



いかめし三代目社長からのメッセージ はじめての経営 ～ Never Too Late ～

株式会社いかめし阿部商店
代表取締役社長 今井 麻椰

はじめに

株式会社いかめし阿部商店は、元祖いかめしとして明治36年、JR函館本線の森駅開業と同時に駅構内で創業しました。昭和16年からはいかめし弁当の販売を始め、昭和62年に株式会社となりました。北海道物産展などの催事で目にされたこともある、あの「いかめし」を製造・販売している会社です。二代目社長の父の代から全国の催事が売上の9割を占めていたため、拠点は東京にあり、私は東京で生まれ育ちました。北海道出身ではないのですが、父の実家もいかめしの本社も北海道の函館にあったので、今まで何度となく北海道に行き、子供の時の長期休みは常に函館と森町にいました。間違いなく北海道は第二の故郷です。

小中高は東洋英和女学院で過ごし、その後、慶応義塾大学の環境情報学部へ進学しました。やはりずっと食文化には興味があったのでしょうか、卒論は大学の学食について研究し、各学食の特徴やその場の空間と食との関係性等を調べ、執筆しました。大学卒業後は、カナダのバンクーバーへ念願の海外留学に、1年半ほど行きました。最初はもちろん英語を学ぶためにUBCの語学学校に

通い、その後は現地の社会人も通える大学で、マーケティングの授業を少しかじったり、色々な分野の授業を受講したりしていました。

その留学中に私にとっての転機が訪れました。それは、アメリカにある日本のスーパーで年に数回開催される「北海道フェア」です。父が築いた十数年來の繋がり、いかめしもお世話になっていました。「アメリカの催事へ行って見ないか？」と日本にいる父から言われ、私は「もちろん行く」とすぐに返事をしました。「アメリカに行けるし、楽しそうだし！」程度の思いで向かいましたが、待っていたのは想像と全く違う現実でした。最初の会議では、周りの業者は日本から来たおじさまだらけ、いかめしを作る職人は日本から一人来ていましたが、いかめし阿部商店という看板を背負った責任者は私だけという状況でした。アメリカでは揚げ物が売れるだろうという観点から、「いかめしコロッケ」も持っていきました。日本でコロッケを揚げるお手伝いはしていたのでその作業はできたのですが、海外の地で朝5時からいかめしの仕込みを始め、現地のバイトの学生たちとコミュニケーションをとり、コロッケを一日中揚げながら、いかめしの販売も行う状況が2週間続きました。泣きながら両親にスカイプをしたのを今でも覚えています。今でこそ、仕事というものをなめていたな、とあの頃の自分を冷静に思えますが、当時の留学生気分だった私からすると、バイトとは全く違う辛い労働でした。

しかし、そこで初めていかめし阿部商店の「仕事」というものを知りました。家業の伝統の深さや、一回の催事をやりきる大変さ、人との関係、



お客様への対応、すべてをアメリカの地で見た気がしました。いかめしは、最初はアメリカ人には受け入れてもらえませんでした。現地の日系人やチャイニーズには受け入れられても、いわゆるアメリカ人、特に白人の心をつかむのは難しかったです。そこで、「照り焼きソースに似ている味だよ」と伝えたり、アメリカではモチが流行っているので、「中にはモチがはいっているよ」とアメリカならではの言い方でプレゼンしたり、小さく切って試食をさせたりと、色々と試行錯誤しました。もちろんアメリカ人はイエス・ノーがはっきりしているので、ノーと言われることもあったのですが、それでもリピーターが増えたり、お友達のようなお客さんもできたりと、日に日に販売が楽しくなっていきました。結果として、コロケは2000個の追加注文が入り、いかめしも人気商品となり、「来年もまたきてね!」とたくさん声をかけてもらうなど、アメリカ催事を無事に終えることができました。

人に伝える仕事を

「君は人に伝えるのがうまいよ」、「表に出てそういう仕事してみなよ」という言葉をアメリカでたくさんもらい、この時初めて「人に伝えること」の醍醐味を感じました。元々父からは、いかめしの仕事に来るにしても、「全く違う畑を耕してから来い」と言われていたので、ここでいきなり「日本に帰ってアナウンサースクールに行ってみよう!」とひらめいたのです。「思い立ったらすぐ行動してみよう!」という私の性格が出ました。日本に戻り、フジテレビのアナウンサースクールの短期講習に申し込み、行ってみると、大学1、2、3年生のキラキラした学生ばかりでした。奇跡的にオーディションのお声がけをいただき、BSフジの学生キャスターに合格しました。アナウンサーの登竜門として、この世界では重要なポジションをつかむことができ、「この世界で頑張りたい!」という気持ちが強まりました。

しかし、学生キャスターとはいえ、視聴者にはプロもアマチュアも関係ありません。半年間の生

放送でニュースを読む中で、プロレベルに引き上げてもらうための厳しい研修や、生放送での叱咤激励で、現実を思い知らされました。また、テレビ局のアナウンサー試験では年齢もあって内定をもらえず、有名なフリーアナウンサーの事務所からも返事をもらえず、もうこの世界は諦めようかなと思っていた頃でした。

2016年、日本テレビの「沸騰ワード10」というバラエティ番組から、いかめし屋の跡取り娘として、跡取り特集への出演オファーがありました。「跡取りになるとは全然決まっていけどな〜」という複雑な思いもありましたが、とても難しいお話だったので、出演してみることにしました。これをきっかけに、この番組の「沸騰レポーター」を担当させてもらったり、プロバスケットボールリーグ、Bリーグ番組のアシスタントMCのオーディションに合格したりしました。経験・実力のない当時の私は、いまだにスタッフの皆さんに笑われるほどです。あまりにもスポーツレポーターとしてポンコツすぎたため、バスケットボール界で有名になりました。大好きなバスケットボールの仕事につけたこともあり、「まだまだ話し手の道で自分の力を試したい。頑張りたい。」という思いはさらに強まり、いかめしの催事現場で働きながらも、こちらの世界でも挑戦を続けました。

初めての社長に挑む

しかし、2018年、そろそろ父も高齢になり、何かあったときの不安が私と母に募り、父自身も会社をどうにかしようと考えていました。会社を売る方向に話が進んだ時、「兄弟がいなくなる?」というよく分からない感情になりました。一人娘としてこの家で育ってきた私にとって、いかめしは家族、兄弟のような存在で、それが自分のそばから離れてしまうと想像するだけでとても悲しくなり、社長を継ぐか長いこと悩みました。手放すと分かって初めてうまれた特殊な感情でした。

「私がやります!!」父にそう決意を表明し、

2019年から本格的に事業継承に向けて動き始めました。父は私にやって欲しかったわけではなく、この世界を何十年も経験してきたからこそ、少々古風な考え方ですが、「女がやる世界じゃないし、女の幸せを選んで欲しい」と何度も私に言ってくれました。しかし、私は強い覚悟をもって社長になることにしました。ところが、催事のいかめし製造・販売とは違い、経営は一度も勉強すらしたことがなく、恥ずかしながら数字も読むことができず、直面したのは想像を超える厳しい現実でした。

他にも多くの課題に直面しました。いかめし阿部商店という会社は、とにかく古臭く、良く言えば昔ながらのこじんまりとした伝統ある会社です。森町の本社には、パソコンの代わりにそろばん、「ちょっと今何時代よ」とツッコミを入れたくなる光景が広がっていました。その他も全てがアナログで、どこから手を付けたらいいのかも分からず途方にくれました。



▲ 森町の本社

しかし、最大の課題はコロナでした。2020年5月、最初の緊急事態宣言中に三代目社長に就任しました。誰もが家に引きこもっていた時期なので、緊急事態宣言下で全国のすべての催事がゼロになりました。売上の9割以上が催事からだったので、売上もほぼゼロの状態でした。なぜ私が継いだ瞬間にこの状況なのだろうと落ち込み、笑えない日々、毎日のように家で泣いていました。

「このままではいけない!」、「今までとは違っ

た手法で世の中にアプローチしないといけない」という想いから、新しい挑戦を始めました。まずは知り合いに頼んで、一緒にホームページをリニューアルし、オンラインショップを初めて設立し、「いかめしレトルトパック」の販売を始めました。このいかめしのレトルトパックは、二代目社長の父が、2016年の北海道新幹線開通にあわせて、北海道のお土産として始めたのですが、あくまでも希少性を大切に、北海道に来た人しか購入できないものにしていました。また、初代社長はレトルトさえも許しませんでした。その先代二人からすると、オンラインで全国どこからでも買える状況なんでもってのほかだったと思います。初代の遺言を裏切る形になりましたが、今の時代にあわせていかないといけない、という私の挑戦が始まりました。

今現在はいかめし以外の商品もいくつかあります。いかめしコロッケは、前述したアメリカの催事で私が泣きながら揚げまくっていたコロッケで、男爵いもの中に、いかめしが細かく刻まれて入っているイメージです。いかめしのタレを使い、イベントでは大行列ができるほどの人気商品です。

いかめしおかきは、先ほどのいかめしレトルトを作る際に、どうしても形が崩れてしまったり、商品にできなかつたりするイカをまとめてミンチにし、もち米と混ぜておかきにしました。フードロス避けられるだけではなく、女性人気が高く、私も大好きで、一度食べたら止まらないおかきです。



また、他の会社とのコラボも始めました。いかめしカレーは、大阪のベル食品工業株式会社との

コラボ商品で、いかめしのタレを使い、イカともち米もルーに入れて、ご飯にご飯をかけるという感じです。株式会社三真とのコラボではいかめしポテトチップスも出しています。パッケージの裏には私の顔写真も入れていただき、自社製品のアピールにもつなげていただきました。

起業・経営に必要な資質や能力

私は経営者として何も実績を残せておらず、いかめしが駅弁大会で殿堂入りしても、殿堂入りまでの50年間を私は経営していません。なので、私の経験から会社経営に必要な資質や能力を大きな口で語ることはまだできません。しかし、絶対に起業したい、経営者になりたい、跡継ぎになるのだ、と既に決断している人がいれば、私の経験から確実に言えることは、早い段階で基礎的な経営に関する知識は入れておくべきだということです。私はNever Too Late精神でここまで何とかきてはいますが、「やっておけばよかったなあ」と後悔することばかりです。

しかし、頭が良いだけ、知識だけでは起業や経営ができないのも事実です。何度も何度も試行錯誤をして見えてくる道があります。ミスをしてしまってもそれを失敗と捉えず、トライアンドエラーを繰り返してこそ、自分に向いている経営が分かってくると思います。したがって、起業・経営に必要な能力・資質は人それぞれであり、「絶対に必要な能力はこれだ!」という答えはないと私は思っています。しかし、強いて挙げるならば、「自分の周りの人を大切にする」ということだと感じています。どんなことがあっても、最後は人です。人と人との繋がりが浅くなりつつある時代ですが、どんなコミュニケーション方法でも、過去も現在も未来も、人と人との繋がりは最も必要なものであり、起業・経営にも大事なことです。私もまだまだ未熟者なので、これからも日々の努力を欠かさず、山あり谷ありながらも経営者としても、一人の女性としても、精進していきたいです。

おわりに

私は偉そうなことを言える立場では全くないです。私のこれまでの経験や取組が皆様の参考になるかも不安ですが、少しでも日々の励みになったり、教育の指標になったり、こんな変わった人もいるのだなと軽く思っただけだったら幸いです。

これまでの私の短い人生を述べてはきましたが、お分かりのように、私は基本的に何でもやり始めるのが遅いです。大学受験の勉強も、アナウンサーを目指すのも、社長になるための経営の勉強も、普通だったらもっと早くから始めていることを、人より断然遅く、しかも全ていきなり始めています。やるとなったらとことんやる性格で、「時間がかかっても大丈夫だ!」という気持ちでここまで自分らしくやってきました。もちろん周りの人の支えや環境のお陰でもあります。やってみて失敗に終わっても、何とかありますし、そこから学ぶことも多いです。2つの道が目の前にあったら、必ず険しい道を選ぼうと決めています。やってみないと分からない。やれるところまでやってダメならやめればいい。また次を探せばいい。「やらない後悔よりは、絶対にやる後悔。」何事もやり始めるのに遅すぎることはない。「Never Too Late」私が心から大切にしている言葉です。

これからも唯一無二の存在として、世の中の刺激になるような爪痕を残して生きていけたらと思います。今の若者は、今後の新しい時代を生きる才能に溢れています。これからの日本のためにも、若者の才能や可能性を教育の現場で最大限に引き出していただけたらと思います。私たちの世代ですら驚く程の才能ある若者の育成・発掘に期待しております。