新竹商店社長 新竹（あらたけ） 浩子（ひろこ）さん

駅弁に詰める記憶と感動 ①

人間発見

高級黒毛和牛の最高峰ともいわれる松阪牛。その産地・三重県松阪市の玄関口、松阪駅前で1895年（明治28年）から続く駅弁店の6代目社長を務める。大都市の百貨店や量販店のイベントに出展するとすぐ完売してしまう人気ブランドだが、駅弁の置かれた現状には危機感を覚えている。

駅弁の製造販売業者が撤退・廃業するケースが全国の駅で相次いでいます。マイカーの普及や少子化、後継者難のためですが、鉄道事業者が駅をリニューアルするときに駅弁業者の売り場をなくしてしまうことも影響しています。都市部の大きな駅は駅ナカと呼ばれる構内の商業スペースを整備することが多くなり、それとともに構内の一等地で商売できなくなる店が増えました。松阪駅は近年大きな改装がなく、我が社の構内の売店と駅前の店は健在です。

今残っている駅弁販売業者は、明治時代などに鉄道敷設に尽力した人が営業を認められる形で生まれたといわれます。我が社も松阪に鉄道が敷かれ、松阪駅が開業する時に土地買収を仲介したことから、初代が売店の営業権を取得しました。既得権益のように思うかもしれませんが、乗客や市民に商品を売るだけでなく、鉄道員が口にする食べ物やたばこ、勤務後に飲むお酒などもそろえ、列車運行や駅の業務を支えてきました。

ひいきにしてくださるお客様のおかげで、130年近くも続けることができました。まだまだ続けていきたいと、SNS（交流サイト）では「ぴーちゃん」の名前で積極的に発信しています。必ずしも有名な観光地ではない松阪に新竹商店があることを分かっていただきたいからです。

思い出とともに駅弁届ける ■ 松阪の店 SNSで発信

容器が牛の頭の形で、開けるとメロディーが鳴り出す「モー太郎弁当」などユニークな商品が人気だ。

目立つことより、安定感のある商品作りを心掛けています。従業員にはいつも「安全で安心なお弁当を提供しましょう」と呼び掛けています。安全・衛生面に細心の注意を払うのはいうまでもないことですが、特に「お箸の入っていないお弁当ほど、お客様にとっておいしくないものはない」と注意しています。

お弁当を詰めるときには、まず弁当と同じ数のお箸を用意するよう作業マニュアルで定めています。過去の失敗から学びました。まれに、弁当を開けたら箸が見当たらないという電話が入ります。箸がケースのどの位置に隠れているか、いまは経験から把握できるようになったので、お客様に電話口で的確にお知らせできます。「あったよ」と笑いながら電話は切れます。お客様の楽しい旅が続くと思うと安心します。こうしたことの積み重ねもヒットにつながっていると思います。

駅弁には「ほかの食べ物にはない特徴がある」というのが持論だ。

高級な料理は世の中にたくさんありますが、人を感動させ、思い出に残るのはやはり駅弁です。長く商売していると、随分昔に新竹商店の駅弁を買って旅に出かけたことが忘れられないというお客さまが久々に購入してくださることがあります。「若い頃、紀州に旅行したとき買った『初めての家族旅行で乗った特急で食べた』と具体的な場面を話してくださるのです。

もともと家業が好きではなく、一度は東京に出ました。でも今は、人の記憶に残るこの仕事を大切にしたいと思っています。列車が松阪駅に停車したとき、車中のお客様に1個からお弁当をお届けする「積み込み」も自らやっています。こうした取り組みを続けている駅弁販売業は少ないでしょう。お客様の旅の思い出をより充実したものにしたいと願っています。

（津支局長 小山隆司が担当します）

略歴 1960年三重県松阪市生まれ。82年に明治大学文学部を卒業後、俳優を目指す。85年に松阪市に戻り、家業の新竹商店の社員に。専務だった弟や父の病気をきっかけに経営にも加わり、2008年5月に社長に正式就任。