

特集

変えない、というこだわりが
唯一無二の香り高き「麦茶」になる



写真/清水亮一

02 **スペシャリストの視点**
小川産業株式会社

小川 良雄 氏

05 **孫子の兵法に学ぶ リーダーの戦略**
敵は一人とは限らない

06 **嘶家直伝! ビジネスに活かす「落語力」**
声が変われば、会社が変わる! **ビジネス ボイストレーニング**
これは助かる! **東京おみやげセクション**

07 **T.G. Focus**
株式会社トキノカンパニー

08 **T.G. Information**
事業承継サポートデスク・海外展開サポートデスクのご案内

効率が悪く、時間がかかっても 守り通してきた、伝統の味



小川 良雄(おがわ よしお)
1954年生まれ。1977年に酒問屋に就職し営業技術を身に付けた後、1980年に小川産業株式会社に入社。1989年に代表取締役役に就任。もともと海外旅行が好きで、各国を巡った経験をビジネスに生かし、現在は海外展開にも積極的に取り組んでいる。

[第10回]
スペシャリストの視点
● Specialist's viewpoint ●

毎日釜に火を入れて作業するので、半屋外の工場は夏場には気温が50度近くになることもあるという。「猛暑の日でも、作業場の外に出ると涼しく感じられていいですね」と小川社長は笑う。どんなに暑くても麦の色味の厳しいチェックは欠かさない。

「小川の麦茶」の味を生み出しているのが、焙煎釜だ。多くの麦茶は、時間効率などの関係から高温で一度に焙煎して作られる。しかし小川産業では、麦を二度煎りする。まず一号釜で、250度の高温で1分、熱を加えて麦を膨らませ、はぜさせる。続いて二号釜で、180度で1分、じっくり中まで火を入れていく。

また、二つの釜に「珪砂」という砂を麦と一緒に入れ、同時に熱する。この砂は石焼き芋の石と同じ役割を果たし、遠赤外線効果により麦の表面はカリッと、中はほどよく水分を残した仕上がりとなる。こうして丹念に焙煎された麦は、一粒一粒が形を保ったまま、やわらかなカラメル色になる。この絶妙な火の入れ具合により、まろやかな甘みと上品なコク、そして華やかな香りをまとった「小川の麦茶」が誕生する。昔ながらの石釜は、繊細な火の調整ができる反面、熱効率が少々悪く、焙煎には時間がかかる。その間の温度管理は、職人の勘と技術が頼りだ。「麦の色やはぜる音、気温や湿度などを感じながら、繊細に温度を調整します。不思議なもので、作りの心の持ちようが、麦の色に表れます。心が乱れているときは、なぜかいい色に仕上がってくれません。毎日、釜と向き合うことで、自分と向き合っている気がします」

バブル崩壊で借金経営の危機に

小川産業の創業は、明治時代まで遡る。1908年、創業者の小川竹次郎が、麦茶やきなこなどの販売を開始。このころから麦茶

小川産業株式会社

日本の夏の風物詩である麦茶は、平安時代から飲み継がれてきた伝統がある。現代では、ペットボトル入りのものや手軽に作れる水出しタイプが流通しているが、小川産業では、昔ながらの味わいにこだわり、極上の煮出し麦茶を生産してきた。数多く的高级スーパーで扱われている「小川の麦茶」。その生産の舞台裏に迫った。

インタビュー・文/國天俊治
写真/清水亮一

二度の丹念な焙煎で甘みとコクを引き出す

朝の7時半すぎ、工場の煙突から煙が昇り始める。そして白くたゆたう煙と共に、香ばしい麦の香りが辺り一面に広がっていく。近所では毎朝おなじみの香りだ。小川産業の工場は、江戸川区の新川と古川に挟まれた「三角」と呼

は石釜で二度煎りという製法をと、現代も引き継がれている。三代目の小川さんは両親が工場で黙々と働く姿を見ながら育った。「朝から麦袋を担ぐ父の背中や、騒がしい工場で、一人夕食をとりながら機械を見つめる母の姿から、働くことの尊さを学び、今でも手本としています」

当時は、売り上げの9割がきなこだった。焙煎の済んだ大豆が入った袋は温かく、その上でうたた寝をしたり、袋の間に弁当箱を突っ込んで温めて食べたりの思い出という。23歳のときに酒問屋に就職。そこで営業のいろはを学んだ後、26歳で小川産業に入社した。「昔は給料も安かったから、築地でアルバイトをしました。工場

ばれる地域にある。この地で三代にわたり、麦茶を作り続けてきた。そこには白熱灯の暖かな光に照らされて二機の焙煎釜が並ぶ。「奥にある二号釜ができたのは、1956年。私が2歳のころなんですよ」そう言いながら小川さんは、自らの人生とともに歩んできた釜に、そつと手を置いた。麦茶は、大麦の収穫時期である初夏に、とれたての新麦を使うのがもつとも美味いとされ、日本の夏の代名詞となった。収穫し乾燥させた生の麦に熱を加え、焙煎することで、麦茶ができる。小川産業では素材となる六条大麦にこだわり、主に最高級の茨城県鹿嶋産のものを使っている。



看板商品の「つぶまる」(中央)、雑味が出ない水出しパック「つぶこ」(右)、コーヒーのような「深煎り麦茶ドリップパック」(左)など種類豊富な商品を展開。

で夕方5時まで働き、6時には竹芝橋橋に行つてその荷物を築地まで運び、帰宅は夜12時。翌日7時には工場の勤めがありました」麦茶も扱っていたが、ティーバッグの水出し麦茶など手軽な商品がすでにあるなか、手間のかかる煮出し麦茶はさほど売れず「今どきなんて煮出しなんだ」と笑われていた。それでも、味を落とすま

私のこだわり

小川産業で作る麦茶、きなこには、ともに良質の材料が欠かせない。商品を口にする人の健康を考えた材料が選抜されている。



栃木産(左)と茨城産(右)を2種類混ぜることで、うまみが増し安定した味が出せるという。



大手菓子メーカーにも出荷しているというきなこは、タンパク質含有量が多い佐賀県産の大豆を使う。



1.「香りと味は大手メーカーさんに絶対負けたくない」と小川社長が自負するきなこは、大豆を工場内の粉碎機で砕いて作る。
2. 香ばしくまろやかな味わいは丹念な二度煎りによって生まれる。この製法は先々が考案したものだ。
3. 絶妙な焙煎を実現するのに欠かせない珪砂。遠赤外線効果でうまみを引き出す。

幼いころを思い出す麦茶は

平安時代より愛される『日本人の原点』

で商品売ろうとは思わなかった。伝統の味を、実直に守り続けた。そんな小川さんに追い風が吹いた。1980年代半ばに「高品質にこだわる」ことで知られる食料品等小売業者に採用されたのだ。「担当者からは、色が濃い、煎りが甘いなどと、よくお叱りをうけました。それだけに期待してくれていたのです」

販売先が安定したことで、バブル期には億単位の借金で工場を増築する勝負に打って出たが、バブル崩壊で一転、経営危機に陥った。「土地を買ったお金が、なかなか返せませんでした。もつとも経営が難しい時代でしたね」

苦しいときに小川さんの脳裏をよぎったのは、黙々と働く両親の姿だった。小川さんもあきらめず、毎日工場に通い、伝統の味を守り続けた。それと並行して、新製品を次々と開発し営業をかけた。

「苦しいときほど、打開のきっかけを自ら作るべく、積極的に動かねばなりません。とにかくあがき続けた記憶があります」

日本伝統の味を世界に広めたい

1999年ごろから、風向きが変わり始めた。東京の芦花公園や吉祥寺といった高級住宅地の近隣にあるスーパーやデパートで、「小川の麦茶」が売れ出した。その評判は口コミで次第に広がり、ある日メディアで取り上げられたことで、全国から注文が殺到した。

「麦茶は、平安時代から飲まれてきた日本人の原点です。その昔ながらの味が再び求められるようになったのだと思います」

現在の売り上げの9割は、麦茶によるもの。その売り上げの落ちる冬場には、きなこなど他の商品の生産量を上げている。

今、小川さんの目は世界を見据えている。縁あってつながりを得たモンゴルで、麦茶ときなこを販売する準備をしているという。

また、政府開発援助(ODA)を利用し、アフリカのスーパーで、きなこを普及させる取組みも行っている。栄養豊富なきなこを、現地での栄養補給に活用してもらうのが目的だ。

「日本伝統の味を発信したいという思いもあり、海外はずっと意識してきました。それが形になり始め、わくわくしています。これから時代を超え、国境を越えて、愛される商品を作り続けていきます」

Specialist's rules - 視点の先に -

- 苦しいときほど、積極的に働く
- 繁忙期以外の時期を支える「第二の柱」を持つ
- 日本ならではの商品にこそ海外展開のチャンスあり

孫子の兵法に学ぶ

リーダーの戦略 守屋淳 ● もりや・あつし

作家・中国古典研究家。大学卒業後、大手書店勤務を経て、現在は中国古典を現代にどう活かすかをテーマに執筆・講演などを行う。

百戦百勝非善之善、
不戦而屈人之兵、
善之善者也

書き下し

百戦百勝は善の善なるものに非ず、戦わずして人の兵を屈するは善の善なる者なり。

現代語訳

百回戦って百回勝ったとしても最善の策とはいえない。戦わないで敵を屈服させるこそが最善の策なのだ。

『孫子』 謀攻篇

第二回 敵は一人とは限らない 大勢いる敵に勝つためには？

争いというのは、今、自分には何人のライバルがいるのかによって振る舞い方がまったく変わってしまう事実を端的に示したのが、この有名な一節です。

よくハリウッドのアクションやSF映画で、主人公が強大な敵と一対一で戦う話が出てきます。「ダイ・ハード」シリーズのジョン・マクレーンとテロリストたち、「スター・ウォーズ」シリーズのジェダイとファースト・オーダーなどを思い起こしていただければいいでしょう。

この場合は、一対一です。どんなにボロボロになっても主人公が敵を倒してしまえば、ハッピーエンドになるわけですが、この状況に次のような仮定を加えてみましょう。

「もし、主人公と敵との戦いを、陰で見ている、第三の敵がいたとしたら……」

こうなると、いくら目の前の敵を倒したとしても、めでたしめでたしにはなりません。虫の息で横たわっているジョン・マクレーンの前には、新たなテロリスト集団が姿を現すことになったりするからです。これでは目も当てられません。

そう、争いというのは、敵が一人なのか、それとも実は多数いるのかによって、振

る舞い方がまったく変わってきってしまうのです。

『孫子』という兵法書の一つの特徴が、ライバルが多数を前提にしていること。だからこそ、第三者に漁夫の利をさらわれないためにも、「戦わないで敵を屈服させるのが最善」となるのです。さらに、敵をもし味方にできれば、こんなに美味しい話はありません。

歴史上、この言葉をもっともうまく活用した一人が、『三国志』の英雄・曹操です。

『三国志』のドラマは、「黄巾の乱」という宗教教団の叛乱から話が始まります。この叛乱の鎮圧に活躍した曹操、袁紹、劉備といった武将たちが、後に群雄となつて中国統一を目指していくのですが、このとき曹操以外の武将たちは、ひたすら黄巾勢力を叩き潰し続けていきました。

ところが、曹操だけは一人、他と違つた行動に出たのです。

彼は、今の山東半島を根城にしていた黄巾勢力の残党と戦うのですが、彼はその敵と最終的に和睦を結び、敵の精鋭だった兵士をすべて自分の配下に組み入れました。この結果、曹操陣営の軍力は飛躍的に増大し、以後の活躍の礎となったのです。



イラスト：江口修平

「高」 年齢による交通事故、乳幼児の虐待、引きこもりが被害者にも加害者にもなる事件——これら一連の目を覆いたくなる出来事には共通事項があります。それは、「あまりにも現代人が迷惑を拒絶しすぎていること」です。

「足が痛いぐらいで運転しないなんて。人様に迷惑をかけちゃいけない」「自分の子どもは自分で育てなきゃ。人様に迷惑をかけるはいけない」と。迷惑をかけたという意識が強くなりすぎて、結果としてもっと大きな迷惑をかけてしまっているのかもしれない。パラドックスですね。

考えてみたら近代化とは、「他人に迷惑をかけるために発達したものの」なのかもしれません。少しでも早く目的地に到達することで、相手に迷惑がからないように交通機関は進歩しましたし、各種通信手段は、すぐに連絡が行ったほうが相手に迷惑はかかりません。迷惑の拒絶こそ近代化の推進力だったので。

落語は日本が近代化する前からありました。近代化の力を借りないで庶民たちが上手に迷惑をやりくりする様が実に見事に活写されています。言ってしまうと、「迷惑の分散装置」こそ落語なのです。登場人物は上手に迷惑を分かち合っています。こんな江戸小唄があります。

「おい、竹のところに飯持ってってやれ。いま行ってみたら銭がないとかってんで、芋食ってやがったから。江戸っ子が芋なんか食っちゃいけねえや。どうした行ってきたか？」

「行ってきたよ、お前さん。喜んでご飯食べていたよ。仕事がなくってお金もないからお米買えなかったんだって。涙流して喜んでいたよ」

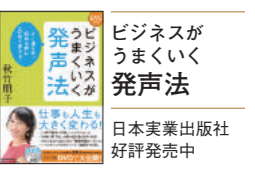
「おう、よかった。じゃあ俺も飯にしよう」

「何言ってるの。今お米は全部持って行っちゃったよ」

「じゃあ、芋食うか」

こんな江戸小唄をかみしめて、少しでも「小さな迷惑」を許容できなかったらなあとしみじみ思います。無論大きな迷惑はNGですが。

ビジネスボイストレーニング



日本実業出版社 好評発売中

「声が変われば、会社が変わる！」

皆が耳を傾ける、よく通る声に

ビジネスボイストレーニング「ビジヴォ」代表 秋竹朋子

プレゼンテーションや商談の場では、よく通る声で相手に熱意を伝えたいもの。しかし、声帯が衰えていたり、口をきちんと開けず話すと癖がついていたりすると、単調でモゴモゴとこもった話し方になってしまう。これでは言いたいことやポジティブな気持ちが相手に伝わりません。声の高低や大小で抑揚をつけ、はっきりとした発声をするので、相手を引き込む話し方を目指しましょう。

声帯を鍛え抑揚のある声に

左右の手のひらをお互いに少し押す

後半の「アッ」をキレイよく発声する

胸の前で両手のひらを合わせ、5秒間に「アーアッ」と5回発声しよう。普通の声、低い声、高い声でそれぞれ行い、これを2セット繰り返す。声帯がグッと締めりながら振動することで鍛えられ、メリハリのある声が出せるようになる。

はっきり聞き取りやすい声に

イ → エ → ア

→ オ → ウ

3秒かけて「イ・エ・ア・オ・ウ」と発声し、5回繰り返す。慣れてきたら力行、サ行と他の行にもチャレンジ。口がしっかり開いているか、鏡を確認しながら行おう。始める前に鏡に向かってニコッと笑うと、声も明るくなり効果アップ！

イラスト：高山千草

—東京の元気な社長さん—

T.G. Focus

群雄割拠のフィットネス業界で存在感を発揮する時代に即した業務形態

Vol. 38



株式会社トキノカンパニー
代表者 ● 時野谷光弘
所在地 ● 東京都杉並区天沼3-6-1 3F
URL ● <https://www.tokino-company.co.jp/>

T.G.Focus では登場企業を募集しています。希望される方は、企画部広報課までどうぞ。応募者多数の場合は、抽選とさせていただきます。

新たな可能性を生み出して「自転車と健康の総合商社」へ

フィットネス業界は近年、24時間オープン型や個別指導型など様々な業態が現れて市場規模の拡大が続いている。そうした成長著しい業界のなかで独自の地位を確立し、右肩上がりの会員数を実現しているのが「トキノサイクリングフィットネス」だ。同クラブは、荻窪駅に近い環八通り沿いに2017年7月オープンした。天井高が十分に確保された開放的なクラブ内で目を引くのが、トレーニング用スペース併設のロー

ドバイクショップだ。カラフルなロードバイクが壁面の天井近くまで展示され、その周りには会員自身のロードバイクを持ち込んだ専用のレーニングが可能な専用マシンも設置されている。

クラブの代名詞ともいえるインドアサイクリングフィットネスは、バイクショップとは別室で行われる。10坪ほどのスタジオは、30台もの専用バイクが並んだ薄暗い空間。トレーニングはミラーボール型照明のカラフルな光のなか、ヘッドフォンでリズムカルな音楽を聴きながら行い、先頭にいる個性豊かなインストラクターが力強くリードする。他にない没入感が得られる新感覚のトレーニングは、わざわざ遠方から通う会員がいるほどの人気を博している。

会員を惹きつける理由はそれだけではない。同クラブを運営する株式会社トキノカンパニーの時野谷光弘社長が「会員規約第1条に『このクラブの目的は会員相互の親睦を深めるため』という条項をあえて入れています」

と語るように、同クラブでは「スポーツコミュニケーション」という考えに基づき、インストラクターはアンケートを使わずに、会員との直接の会話を通してお互いの理解を深めているのだ。

そのため会員との距離感は非常に近く、クラブ内の掲示板には会員に対する注意喚起の張り紙などは一切見当たらない。また、屋外でのツーリングやイベントの企画も行い、達成感・連帯感を共有できるコミュニティとしての役割も積極的に果たしている。

今後は、もう一つの柱となっている同社オリジナルのインドアトレーニング専用バイクやヘッドフォン等の販売事業に加え、地域のネットワークを活かした自転車のメンテナンス事業も育てていく計画だ。

「フィットネスと自転車を組み合わせた新たな可能性を模索しています。最終的には「自転車と健康の総合商社」になりたいですね」。目標に向けて時野谷社長が漕ぐペダルのスピードはぐんぐん加速している。



「スポーツを通じて自信を付けていたきたいと思っています」と時野谷社長

「無理なく、楽しみながら」がフィットネスを長く続けるコツ。「今年こそ入社してから右肩上がりの体重にストップをかけるぞ！」とビールを飲みながら強く心に誓いました。(W)

編集後記

小川産業さんの「つぶまる」は煮出し方によって味が微妙に変化する。だからこそ煮出した人好みの味が生まれるのだそうです。あなたもぜひ自分好みの麦茶を煮出してみてはいかが？ (T)



メルマガのご案内

当協会のメルマガジンに登録していただいた方には、いち早く「オススメ情報」をお届けします。経営に関する無料講座の受講募集など、たくさんのお役立ち情報満載。当協会ホームページよりご登録ください!!

東京 おみやげセレクション

センスあるおみやげは、ビジネスツールのひとつといっても過言ではありません。今回は、読書の秋にぴったりな「文豪に愛された和菓子」をご紹介します。

芝神明 榮太樓

しはしんめい えいたろう

江の嶋最中 15個入り2,084円(税込)

1885(明治18)年創業の老舗が誇る看板菓子。尾崎紅葉が好み、現在の商品名を付けた。掛け紙の文字も尾崎紅葉が書いたもの。貝殻を模した最中に詰まった餡は、つぶ、こし、白、ごま、ゆずの全5種類。バラエティ豊かな味が楽しめる。

〒東京都港区芝大門1-4-14 ☎03-3431-2211
営業 10:00～19:00 (土曜日は11:30～18:00)
☎ 無休
☎ JR池袋駅西口より徒歩1分
☎ 大江戸線大門駅A5出口より徒歩1分

池袋 三原堂

いけぶくろ みはらどう

生煎饅頭 4個入り1,000円(税込)

生前、池袋に居を構えていた江戸川乱歩の好物だった饅頭。すりおろした山芋と米粉、砂糖を丁寧にこね合わせたやさしい甘さの生地、たっぷりのこし餡を包んでいる。4個入りの箱に掛かる、原稿用紙柄の掛け紙がユニーク。

〒東京都豊島区西池袋1-20-4 ☎03-3971-2070
営業 10:00～19:00 (2階の甘味処は11:30～18:00)
☎ 無休
☎ JR池袋駅西口より徒歩1分

※上記では、定休日のみを表示しています。年末年始や夏期などの臨時休業日につきましては、各店舗にお問い合わせください。

T.G. Information

事業承継サポートデスクのご案内

早めの準備と計画的な取組み、一緒に考えてみませんか？

「未来へのバトンタッチ」を総合的にサポートします。

- 1 事業承継サポートデスクによる相談支援
- 2 事業承継に関する保証制度による資金調達支援
- 3 専門家派遣事業による支援
- 4 関係機関との連携による支援

まずは以下の専用ダイヤルまでお気軽にご相談ください。

専用ダイヤル:03 - 3272 - 3004

10月3日(木)に事業承継セミナーを開催します。詳しくは当協会ホームページで！



海外展開サポートデスクのご案内

東京から海外へ。がんばる中小企業を応援します！

海外展開をサポートするため、専門窓口を設置しています。

「海外展開について相談したい」



相談内容に応じて、
専門機関へのご紹介を行います。

「金融機関から資金調達したい」



輸入・輸出、拠点設置及び海外現地
法人に必要な資金調達をサポート
する保証制度があります。

まずは以下の専用ダイヤルまでお気軽にご相談ください。

専用ダイヤル:03 - 3272 - 3009



詳細は当協会ホームページをご覧ください

東京信用保証協会

〒104-8470
東京都中央区八重洲2-6-17

東京信用保証協会

検索

