

地元にこだわる応援菓

ぬぐろ・とくお 会津坂下町出身。若松商高卒。上京し菓子修業後、1974年に自家の菓子製造・卸の目黒菓子店を継承。79年に同町に直営店「お菓子の蔵 太郎庵」第一号店を開いた。81年に株式会社太郎庵を設立し代表取締役。2019年から取締役会長。

とぬぐりのある しあわせ文化を創造します」。太郎庵の「こだわりの店づくりの理念はこの「太郎庵宣言」に込められている。全ての行動や考え方の原点で、私たちの使命であると考えている。「いのちにやさしい」というのは、身体も心も健康になるという意味で、おいしさで「心ときめく」幸せを感じてもらいたい。そこからの菓子を通じて会津の良さを伝えていくということだ。

会津にこだわった菓子作りの中で、会津の温かい心や自然、歴史、風土の素晴らしさを伝える続ける「会津の応援菓」であり続けたい。71年の人生のほとんどを菓子作りに費やしてきたが、そんな男の歩みにしばしお付き合い願いたい。(聞き手 渡辺司)

会津坂下町にある本社の工場売店に立つ私。地元で愛される菓子作りを続けることができるのは大変ありがたいことだ



NHK大河ドラマや千円札の野口英世効果など)で、会津は全国から一層、注目を集めた。「会津といえば太郎庵の天神さま」と、地元で愛される菓子作りを今日まで続けることができるの大変ありがたい」とだ。

太郎庵は1949(昭和24)年、父徳一が目黒菓子店として創業し、私が後を継いだ。太郎庵の「モットー」の一つは、地元へのこだわり。会津地方と郡山市に計14店舗を構えるが、会津坂下町の本社からは車で1時間圏内。目の届かない所では売りたくない。「いかに大きくなるのか」ではなく「最良であるか」が判断の全ての基準としている。

社名にある「太郎」は分かりやすく、覚えやすい。男子を代表する名前であり「会津にあつても、日本を代表するような会社になりたい」として名付けた。キャッチコピーの「お菓子の蔵」には大切なものをしまうという意味と、おいしいお菓子が詰まっているという思いが込められている。シンボルマークのランプには遠くを照らせなくとも足元を照らし一步前に進める、そして寒い時にぬぐもりをとれることがから「おいしさでぬぐもりのある灯をともす」という意味がある。

「わたしたちは、いのちにやさしい、心ときめくお菓子を通して会津の良さをと共にやすらぎ

太郎庵会長 目黒 督朗 (71) 1

マイストーリー

ひと

human

両親の働く姿が原点に

親た菓子屋になりたいと伝えた時のこと。「菓子屋なんかやらないでくれ。成績もいいんだから銀行かいい会社の勤め人になってくれ」。喜んでくれると思っていた母から意外な反応が返ってきた。それに対して父は「菓子屋はいいぞ」と一言。その時、私は菓子屋になる、そもそも表通りに店のある菓子屋になると心に誓った。高校3年の2月の試験休みから卒業を待たずして会津若松市の和菓子屋に住み込みで奉公に出た。配達やまんじゅうを包むことは子どもの頃から手伝っていたので、先輩より早くできていた。

しかし、自分の仕事は来る日も来る日も洗い物。菓子にさえも触らせてもらえないつい日々が続いた。「もっと仕事を覚えたい。もっと勉強したい」。そんなある日、もう東子屋をやめようとジオで大学受験講座を聴いた。和菓子屋の住み込みで6畳の4人部屋。受験勉強のため机を持ち込んだが、さっぱりついていけなかつた。(聞き手 渡辺司)



昭和30年代ごろの父徳一^①と母トヨ。両親からは、黙々と働くということを教えてもらった。早く大きくなり、親孝行したいと思った

太郎庵会長 目黒 督朗

2

毎日必死に働いたが、暮らしは楽にならなかつた。父徳一は寡黙で真面目な性格で、母トヨも自転車に菓子を積み込み、冬の雪の深い日も近くの村の商店に売りに回つた。私が朝起きると、すでに仕事をしていた。私が寝る前にも仕事をしていた。「この人たちはいつ寝ているのだろう?」。子どもながら両親の姿をそう思った。

太郎庵は1949(昭和24)年8月、父が目の前に小川が流れる裏通りの自宅で目黒菓子店として創業したのが始まり。13軒あつた菓子店の中で一番小さかつた。パン、まんじゅう、生菓子の製造卸をしていた。

ある日、父が徹夜で作った菓子を配達するため自転車の荷台に高く積み上げた時、バランスを崩して自転車が倒れ、荷物ごと小川に落ちてしまった。まんじゅうは全て水につかり、売り物にはならない。しかし、父は必死に菓子をかき集めていた。裕福な生活ではなかつただけに、どんな気持ちだったのだろう。私が高校卒業後の進路を決める時期に、両

マイストーリー

ひと

human

情熱とぬくもりを感じた

まだ帰つてくんな」と言われていた気がして、悲しくなった。あの冬の日、仕事帰りに餅菓子が食べたくなり、二つ買って部屋に戻った。やかんで湯を沸かした時、その蒸気の音が会津での汽車の音に聞こえた。故郷での思い出のぬくもりや残してきた両親のことを思い返した。とても懐かしく、やわらかい餅を口に入れた時、心が温かく幸せな気持ちになつた。「お菓子ってこんなに人の心を温かくしてくれるんだ。心に情熱とぬくもりを伝える菓子を作りたい。会津に帰ろう」。この時に感じた「情熱とぬくもり」こそ、太郎庵のシンボルマークのラシップのともしびだ。

1974(昭和49)年4月に会津へ戻ると、昔と変わらない目黒菓子店があった。父と母、そしてお手伝いさん。3600ccの軽自動車で配達していた真冬のこと。会津坂下町の宇内地区の坂で車が滑つて横転した時、通りすがりの人が助けてくれたこともあった。会津の人の心は温かい。(聞き手 渡辺司)

菓子の専門学校に通つていた当時の私。仕事を覚えていくうちに、会津で心に情熱とぬくもりを伝える菓子を作りたいと思った



太郎庵会長 目黒 督朗

3

自分にはやはりお菓子しかない。住み込みで必死で仕事をすれば、いつか先輩から仕事をもらひえるかもしない。しかし、洗い物の毎日に変わりはなかつた。勉強したいけれど恵まれなかつた、という貪欲な精神は今まで心中にある。

2年の和菓子屋での奉公期間が終わるのを待ち、東京で勉強したい気持ちが募つた。「専門学校に行かせてくれないか」。お金はなさうだが、ダメ元で両親に頼み込んだ。すると「半年分の授業料だけ出せる。これで何とかしてくれ」と。私は半年分の授業料を振りしめ、学べる喜びを胸に東京へ旅立つた。

「いつか坂下の表通りに店を出したい。そして両親に菓子をさせたい」。昼は洋菓子、夜には和菓子を学んだ。空いている時間は日払いの土木のアルバイト。忙しい毎日だったが、希望しかなかつた。大手の菓子工場や団子屋、パン屋など転々とし、仕事を覚えていった。冬になると決まって会津が恋しくなつた。しかし、会津から「おまえみたいな半端モノは

マイストーリー

ひと

human

夢は二人の夢になった

ようにも夢を語り続ける。そのうち私も同じ夢を見るようになった」とも。ここから二人三脚が始まった。結婚してからの家のつらい仕事は、冬の暇な時に当時一人しかいなかつたパートさんに休んでもらう電話をする」と。家内はオープンでいも太郎を焼くのが得意だった。会計事務所で働いていたこともあり、それまでなかつた帳簿を整え決算業務もこなしてくれた。

家内は運転免許がなかつたが「売りに行くことはできる」と言い、声ノ牧温泉・丸峰観光ホテルの売店では朝売りをさせてもらつた。車で家内を声ノ牧に送り、私は東山に向かい、また声ノ牧に迎えに行くという日々。しばらくして家内が出産間近の頃、当時の社長は家内のおなかが目立たないよう、山積みしたいも太郎の箱が売れて減っていくと次々とこまめに足してくれ、常に高く積んでくれていた。卸先の方々には陰に陽に本当に良くしていただき、今でもおかげさまで感謝の気持ちを忘れる」とはない。(聞き手 渡辺司)



いも太郎本舗時代の法被を着る私。時間を節約するため、いつも走っては法被をなびかせ「風のいも三郎」と言われていた

太郎庵会長 目黒 督朗

4

1975(昭和50)年3月、屋号を「いも太郎本舗」に改名した。会津観光銘菓「いも太郎」を発売し、慶山焼の曲山氏の紹介などで、ホテルやドライブインなどで卸販売をさせてもらつていた。いも太郎本舗の時代は5年。私は会津木綿で作った法被をなびかせ店に向かつた。時間を節約するためにいつも走つて、売店の人からは風の又三郎になぞらえ「風のいも三郎が来た」と言っていた。朝売りのため東山温泉のホテルに向かい売店が終わると、会津武家屋敷の売り場へ。広い駐車場の水まきをしながら観光バスが入るのを待つた。当時の金谷課長や馬場いほ子さんをはじめ、売店の人は自分の商品のように応援してもらつた。

そんな中、高校で知り合つた留美子と結婚した。「テートする時も宣传カーで迎えに来ていた。いも太郎の歌を作り、スピーカーで鳴らしながら音が近づいてくると、同僚から『来たよ』と笑われた」。家内は「う振り返る」「会うたび時間がたつのも忘れ、少年の

マイストーリー

ひと

human

お菓子の蔵ついに誕生

横田新さんが同行してくれ、「こ」はお菓子の蔵」と助言をいただいた。今日に至る「お菓子の蔵 太郎庵」が誕生した瞬間だった。開店前日、私は「この誰の店か分からぬ所にお客さまは本当に来てくれるのか」と不安だった。すると家内は「明日は（お客様）一人でもいい。私たちが伝えたい志を見てもうえはいい。大丈夫」と言った。

開店当日、たくさんのお客さんが来てくれた。私は自宅を改造した工場で菓子を作つていて店には行けなかつたが、店から次々と入る注文に対し、牛クリームを絞り、まんじゅうを作る指先の向こうにお客さまがいらっしゃることを実感した。今まで外に行かないと売れなかつたのに、お客様がわざわざ来てくださる。「ありがとうございます」。お客様の背中に思わず手を合わせた。

「本日開店の心」。太郎庵本社の壁に描かっている言葉だ。創業の一念懸命な心を忘れないと、自分に厳しく言い聞かせている。

（聞き手 渡辺司）



本社にある「本日開店の心」の書写と会津坂下町の第1号店の「お菓子の蔵 太郎庵」が誕生した瞬間だつた。

懸命だった心はいつまでも忘れない

太郎庵会長 目黒 督朗

5

「息子が大人になった時、店を継がせてくればと言われるような店をつくろう」。私は家内と夢を語り合つていた。まだ店もないのに、夢しかなかつた。1977(昭和52)年9月21日。お彼岸の忙しい時期に待望の長男が誕生した。息子を朝5時には起して会津美里町の家の家の母に預け、迎えは遅くなる毎日だった。だが2歳の時に会津坂下町の健康優良児として表彰され、義母に感謝した。一人は相変わらず温泉の売店に通う日々。売り場では社員のようにかわいがつてくれ、頑張つているわれわれをみんな応援してくれた。「販売が楽しい」と家内は忙しい毎日を楽しんで、なしていた。この時販売の基礎が身に付いた。知り合いからは「当時は大変でしたね」と言われることが多いが、家内と毎日ドライブ気分で将来の夢を語り合い、楽しかった。

79年1月14日、雪のちらつく初市。町の通りに念願の店を開いた。最初は断ろうとした物件だった。古ぼけた土蔵の造りだったが、広告制作会社「企画キャップ」の当時社長の

マイストーリー

human

ひと

縁のある人大切にする

利益を出して永続発展するとの二つの調和の中にある」と聞いた。そんな経営を早くやつてみたいと眠気が吹き飛んだ。

1979(昭和54)年に1号店を出した時、それまでは家族経営だったのが社員を採用するようになった。縁のある人を大切にしたいと思い、社員とのコミュニケーションは普段から心掛けている。会社というのはトップの意志が働いてこそ、社員が生き生きと働くものだと考え、従業員に私の意志を伝える目的で始めたのが「社長通信」だ。元日も欠かさず365日、25年以上は続けた。今では息子の現社長が引き継いでくれている。

また170人いる従業員の誕生日には、手書きのメッセージとともに1万円を全員に手渡している。誕生日は産んでくれた両親に感謝する口と見え、両親のために使ってもらいたいと思い、始めた。遠い所は片道で1時間かかるが、わざわざ直接届けに行くから価値があると思って続けている。

(聞き手 渡辺司)



長年、大福や団子に使う有機米を栽培している農家の家族の皆さん。有機JAS認定のお米は風味豊かで栄養価も高い

太郎庵会長 目黒 督朗

6

地域とともに生き、地域を元気にする。それが地域循環型の企業である東子店としての使命だと考えている。

会津の食材を使用し、提携する農家の人たちから直接購入することで、自分たちだけではなく生産者も潤っていただき、会津の恵みを使った菓子でお客さまに喜んでもらいたい。

会津を中心に14店舗を開設し、商品名にも会津にゆかりがある言葉などを用いる。20歳の時、新宿中村屋の創始者・相馬愛蔵氏の著書「商人として」との出会いがあった。そこには正しい商人の在り方や考え方とともに、「一店主一店舗主義」が大切だと記された。それが今の考え方のベースになっている。間口を狭くして奥行きを深くする。今ぐらいうの規模であれば、お客様の満足を保証するという理想の形に近づけると思っている。23歳の時には夜学で商店経営の講座を受講。最後の講義では「会社とは社員が幸せになり、やりがいを持つ仕事をすること」、会社が

マイストリー

ひと

human