

まいど！ざいむ局です！

関西元気企業



～暖簾(のれん)は塗り替えるもの～

今回ご紹介する元気企業は、「粟おこし」で有名な「あみだ池大黒」です。

皆さんも一度は口にすることがある大阪の味、粟おこし。そんなおこしを作り続けて200年(創業は1805年)。近年元気がない企業が多いなか、200年も継続されてきた秘訣をあみだ池大黒の会長、社長、専務の3代にお伺いしました。

企業情報

名称 株式会社 あみだ池大黒
所在地 大阪市西区北掘江 3-11-26
設立 昭和26年 (創業 1805年)
代表者 小林 隆太郎
従業員 110名 資本金 30百万円
H P <http://www.daikoku.ne.jp/>

● 創業のきっかけは。

社長) 天下の台所として大坂が栄えた江戸時代。初代 小林林之助は美濃国安八郡名守村(現在の岐阜県)より大坂・松屋町の米問屋兼菓子製造販売の高岡屋に丁稚奉公に上がり、菓子商人となりました。その頃の大坂は日本経済の中心で、各藩の蔵屋敷へ年貢米を運ぶ千石船などが行き交う水の都。全国から集まった産品を江戸へ搬送し、豊かな商品経済を築いていました。長堀川畔には、西国大名らの蔵屋敷が立ち並び、年貢米を運んできた千石船がすぐ側に停泊していました。初代はその船底にたまる余剰米に目を付け、おこしの原料にすることを思い付きます。

その後、初代は暖簾を受け独立。長堀川畔のあみだ池、和光寺裏門筋(現在の本店所在地)に製造所を併設した店舗を構え、米俵に乗っている大黒天にちなんで『大黒』を屋号として、おこしの製造販売を始めました。

良質な年貢米を使った「お米のおこし」は、商都・大坂を象徴する縁起の良い土産物として大層な評判を呼んだそうです。

● 200年以上、おこし一筋でやってこられたのですか。

社長) 老舗といえども200年以上も前から同じ商品だけを作っていたのであれば、今頃、潰れていたと思います。現在、粟おこしは当社の売上の25%程度しかありません。チョコレート菓子が25%、クッキーや饅頭が25%といった具合で新たな商品もどんどん開発しているのです。最近開発したのが pon pon Ja pon (ポンポンジャポン: 右写真) という商品なのですが、見た目もカワイイとのことから女性客にウケて結構売れています。

会長) 最初、この商品を見たときには、あまりのカラフルさに驚きましたが、大変好評だったということで、最近の人たちの感覚と私たちの世代の感覚は



(写真左より: 専務、会長、社長)



<pon pon Ja pon>

(詳しくはコチラから↓)

<http://www.ponponjapon.com/>

少し違うなど感じました。(笑) ただ、私は若い人たちがどんどん新しいことをやってくれるのは大変いいことだと思っています。

● 今までに苦労されたお話があればお聞かせください。

会長) 戦後に休業せざるを得なかった頃(昭和 20~25 年)でしょうか。昭和 20 年 9 月、復員してきた私は、敗戦と父を病気で失ったショックで茫然自失でした。また、店舗工場は空襲で三日三晩燃え続け、焦土と化していました。そんな状況の下、私は当主としての重圧を噛みしめていました。いっそのこと廃業させようかと幾日も悩みましたが、弟たちからは、大反対を受け、また、親類や古くからの店員たちからは励まされ、暖簾の大切さを懇々と教えられました。しかし、資材も資金も無く、肝心の原料米が戦時統制で入手できなくなり、断腸の思いで一時休業に踏み切りました。

● その苦境をどのようにして乗り越えられたのですか。

会長) 休業していた当時は、闇市が横行し、世相・モラルの乱れが目立っていました。関西経済界のリーダーだった小林一三氏(阪急電鉄 創業者)は、「これからは『暖簾』を大切に育てなければならない」と強調され、この言葉が再建のひとつのきっかけとなりました。また、高碓達之助氏(元通産大臣)は、工場店舗の焼失、原料入手難による休業で困窮に陥っていたあみだ池大黒の様子を見て、「主人を亡くし、6 人の子供を抱えている小林未亡人を助けてやろうではないか」と呼び掛けていただきました。それに応じた多くの協力者を得ることができ、私も商社勤務を続けながら再建準備に奔走しました。そして昭和 26 年、株式会社あみだ池大黒を設立、念願の営業再開を果たしました。



【おこし、チョコレート菓子等の製造風景】

● 会長は商社に勤務されていたのですか。

会長) そうです。父(4代目)からは家業に就く前に「他人の釜の飯を食ってこい」と言われていましたので、私以降みんな外で経験を積んできています。私は大学卒業後、住友に入社し、その年に海軍に入隊。敗戦後、丸紅に入社して数年間ニューヨークで日本の綿製品の対米輸出業務に携わっていました。

社長) 私は大学卒業後、10 年余りサントリーで修行させていただきました。イベント好きな会社で、若い社員にもドンドン重要なイベントを任せていたので、自然といろいろなことを学び大変勉強になりました。

専務) 私も会長、社長を見て当然のように就職活動をしました。そして、金融の仕組みを勉強するためにオリックスに就職しました。オリックスでは投資やリスク、労力に対してどれほどのリターンがあるかななどを常に考え、粗利が最大になる方法を常に模索させられました。お陰で今でもついついリスクとリターンを意識してしまいます。

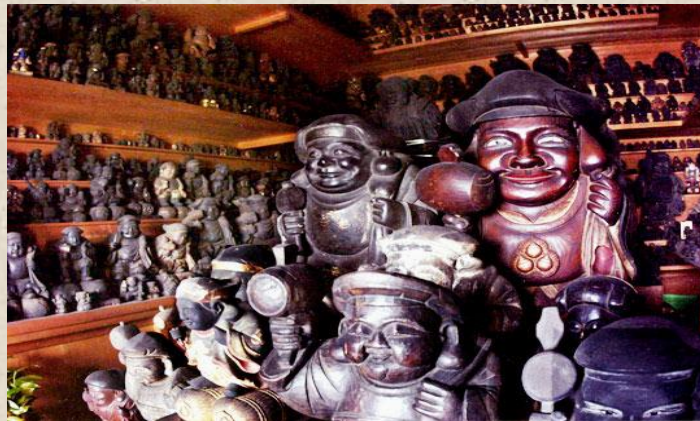
社長) このように3人とも異なる業界・社風の中で経験を積んできたので、時々、意見が合わないんです。(笑)

● 200年を超える長寿の秘訣は。

社長) 創業から今日まで粟おこしを作ってきました。先ほども触れましたが、現在、当社の売上に占める粟おこしの割合は25%程度です。世間では、あみだ池大黒＝「粟おこし」というイメージが先行していますが、その時々に合わせて新しい商品を作ってきました。「粟おこし」を作り続けるためにも新商品の開発・販売が不可欠だと言っても過言ではありません。伝統の中にも革新を取り入れるという精神が脈々と受け継がれてきたからこそ200年以上もの間、続けてこれたのだと思っています。当社では「暖簾は塗り替えるもの」という企業理念を掲げています。暖簾にあぐらをかかずに時代に合わせて塗り替える。これが長寿の秘訣です。

● 今後の夢は。

専務) 関西圏外の知人や友人から「大阪のお土産と言えば」と問われると意外と思ひ浮かばないというのが大阪のお土産の現状です。大阪と言えば、「あみだ池大黒」と連想してもらえるようになるのが今後の夢です。よく海外展開しないのかなどと聞かれることがあるのですが、私はこう思っています。「大阪大会で優勝できていないのに甲子園や世界大会に出場して通用するのかと。まずは、大阪大会で優勝するためにあみだ池大黒・粟おこしのアピール。そして更なる新商品の開発に力を入れていきたいです。」



【本店に隣接する大黒蔵 (3500体の大黒天があみだ池大黒の守り神)】

<取材後記>

「ベンチャー上等!!」 これから起業される方へのアドバイスは、との問いに突如、専務から放たれたこの一言。その真意として語られた言葉からは、次期(7代目)社長としての暖簾の塗り替え作業が早くも始まったことを連想させる。

「一般的に『地盤あり・元気なし』と例えられるのが老舗企業。一方、『地盤なし・元気あり』と例えられるのがベンチャー企業です。当社(専務)が目指すのは、『地盤あり・元気あり』の企業であり、ベンチャー企業は、むしろライバルだと思っています。ですから、それに負けないくらい面白いことをやっていきたい。」と抱負を語ってくれた専務。創業200年を超え6代も続いてきた家業を受け継ぐプレッシャーは、常人にはうかがい知れないものだと推測されるが、そのプレッシャーをどこか楽しんでいるようにも見える。

そこには、ピンチになれば、守り神である大黒様が「こちらに『おこし!』」と、適切に導いてくれるという、ある種の確信みたいなものが感じられる。歴代の経営者は、大黒様を通して、創業者と向き合い、ある時は対話をし、数々の教訓を心に刻みつけてきたという。いつか大黒様には、創業者の魂(精神)が宿り、その魂(精神)を忘れない限り、「会社は大丈夫だ」という自信に変化したのかも知れない。そして、200年という時の経過は、「自信」を「確信」にまで進化させた。取材後、大黒蔵の扉を開けると、爽やかな風が吹き抜け、創業者が「ようおこし!」と、迎えてくれているような気がした。