをやれ、これをやれと言われた記憶はほとんどなく、会社の中を見回して、自分の好きなことから仕事を始めました。もともと、指図されてもその通りやることはなかったと思いますが……。

当時の売上は2億円ぐらいでしたので、仕入から製造、お客様への販売まで、会社の業務すべてにわたって携わることが可能でした。したがって、今日店頭で立ってお客様の反応を聞き、明日には商品開発に反映させるということが難しく可能でした。基本的には現在もそのスタイルは踏襲しています。お客様（消費者）のニーズを製品の製造に直接反映させることができるのも、製造直売を行っていたことのうちの大きなメリットです。

平成9年（1997年）に秋田新幹線が開業することになり、平成8年（1996年）10月、工場も手狭になっていましたので、角館の郊外に漬物工場を併設した自社商品の販売施設、北浦本館を建設しました。徐々に売り上げは伸びており、その時点で4億強の売上はありましたが、総投資額は3億円を超えました。今にして思えば大変大きな決断ですが、30代後半の私は怖いもの知らずで、また、新幹線が開業すれば必ず角館に観光客が大勢訪れるはずだという根拠のない自信にも支えられ、会社の業務内容を大きく拡大する道を選んだのです。実際、角館への観光客数はそれまでの年間140万人から230万人へと大きく伸び、当社の売上も新幹線開業の年には5億円を超えるまでになりました。30代後半という一番チャレンジできる年代に、こうした外部環境の大きな変化があったことは私にとって大変幸運でした。

片岡二郎技術士事務所からの技術指導

当社のような小規模な事業所では、専任の研究員を置くことはなかなか難しいため、外部のコンサルタントに製品管理や新商品開発をご指導いただいております。私有家業を継いだときにはすでに技術士の方からご指導およびご助言を頂いておりましたが、ご高齢になられたこともあり、平成12年（2000年）に後継者として片岡二郎技術士をご紹介いただきました。片岡先生は味の素（株）食品研究所の研究室長を退職された後、醸造発酵関連さらには食品事業全般のコンサルタントを始められ、基礎研究から現場の実務まで幅広い知識をお持ちで当社の技術指導にはうってつけの方でした。良質な原料から一貫生産し、小ロットで、時間をかけ製造し、消費者に直接販売するという私どものポリシーをご理解いただき、どんどん新しいものにチャレンジしていただきました。受け入れる私にその素地があったとはいえ、片岡先生には、当社が曲がりなりにも「醸造」を中心に置き、未来に向かって商売を継続、発展させていくことに大きく寄与していただきました。中でも、特に、米どころ秋田ならではの米麹関連商品、窒素源を大豆だけでは



安藤醸造 北浦本館 内部

なく他の穀類や魚・肉にまで求めて造った醤油、さらには長期熟成した本醸造製品とさまざまなアミノ酸・うまみ調味料との融合などの「世界のだれもやっていない」商品群は今も当社を支える売れ筋商品です。

家業の今とこれから

味噌醤油漬物の製造から販売まで一貫して行ってきた当社ですが、さらにお客様のニーズにこたえるべくその上流・下流にも事業を拡大しました。まず、行ったのは地元の専業農家と行った農業生産法人の設立と自社農場でのコメの生産です。当社の商品はおいしいお米があってこそ引き立つ商品でもありますし、米麴の原料となるコメも自社で製造したかったからです。一緒に取り組んだ地元の農家の方も大変意欲的で、さまざまな品種への挑戦、当社の製品残渣や活性汚泥など有機廃棄物を使用した有機肥料の製造、特別栽培から完全無農薬への挑戦に取り組んでいただいています。有機肥料の製造では当社の廃棄物が減少し（ゼロエミッション化）、購入する肥料も少なくなり、さらには地力も付くという一石三鳥の効果が表れました。

また、下流分野への進出では、より簡便な調味料を求める消費者ニーズの延長線上には食事の提供にあるという思いから平成22年（2010年）に、北浦本館内に自社商品を調味料として使用したレストラン「土鍋屋」をオープンしました。和食が世界文化遺産になったとはいえ、現実には家庭で調理、特に日本食を作って食べる方はどんどん減っているのが現状です。米も調味料も作っている私どもにとって食事を提供するというのも、一つの流れなのかなとも思っています。

現在の当社の状況は角館町内に4店舗、売上高約8億円、社員数72名となっており、長男が2年前に帰ってきて家業を継いでいます。私が帰ってきたと同様、好き

なように仕事を見つけやっています。秋田県は全国一人口減少、高齢化が進み、観光のお客様は常に安定して来ていただけるわけでもなく、当社を取り巻く環境は厳しいものがあると思っています。しかし、大変無責任な言い方かもしれませんが、私が今、仕事をしているもっとも大きな目的は、次の世代にバトンをつなげていくことだと思っていますので、後継者がいるということだけで、まずは一安心といったところです。さらにいえ

ば、長男には4歳になる息子がいますので、この孫が家業を継ぎたくなるような、そして継げる稼業がその時にあるようにすることが私に残された大きな仕事と思っています。

私のキャリアが他の方々の参考になるとは到底思えませんが、何かしら触発されるものがあればと思い駄文を書き連ねた次第です。最後までお読みいただきありがとうございました。

<略歴> 1982年3月 京都大学農学部農芸化学科卒業、4月 全農大阪支所勤務、1988年2月 株式会社安藤醸造入社 2008年 代表取締役就任、他に一般社団法人角館町観光協会代表理事、秋田県味噌醤油工業協同組合副理事長
<趣味> 旅行、観劇