



関西学院同窓会 大阪支部

INTERVIEW

http://www.kwangaku-osaka.org

2017.06

探訪記

FILE

No.16

株式会社 蓬萊本館 代表取締役

東 進明氏

昭和39(1964)年 関西学院大学 経済学部 卒業

豚饅は本当に良くできた食べ物

——「豚饅」というのは蓬萊さんが生み出したものなんですか？

蓬萊の豚饅の開発が一番関わったのは私の父です。今は…おかげ様で量販店におけるチルド部門の豚饅ではシェアトップなんです。まあ宣伝に関してはもともと一緒にはじめて、後に分かれた551の蓬萊さん。あそここの力もお借りしている部分はあるとは思いますが(笑)。

私が中学生のころまでは551さんとは親戚のようにな付き合っていましたよ。お正月なんかも集まってね、一緒に写真を撮ったり、食事をしたり…。もともと台湾で近所つきあいのあった三人が一緒に蓬萊食堂を立ち上げたのですね。それが昭和20年。当時は10円でカレーや握りずし、おうどんなんかも出し

ていましたよ。そのうち神戸で老祥記(※1)の「豚饅頭」…あの小さい豚饅ですけど、あれを見て「これを独自に開発しよう」ということになったんです。それが私の父の仕事でした。

父の考えたのが大きいいわゆる豚饅。玉ねぎと豚肉が入っている豚饅です。昭和21年のことでした。当初は牛や鳥のものも作ったそうですが、やはり豚が良かったみたいですね。それまでのカレーだとか、うどんだとかはとにかくお腹をふくらませるためのメニューであって本格的な味を追求したものではありませんでしたが、それを続けてゆけばお客さんも離れていきますので、独自のおいしいものを…ということだわりの一品を生み出すという思いだったのでしょうか。継承者として私が今、ちよつと力を入れているのが豚饅の手作り教室です。これが結構人気で、日に5〜60人は来られます。



株式会社 蓬萊本館 代表取締役
東 進明(あづま しんめい)氏

蓬萊食堂はその後別々になりました。昭和39年のことです。うちとしては、本当は豚饅の店頭販売もしたかったのですが、551さんがそれをやりたいということで、今のようない状態になったんです。当時父は豚饅を冷凍で卸していたので、ちよつと違った目線での経営を考えていたのかもしれないですね。

しかし父が昭和45年に急逝してしまいます。私は18歳で大学に入ったばかりでしたが、社長となった母親の手前自分も頑張らないといけないと思いい、勉強よりも中華鍋と過ごした時間の方が長かったですね。この時期に覚えられることは全部覚えてしまおう——そんな気持ちで頑張っていました。一番下つ端の仕事からしましたよ。中華料理の厨房なんていうのは、暑いし、汚いし…ひどいものです。ボンボンで育って来たのがいきなり想定外の環境に飛び込んだので、強烈なカルチャーショックを受けました。お陰様で大学4年の頃にはコース料理が出来るほどに腕を上げていました。

父はもともと日本料理の板場の職人だったんです。その時の板場の先輩と父が親戚同様に懇意にしていたのですが、その方が先生でした。本当に素晴らしい先生でした。18歳から28歳までの10年間、彼から帝王学をはじめ、本当に多くのことを学びました。それらを一言で言えば料理に対する「こだわり」ですね。

——「蓬萊本館」の最強「コンテナ」もいえるチルドの出来ごは？

28歳の頃ですね。その頃、「こんな商売をしていたら将来は立ち行かなくなる」という危機を抱いていました。レストランのスケジュールをみると、結構無駄が多かったですよ。

当時(こ)は1階〜3階までは客席で4階が厨房です。忙しい時間はそれこそ二舞いです。4階で作ったものを3台のリフトで上げ下げし…作る量も一回にチャーハンを4升くらい炒めますしね。とにかく人手が掛かります。でも、一日中朝から晩までそんな状態じゃない。忙しいときに人手が掛かる割に、時間によるギャップが大きくて、全体的には「暇な時間」が長すぎるんです。

そこで効率化を図りました。まず厨房を2階に降ろしました。客席を2階と3階に絞り込み、1階と地下

をマクドナルドに貸したんです。またマクドナルドも185店舗目だったので初期ですね。場所を探しておられたんで——結果としては少し経営状態も良くなっていきました。その頃、スーパーの間屋さんから「チルドで豚饅を卸せないか」という話があったんです。

店舗の効率化を図るまでは5階に豚饅の工場があったのですが、4階が空きましたので豚饅工場のスペースを倍にして対応することにしました。チャンスだと思いましたのでね。

スーパーで特売をすると10売っていたものが50〜100売れるようになる。そんなのがあちこちで行われれば、どんな数字は伸びていきます。またそれが成功すると生協でも取り扱ってもらえます。これは大きなステップでした。例えば近畿生協でお世話になるとする。売り上げデータが他の生協にも行く。「じゃあ、東海でも」と広がってゆく——今は北海道から九州で取り扱ってもらっています。

注文が多くなると4階5階の工場では追いつかない。途中下請けを探すということもありました。そのうちに桜川にいい場所があったので工場をつくりました。

豚饅はやはり冬に売れるものなので、大きな冷凍庫が必要なんです。最初は冷凍倉庫を借りていました。ただ自分たちのものではないので、なかなか自由が利かないんです。そこで冷凍庫だけの八階建てのビルを建てました。チルドはその後も発注がのびて、関東にも流れていくようになったので、数年前に千葉にも工場をつくりました。

——急速な発展の中で別の次元の懸念などはあるのでしょうか。

品質の保持です。先ほどお話をした生協ですが、

品質については大変厳しいところでもあります。例えば照度が低いと、ルクス計を持ってきてチェックをし「蛍光灯をあと一本プラスしなさい」という指示を与える……とかね。工場の掃除の点検とかも細かいですよ。もちろん骨の除去の問題もね。こういったところとお付き合いさせていただくことで、うちの品質保持のレベルが上がりました。その結果、今では肉を自社で仕入れるようになりました。

独自の冷凍倉庫も持っているので10トンレベルでの発注が利きます。となるとこちらの注文通りの仕様でさばってもらえるんですよ。肉は国産国産は質も高いし、去勢されているため獣臭も少ない。また急速凍結させ、マイナス2度からマイナス4度の状態でカットして、工場に持って来た時に初めて解凍されるのでドリップ（*2）が少ない。当然菌も少ない。生協の高レベルな生菌数の検査：10万以上が腐敗なのですが、そこでも最高レベルの「10以下」なんです。ですので、うちの商品を冷凍庫に入れて一か月置いていてもカビ一つ生えないんですよ。つまり製造から販売まで10日ほどの幅が持てるわけです。

品質が保てるようになると、従業員の仕事も楽にしてあげることが出来ます。冬の繁忙期（9月21日〜3月20日）は休みが週一日ですが、その他は週休3日になっています。もちろん給料は同じです。

それにしても父の生み出した「豚饅」は、本当に良くできた食べ物だと思います。豚肉と玉ねぎはビタミンが豊富です。血液がさらさらになり、老化の防止にもなり……家庭の冷蔵庫でゆーに1週間ももちますし。朝食、昼食、おやつ、夜食のいずれにもいけますよね。

——551の戦略との大きな違いは何でしょうか。

551さんは手作りにこだわっておられる。うち機械でどれだけ美味しくできるか……というところでしょうか。二十歳のころからレオン自動機（*3）の機械をとり入れて、試行錯誤を続けてきました。この二人三脚と言いますか……すでに機械も工数代目になっています。今では手作りに負けない最新型機械が工場にあるわけですね。

さきほど「こだわり」を学んだという話をしましたが、機械に求めることもそこなんです。豚肉、玉ねぎの品質はもちろん、切り方にも徹的にこだわってゆく——例えば、豚肉の大きさをですね。3.2ミリのミートチョッパーで作るミンチ……お肉屋さんで売っている奴ですが、あれでは潰れすぎていて肉の触感が出ない。そこで我々が設定しているのはポンセペレーター付きの6.5ミリでひいたもの。それをサイレントカッターで切るんです。また玉ねぎは1センチ角のダイスカットで、ちよつと大きめですね。うちの豚饅は店頭で出来たてを食べてもらうケースよりも、チルドが多いので二度目に温めて食べる時が一番美味しい状態になることを突き詰めるべきだと考えています。そこを機械と一話し合って「ゆくんですよ」。

冷却についても機械との対話です。豚饅を冷やす。これは結構難しい。中身が98度くらいまで熱くなる一方で、外のカワの部分で断熱材になる。これを急速に冷ます冷却器となると、風量も半端ではないでしょう。桜川の工場で一時間に900個千葉で600個出来上がってくるものを、風力で冷ますなんて無理ですよ。そこを解決できたのは真空冷却。おかげで、ふかし上がった熱々を22度まで温度を下げるのに17分で済むようになりました。これも機械があつてのことですね。

「こういった機械との対話出来るのは、ベースに料理へのこだわり——「こうすれば美味しい豚

饅が出来るといふ明確なイメージがあるからです。父の発案と、その友人の指導、ゼロからの修行、そのすべてが縁となって一体化し、機械をコントロールして蓬萊本館の豚饅が生まれている——それがうちのこだわりです。

——機械化のなかで幅広いニーズに答えてゆきたいことは可能でしょうか。

無茶をしない限りで答えています。確かにいろいろありますよ。例えばカワの形です。つるつとしたもの、ひだをつけたもの、そのひだを小さくしたもの。また調味料についても、グルタミン酸ナトリウムを一切使わないものとか。最近では成田ゆめ牧場（*4）さんから水を使わず牛乳をカワにつかった豚饅のオフアアがありました。また和歌山のすさみ町から「当地名物のイノブタ（*5）を使って豚饅をつくり、地域産業の振興に一役をかう」というケースも。もちろんカレーまんやあんまんもね。あくまでも通常の効率を犠牲にしない範囲でやらせてもらっています。



時代のニーズという点でもう一言言えば、この関西という土地は特に何もありませんが「安かろう粗かろう」ではうまくいきません。安い豚鬺を売っても売れないんですよ。様々な会社がこれまでも参画してこられたが「こだわり」の無い量産ではお客さんに受け入れられず、結局失敗をしていきました。時代とともに、この姿勢はより厳しいものになっているように思います。言い換えればそれだけ551さんと我がらが築いてきた「蓬萊」という名はブランドなのでしょう。これを重く受け止め、大阪の豚鬺文化をより高度なものにし、深めてゆく努力を続けていきたいと思っています。牛ではなく豚とわざわざ言う「大阪を背景に生み出された豚鬺」「肉鬺ではない豚鬺」の真骨頂とは何なのか。その「こだわり」をどこまでも追求してゆきたいですね。

そのためにも全国方々食べ歩きを続けています。新しい可能性があればどんどん取り入れていきます。最近出したのはチャーシューの角切りとタケノコとちんげん菜。そこに角煮を入れた「角煮たまん」です。これをちよつと伸ばしていければと思っています。こういった案のバックボーンがしっかりとした調理技術ですね。とにかく関西という土地は食に関する競争が激しい。関東でうまくいったからといって、「こころよく」とは限らない。でも逆は強いみたいですね。そんな関西で「豚鬺」にこだわって40数年生きて来た人間というのも珍種かもしれません(笑)。それでもね…まだまだ答えには到達していません。数年前にすべての配合を見直したところ急激に売り上げが上がりましたからね。

—— 今後の進展に「海外」は視野にあるのでしょうか？

20年前にアメリカ合衆国に40フィート…20



トンくらいですよ、その大ききのコンテナを8回ほど送っています。そもそもは大阪市が姉妹都市のシカゴで開催した観光博がきっかけでした。その折大阪市の経済局から冷凍で出せる商品が無いかという問いかけがあったんです。我々も冷凍の豚鬺を出していたので手を挙げたのですが…ただあの国は、自国産の豚を使わない商品を販売することを認めないんですよ。許可がきつちり下りるのであれば、今一度トライしたいと思っています。香港でも英語バージョンのパッケージをつくって販売していますよ。

—— 現代人の味覚に変化。そこに何を感ずておられますか？

デパートの地下で売っているお惣菜なんか美味しくなりすぎていると思うんです。そこで家族との食事の準備を済ませたりする…自分が作るよりもこっちの方がおいしいからというの、間違っているのではないのですが…月並みな言い方

ではありませんがやはり「愛情」が無いんです。これが大きな問題なんだなと最近つくづく感じていますよ。

と言いますのも、今、障害者の施設、生活困窮者の施設などに豚鬺の「訳あり」品を自分で持って行っているんです。ライオンズクラブの活動として。月に10か所くらいでしょうか。また自分で持つていかず、とりに来てくださるところを含めると100か所ほどに提供していることになりました。

その中に親の育児放棄や虐待から逃れてきた子を保護している施設もあり、感謝のお手紙なんかもいただくのですが、読んでみると「やつぱり「食」を通して心のつながりが、どれほど大切なのか痛感させられるんです。同時に省みれば「食」に従事している自分が、心の輪の中で「生かされているんだな」という気がしましてね。

関西学院大学のスクールモットー「マスター・フォー・サービス」。その言葉の奥にある意味を、今になってしみじみ感じているところです。

—— 関西学院大学の学生に一言

自分の仕事を好きになるように努力してください。そして好きになれるれば辞めなさい。と、うとこころでしょうか。

好きになれば、そこから多くの工夫が生まれてきますし、その発見は大きな喜びへと繋がっていきます。その喜びが「生かされている」という社会の輪の中で、三重三重に響きあつてゆくのだと思えます。

—— ありがとうございます。

*1 老祥記(神戸)の老舗。天津地方の天津包子(パン)「パオツ」と呼ばれる饅頭を日本人好みにアレンジした「豚鬺頭(ぶたまんじゅう)」が有名。

*2 ドリンプ(組織液)血液もこの中に含まれるが異なる。主にタンパク質、肉の解凍時に出るドリンプは、細胞が破壊され、肉の中の水分にオクロピンが混入して溶け出したもの。

*3 レオン自動車株式会社(1963年創立の倉庫機械開発・製造・販売の会社)

*4 成田ゆめ牧場(千葉県成田市にある観光牧場、1987年に開業)

*5 すさみ町のインフタ(1970年に和歌山県東牟婁郡牧場において、当時すさみ町長が畜贈したインフタの雄、豚の雌を交配させ、はじめてのインフタを誕生させたことをきっかけに同町の観光資源化が始まる。インフタ(王国を1981年に立ち上げ、様々なイベントを開催している)。

2016年11月28日

場所：株式会社蓬萊本館本社

取材：中野暎弘(松野雄二(岡田智弥)／増田晃亮)

東 進明(あづま しんめい)氏
株式会社蓬萊本館 代表取締役

- 1974年 関西学院大学法学部 卒業
- 1974年 株式会社蓬萊本館 入社
- 1994年 代表取締役 社長 就任

編集後記

蓬萊本館 ともなしみ深いお店です。東進君の食への「こだわり」とそのベースにある「愛情」を強く感じました。好きになれば、そこから多くの工夫が生まれ、その発見は大きな喜びへと繋がると、というお話は、仕事全般に準じていえますね。

編集室長 小島圭保(1995年法学部政治学科卒)