

# 伝統を守り「新しさ」を作る ～いぶりがっこと共に～

伊藤 明美

(有限会社伊藤漬物本舗 代表取締役)

## ■成り立ち

「漬物づくり」に興味がなかった、どちらかといえば企画をしたり、デザインしたりする方が自分に合っていて好きなことだったはずなのに…。間もなく家業を継いで40年になります。

今は「漬物・物づくり」の奥の深さにどっぷりと浸かっていますが、未だ「これが正解、これで良し」というものには出会えていません。それは、きっとまだ私に伸びしろがある証拠だと信じ、日々新商品の開発に勤しんでいます。

当社は、創業60年ではありますが、元々は田畑を耕し、冬は父が出稼ぎに行くという典型的な小さな農家が始まりです。父は「出稼ぎしない暮らしをする」というのが口癖であり、それがいつしか両親の目標となり、懸命に働いておりました。私はそんな両親の背中を見て育ちました。

こうした中、父は地域の仲間と米だけに頼らない新たな生活基盤として「夏秋きゅうり」の栽培に着手します。当時は高度成長期の真っ只中で、東京市場での販売も順調であり、生産量も増加していきました。しかし、生産増加に伴い規格外の売れないきゅうりも増え、この「もったいない規格外のきゅうり」をどうにかしたいという思いから、きゅうりの塩蔵業を始めます。その後、そのきゅうりを加工し、様々な野菜も漬物にする「漬物製造業」へとシフトすることになります。しかし、当時の秋田県は、まだ自宅で漬物を漬けて食べるのが当たり前の時代であり、製造した漬物の販路を県外に求めての挑戦が始まりました。

春、夏は畑で野菜を育て、秋に収穫した野菜を加工し、冬は漬物を漬ける。その漬物をトラックに乗せ、東京近郊で販売しました。資本力のない農家からの転身で、桶一つ、原料一つ買うにも困窮する自転車操業の中、必死に営業を続けた結果、徐々に認知度が高まり、平成に入ってから「漬物」はお土産の定番となり販路を広げていきました。しかし、相変わらず家族経営の小規模事業の経営は決して順風満帆にはいかず、家を改装し「漬物懐石の店」を開いたり、各地の物産展に出店したり、自社のブランド力を高めるための努力は惜しみませんでした。

物づくりは「創意工夫」。無いものを嘆かず、あるもので工夫する。何度失敗してもやり直すことで、その度に商品がブラッシュアップされる。私には「無理、やれない」と

という言葉はありません。「やってみる、やってみたい」という気持ちを常に持ち、前を向いて商品づくりをしてきたと思っております。

## ■火災、そして再生へ

転機は平成24年の「火災」でした。一夜にしてすべてが変わるという経験をしました。近所の皆様、お取引様、そしてお客様に多大なご迷惑をお掛けしてしまったと、今でもその思いは持っております。幸いケガ人がいなかったのが救いではあったものの、当社の工場・店舗・自宅をすべて焼失し、何もかも一瞬で無くすという恐怖は今でも忘れられません。「漬物屋、終わったな」とささやく声が今でも耳に残っております。しかし、あの時の「終わったな」の言葉に奮起したのかもしれませんが、そこから1か月で仮設を建て、今何ができるか、どうやって再建していくか等、新たな挑戦が始まりました。そして、その時に気づかされたことが今も継続できている基礎になっています。

それは「感謝」、その一言に尽きます。たくさんの方々に応援していただいたという「人との繋がり」がすべてのような気がしています。

また、それまで培い受け継いできた「技術」、これは何があっても奪われない確実なものであることを認識しました。この技術を新しい形に変えていくことが再生への道と信じ、それまでの「漬物」から、さらに付加価値をつけて商品化することに取り組みました。前例のないものを作り販売するのは不安もありましたが、期待も大きく、「ひと手間はあたりまえ」、「二手間・三手間」を心がけて作ることの大切さを感じました。

火事という不幸な出来事がすべてのリセットのきっかけとなり、自身が本当にやってみたかったことや本当に作りたいものが見えた気がしました。仮設の建屋、道具もない混沌とした中で商品づくりに没頭し、「いぶりがっこ」という素材を、細かく切ったり、乾燥したり、今までやらなかったことをいろいろ試してみました。

この私にとっての「がっこ革命」で様々な商品が生まれ、育っています。その一つ「いぶりがっこのタルタルソース」は、最初なかなか受け入れてもらうことができませんでしたが、スーパーやセレクトショップでの試食宣伝、初めて出店する大型展示会等、様々な機会をとらえ、少しずつ認知してもらえる商品として成長し、今では全国各地へ販売する商品となっております。この経験から、何事も結果はすぐに出るものではないということ、小さな積み重ねが商品、そして会社を育てるということを学びました。

私は、どんなに大変な時でも、売れるものより自分が作りたいものを作ってきました。もしかしたらこの傲慢な考え方がなければ会社はもっと成長したのかもしれませんが、けれど、常に心の中に「わくわく」を残しておきたい、これからもお客様を驚かせ喜ばせる商品を作っていきたいと思っております。

当社は、長年原料確保に苦勞してきました。漬物屋の仕入れは年に一回。野菜が収穫できる短い期間です。さらに近年、天候不順により野菜の生産量が不安定となり、当社のようにキャパシティーの小さな会社は、その量を確保し生産能力を高め、販売量を増

やすためには設備投資が必要となります。資金やスタッフの問題など現状を維持したまままで製品、売上を伸ばすことは非常に難しく、その解決方法の一つとして「協力企業」の導入を試みました。また当社で対応しきれない部分については、OEMに委ねる方法を取り入れ、原料や生産、設備投資の分担を行う方式で運営しております。



(いぶりがっこのタルタルソース)



(ギフトセット)

現在「いぶりがっこ」の市場は大きいものの、当社にとって原料確保と設備投資が大きな問題となっています。また、若い人の漬物離れも業界全体の課題となっております。

漬物をもっと身近な物として伝え、当社らしい形で発信することを考え、令和4年11月、東京に「漬ける・燻す」ことを楽しめる店「漬けると燻す 烈 (Retsu)」をオープンしました。野菜の漬物だけでなく、魚・肉等を味噌や麴で漬けたり、桜の木で燻した料理を秋田の地酒と共に堪能できる「発酵食品」を提供しております。また、令和6年4月には、地元湯沢に「発酵」をテーマにした、カフェレストラン・マルシェ・体験工房「五風十雨」をオープンし、たくさんの方にお越しいただいております。様々な場面で当社らしい商品、技術をちりばめて楽しんでいただく工夫を凝らしております。

## ■これから

今後は、①「体験工房の発信に力を注ぐ」、②「物を作る喜びを小さな体験を通じて味わってもらう」、③「当社のこの発信が地域の産業と連携し、そして観光に繋がり、この豊かな地域のすばらしさを多くの方に触れていただく」ことを目指していきたいと思っております。

「漬けると燻す」を軸に事業を展開している私の今後の役目は、この古くから伝わる伝統食を次の世代に残していくことです。まだまだ私の「わくわく」は止まりません。

東京店「漬けると燻す 烈」は、生き方を教えてくれた母の名前を、湯沢店「五風十雨」は、今後も穏やかな自然の営みとその恵みに願いを込めて名前にしました。

そして、次なる展開を準備しながら日々精進…。



## 会社概要

- |    |       |   |
|----|-------|---|
| 1  | 会社名   | 有限会社伊藤漬物本舗                                  |
| 2  | 代表者   | 代表取締役 伊藤 明美                                 |
| 3  | 所在地   | 〒012-0001秋田県湯沢市字白山下26                       |
| 4  | 電話番号  | 0183-73-7716                                |
| 5  | F A X | 0183-72-6823                                |
| 6  | U R L | info@ito-tsukemono.com                      |
| 7  | 創業    | 昭和40（1965）年                                 |
| 8  | 設立    | 平成13（2001）年8月7日                             |
| 8  | 資本金   | 350万円                                       |
| 9  | 従業員数  | 30名（2025年3月1日現在、パート含む）                      |
| 10 | 事業内容  | 漬物製造及び販売、菓子製造及び販売、<br>漬物加工品製造及び販売、オリジナル雑貨販売 |
| 11 | 経営理念  | 創意工夫  |