POWER UP
INTERVIEW

株式会社加島屋　代表取締役社長　加島（かしま） 長八（ちょうはち） 氏

心をこめた手作りの味を大切に その時代に合った商品を追求する

PROFILE

1964年生まれ、新潟市出身。1987年に東海大学教養学部を卒業し、同年大原簿記専門学校で簿記検定資格、第2種情報処理技術者資格を取得。1989年、横浜の建設資材商社・株式会社三好商会に入社し、営業・経理・総務を担当する。1992年、有限会社加島屋に入社。1993年4月、株式会社加島屋に改組し同年5月、専務取締役就任。1998年、代表取締役専務就任。2006年、代表取締役社長就任。現在、新潟商工会議所の商業部会 副部会長、企業経営委員会 委員として活動する。

全国的に有名な「さけ茶漬」をはじめ、数々の銘品を生み出してきた老舗・加島屋。「料理は作った人の愛情と真心が感じられなければならない」という初代の信念を受け継ぎながら、常に挑戦を続ける５代目の加島社長にお話を伺いました。

株式会社加島屋
〒951-8066
新潟市中央区東堀前通８番町1367
TEL：025-229-0105
https://www.kashimaya.jp/

つくり手である私たちが本当に食べたい味、家族にも食べさせたいと思う商品を作り続けることが、何よりも大切だと考えています

ショーケース内の瓶詰商品は、お客様の目線からも見やすいように角度を付けて陳列。商品の盛り付けイメージや説明書きを添えるなど、細かい心配りが随所に見られる。

不動の人気を誇る看板商品「さけ茶漬」と、昨年発売された「焼きぶりの白醤油漬」。加島屋の商品は全て厳選された素材を使い、手間と時間をかけて調理されている。

母親の愛情と真心が看板商品「さけ茶漬」の原点

加島屋は、信濃川や阿賀野川でとれる鮭や鱒などの塩干物を商う店として安政２年（1855年）に創業。明治・大正を経て昭和30年代に誕生した「さけ茶漬」は、４代目社長の母が忙しく働く息子を思いやり、焼いた鮭の中骨から身を取り出して食べやすくしたものが原点だという。「その後、鮭をほぐしたものを皿盛りにして店で販売していましたが、近所のお客様が海苔の佃煮の空き瓶を持ってきて、“東京の孫に持たせたいので、これに詰めてほしい”と言われたのが瓶詰めを開発したきっかけでした」と加島社長。昭和50年代からは百貨店への出店が始まり、全国に加島屋の名が知られるようになった。

現代のライフスタイルに合う商品開発と販売方法に取り組む

「時代とともに人の嗜好も変わるので、新しいものを取り入れながら、その時代に合った美味しいものを作ってきたことが、170年近く商売を続けてこられた要因の一つだと思います」と話すように、近年はレンジで温めるだけのデリやフリーズドライなど、現代のライフスタイルに合う商品も好評。また、ネットショップサイトを早くから開設し、お客様がより使いやすいようにサイトのリニューアルを度々図るなど、時代に即した販売対応を行っている。「限定品という形でネットで少量販売し、お客様の意見をフィードバックして次の商品開発に繋げるという試しの場としても、ネットショップは役立っています」。

さらに、SNSを活用し身近な情報を発信。最近では手提げ袋有料化についての投稿に好意的なコメントが多数寄せられるなど、予想以上の反響があったという。

より良い商品を作るため原材料の確保、品質を追求

現在、新潟商工会議所の商業部会副部会長を務める加島社長。「商売というのは一つの会社だけ成功しても成り立ちません。例えば町や地域ぐるみで活発な商売活動が進んでいかないと、全体の発展には繋がらない。そのためにも商工会議所という組織の中でいろいろな人が集り、みんなで商売について勉強する必要があると考え、活動しています」。

今後については、「天然資源の減少を危惧して、加島屋では1990年からカナダのバンクーバー島でキングサーモンの養殖を始めています。品質の良い原料がなければ自分たちで作るという考え方がないと他との差別化もできないので、原材料の確保、品質についてはこれからも追求し続けていきます」と加島社長。受け継がれてきた味へのこだわりと、時代のニーズを捉えた革新力。その両輪が加島屋を支える力となっている。

今年５月から手提げ袋を有料化。環境保護の観点から袋のプラスチックコーティングをなくし、紙製に替える予定だったが「丈夫でエコバックになる」「市民のステータスアイテム」といった声がSNSなどを通して寄せられ、変更を取りやめた。