

老舗企業に学ぶ 先人から受け継いだ 奈良の食文化を次の世代へ

株式会社柿の葉すし本舗たなか(奈良県五條市)



株式会社柿の葉すし本舗たなかは、柿の葉すしの専門店として、関西・名古屋・東京に34店舗を展開している。海のない奈良県南部地域の郷土料理として親しまれてきた柿の葉すしは、今や奈良名物として全国に知られるようになった。江戸時代より受け継がれる地元の食文化を未来に伝えるために、企業として何を守り、何を変えていくのか。田中妙子代表取締役社長にお話を伺った。

地元の郷土料理である 柿の葉すしを商品化

創業の経緯をお聞かせください。
田中社長 当社の創業は明治後期、1903年にさかのぼります。当時は大工の棟梁を生業としており、多くの職人に賄いの食事を提供する傍ら、国鉄五条駅前の商店街で食堂を営んでおりました。五條市は奈良南西部、大阪・和歌山との県境に位置

し、古くから人や物資などさまざまなものが行き交う交通の要衝地。この五条駅前の食堂で柿の葉の採れる夏場にだけ提供していた柿の葉すしが当社の原点です。

その後、食堂は父を早くに亡くした祖父田中修司に引き継がれ、祖母孝が作る柿の葉すしは次第に評判を呼び、遠方からもたくさんのお客さまが訪れてくれるようになりました。そこで祖父は柿の葉すしに商機を見いだし、1973年に株式会社



伝統ある食文化を次世代へ伝えていくとともに、時代に合わせて新たな「柿の葉すし」の魅力を発信する田中妙子代表取締役社長

として法人化、柿の葉すし専門店として出発しました。

奈良・和歌山は全国有数の柿の産地。しかし柿の葉すしを年中製造販売するには、柿の葉がない冬から春にかけてどのように柿の葉を調達するのか、柿の葉の保存方法の研究が不可欠です。祖父は何度も試行錯誤を重ねて柿の葉の塩漬け技術を確立し、今では年中当たり前のように柿の葉すしが食べられています。

—その後、多店舗展開をされていますが、どのようなきっかけがあったのでしょうか。

田中 法隆寺の隣に中宮寺という皇室ゆかりの尼寺があります。1979年に昭和天皇、皇后両陛下が奈良県下に御幸洛の際、中宮寺御門跡さまを通じて当社の柿の葉すしを献上させていただきました。同じ頃、東京百貨店でのすし催事に参加させていただいていたこともあり、高島屋さまから出店のお話をいただき、1980年に百貨店初の直営店舗を大阪なんばに開店しました。

1984年には五條新町に「五條本店」を移転し、そこで柿の葉すし専門店としては初となる通信販売事業を立ち上げ、全国発送を開始しま

した。柿の葉すしは馴れすしの一種で、できてより一晩寝かせた翌日が食べ頃です。この特徴を活かして配送中に熟成された食べ頃の柿の葉すしが全国に届けられるようになり、限られた地域の郷土料理だった柿の葉すしが奈良名物として次第に認知されるようになりました。

—そしてついに2011年、近鉄奈良駅前に「なら本店」を開店、「五條本店」と二つの本店を構えることになりました。五條から40キロ離れた奈良を目指して約40年、五條名物「たなかの柿の葉すし」として、全国・世界のお客さまを迎える奈良の玄関口に本店を構えることは、祖父、母と私の親子三代の夢であり、実現できたことを嬉しく思います。

こだわりの素材と製法で 独自の味を追求

—柿の葉すしには、どのようなルーツがあるのでしょうか。

田中 柿の葉すしは、もともと海から遠く離れた奈良・和歌山山間部吉野川(紀の川)流域地域の郷土料理です。現在のような冷蔵冷凍設備や物流網のない時代、航路を利用し

吉野杉などさまざまな物資が川下和歌山に運ばれ、その帰りに海産物が持ち帰られました。海で獲れた魚を塩漬けし、酢で炙り薄くそぎ切りにし、すし飯と合わせ、身近にあった柿の葉で包んで作った柿の葉すしは、当時の人々にとって大変貴重な珍品で、古くから夏祭りのごちそうとして各家庭で作られ、母から娘に代々受け継がれてきました。

—味のこだわりについてお聞かせください。

田中 柿の葉すしは江戸前すしとは違い魚の旨みと柿の葉の香りが染み込んだご飯を味わうおすしです。当社ではすし飯には特にこだわっており、味のベースであるすし酢の配合は今も祖母の代より受け継いだ秘伝のものです。米は酢を打ち、重石をしても負けない日本晴という品種を滋賀県東近江市で特別栽培したものを使用しています。鯖は、日本近海で獲れる脂ののった寒鯖を厳選し、自社の基準で塩漬け加工したものを一枚ずつ手すき

しています。鯖の身の厚みはすし飯と絶妙なバランスになるよう調整し、それらを柿の葉で包んで木桶に詰め、最後にしっかりと重石をします。この重石が味の決め手で、鯖の身とすし飯を圧着させ、余分な空気を抜くことで熟成が始まり、柿の葉の香りが染み込んだ柿の葉すしが完成します。

柿の葉すしを 全国のお客さまに 届けるための近代化

—1992年に本社工場を五條市のテクノパーク・なら工業団地に新



「柿の葉すし」は、奈良・五條の風土と先人の知恵が生み出した味わい深い逸品

「ちいさなごちそう」として、ホームパーティーやお花見・アウトドアなど、柿の葉すしのあるいろいろなシーンを提案しています。他にもおすすめの食べ方として炙り柿の葉すしや、三輪素麺や奈良の地酒との組み合わせなども紹介しています。最近では定番のさば・さけ・たい以外にも、穴子やさんま・えびなど、2カ月毎に変わる季節の柿の葉すしの販売や、百貨店限定で季節のオリジナルパッケージの販売を行っています。

田中 奈良土産や贈答品として利用されることの多い柿の葉すしですが、夏祭りのごちそうがフルーツということもあり、ハレの日や・年末年始など、人が集うシーンには大変喜ばれています。ご自宅用・お弁当としてはもちろん、一つずつが柿の葉で包まれており、お箸を使うことなく、手軽に食べられる一口サイズの「ちいさなごちそう」として、ホームパーティーやお花見・アウトドアなど、柿の葉すしのあるいろいろなシーンを提案しています。他にもおすすめの食べ方として炙り柿の葉すしや、三輪素麺や奈良の地酒との組み合わせなども紹介しています。最近では定番のさば・さけ・たい以外にも、穴子やさんま・えびなど、2カ月毎に変わる季節の柿の葉すしの販売や、百貨店限定で季節のオリジナルパッケージの販売を行っています。

伝統に革新を加え
未来に伝える

——ライフスタイルの多様化に伴い、食生活も変化しています。こうした変化についてどのようにお考えでしょうか。

田中 奈良土産や贈答品として利用されることの多い柿の葉すしですが、夏祭りのごちそうがフルーツということもあり、ハレの日や・年末年始など、人が集うシーンには大変喜ばれています。ご自宅用・お弁当としてはもちろん、一つずつが柿の葉で包まれており、お箸を使うことなく、手軽に食べられる一口サイズの「ちいさなごちそう」として、ホームパーティーやお花見・アウトドアなど、柿の葉すしのあるいろいろなシーンを提案しています。他にもおすすめの食べ方として炙り柿の葉すしや、三輪素麺や奈良の地酒との組み合わせなども紹介しています。最近では定番のさば・さけ・たい以外にも、穴子やさんま・えびなど、2カ月毎に変わる季節の柿の葉すしの販売や、百貨店限定で季節のオリジナルパッケージの販売を行っています。



「たなかの味とおもてなし」を体感いただける「なら本店」

背景にあるのでしょうか。田中 先代である母の時代、多店舗展開が進むにつれ、日々の製造数は増加していきましました。それに伴い炊飯成型工程などの生産ラインの自動化をある程度は進めていきましたが、柿の葉で包む工程だけは機械化が難しく、従来通りの手作業を続けていました。手作業ではベテラン従業員でも1時間に約300個の柿の葉すしを製造するのが限界で、この先も同じやり方を続けるには体力的にも人材確保の面でも厳しいと判断した母が、新工場への移転をきっかけに機械メーカーと共同で人の手の動きを再現したオリジナル機械の開発に取り組みしました。導入当初

は新しい機械を使いこなせず苦労もあつたようですが、その甲斐あつて今では労働環境も改善され一人当たりの製造数は約2倍となり、1日平均5万個以上の柿の葉すしを製造しています。

——2010年に入社、その後代表取締役に就任された時の思いをお聞かせください。

田中 私は大学進学を機に地元を離れ、就職も自身が希望する建築業界に進みました。幼少の頃から田舎暮らしと、あまりにも身近にあった柿の葉すしの存在で、当時は少しでも都会に出たい、家業と距離を置きたいという気持ちが強かったように思います。しかし月日が経ち、都会で会社員として働くうちに、生まれ故郷である五條や地元の食文化である柿の葉すし、家業に対しての懐かしい気持ちと、それぞれが持つ本来の魅力に改めて気づけるようになり、入社を決意、2015年に代表取締役に就任しました。

——就任されてからは、どのようなことに取り組まれたのでしょうか。

田中 祖父や母は会社設立当初から社業全般に関わっていたため、会社経営についても、トップダウンで進

ナルパッケージの販売を行っています。また、今は新型コロナウイルス感染症の影響でお休みしているのですが、30年以上前から毎年夏には柿の葉すしの手作り講習会を実施し、秋には柿の木五條への柿狩りツアーを企画するなど、お客さまと触れ合う体験を通じて、奈良・五條や柿の葉すし、当社について知っていただく活動を続けています。

——公庫と取引をしたきっかけについて教えてください。

田中 公庫とは現本社工場を建設する際に融資いただいたのがきっかけで、それ以降も、柿の葉専用の下処理工場の建設など、いろいろな場面でお世話になっております。また、若手経営者の会にも入会し、同じような悩みを抱える同世代の仲間と一緒に勉強する機会をいただき、いつも心強く思っています。

——最後に、中小企業経営者の皆さんへメッセージをお願いします。

田中 昨年はコロナ禍に直面し、大変な状況でありましたが、そのような状況下でも当社の商品をお買い求めいただくたくさんのお客さまに支えられて今があります。そして改めて、本業である柿の葉すしの味と

めていました。その頃は当社も成長期とあって、店舗数や製造数、従業員の増加も著しく、それがベストのやり方だったと思います。対して、私は中途入社ということもあり、業務に精通した担当者がたくさんいる中で、経験の浅い私にできることに限りがありました。そこで私はまず、私がどんな人間で何を考えているのかを理解してもらえよう、自身の経営方針をしっかりと伝えることに注力し、毎年実施していた目標発表会を全社員参加型に変更しまし

た。また、2023年の創業120周年に向けて、原点回帰を図り、祖母の時代から受け継ぐ社是や経営理念と、私が社員と一緒に創った未来へのミッション・ビジョン・バリューをまとめたクレドを配付し、繰り返し共有することで社内風土の改革を目指しています。同時に社員教育にも力を入れ、一人ひとりの気づきによる改善提案活動の推進や業務の見える化、属人化・複雑化の見直しとそこからの標準化・シンプル化に取り組んでいます。

品質、店舗でのおもてなしの質を追求することが大切だということに気づけた貴重な1年でありました。SNSが発達した現在社会では、良いことも悪いこともお客さまがみずから発信し、広めてくださる時代です。お客さまが自然と発信したくな

るような商品と価値を安定してご提供できるよう、私たちはこれからも日々精進していきたいと考えています。そしてこの地に根つき、地域とともに成長し貢献できる企業でありたいと願っています。

(聞き手 ライター 山際貴子)



より多くの方に柿の葉すしをお届けするために近代化された工場。衛生的に品質管理された生産ラインの中にも代々継承されたノウハウが活かされている

柿の葉すし本舗 たなか
株式会社 柿の葉すし本舗たなか

本社：奈良県五條市住川町1490番地
代表者名：代表取締役社長 田中 妙子
資本金：4,800万円
従業員：256名(2021年6月現在)
事業内容：柿の葉すし・五條菜・その他すしの製造・卸・販売
会社創業：1903年
ホームページ：https://www.kakinohasushi.co.jp

柿の葉すし本舗 たなか
に学ぶ
3つのポイント

- Point 1 伝統と革新をコンセプトにこだわりの商品とおもてなしを追求
- Point 2 地元根つき、専門性と独自性を高める
- Point 3 ブランドストーリーを共有し、ファンづくりと担い手づくりに取り組む



「味は心」を社是に、「心がこもってなければ『たなかのおすし』とは言えない」と語る田中社長