

東京での大学生活や役者志望の日々を終え、1985年に三重県松阪市の生家に戻った。

新竹商店の4代目で祖父の亮太郎は、会社の中興の祖と呼ぶべき人物で、戦後ずっと会社を引っ張ってききました。

59年には国鉄紀勢本線の全線開通を記念して松阪牛の駅弁「元祖特撰牛肉弁当」を発売するなど、地元の特色を生かした駅弁を次々に送り出しました。祖父には後年、市役所から松阪市名誉市民の賞が贈られました。

そんな祖父が大病を患った



は我が家の一大事でした。祖母や両親が家業で忙しくしている中、祖父の通院に立ち会い、家族の食事を作る人材が必要でした。私の当初の役割は「家事手伝い」だったので、しかし、祖父は86年に亡くなりました。

祖父の死後も家業に関わるとは思っていませんでしたが、両親は「あんたもウチで仕事をしなさい」と言います。そこで役員ではなく、平社員として新竹商店で働くことになりました。店の経理や、90年に市外に移転したドライブインの運営などに携わりまし

平社員で家業に入る ■ 父・弟の病で経営の道に

た。当時は伊勢自動車道の延伸もあってドライブインは大にぎわいでした。

そんな時、新竹商店をまと病気が襲った。専務で一番上の弟の信哉さんと、社長で父の日出男さんがそれぞれ腎臓を患っていることが分かった。

次期社長と目されていた信哉は入院を経て、人工透析が必要な体となりました。父も同時期、人工透析が欠かせなくなりしました。2人とも社長の激務を続けることは厳しくなりました。ある日、父は病院から戻ってきて、いつものように帳簿を見たあと、会議の場でもある食卓にいた私に「浩子が社長をするかな」と問いかけました。

「はぁ」とあいまいな返事した私に、父はまた同じ言葉

を投げかけました。今度は問いかけではなく、依頼や指示に近い言葉だと感じました。

2番目の弟は当時まだ銀行勤めで、その下の弟たちはまだ若すぎました。私は会社を継ぐと決意しました。

普通なら郵便などで取引先に社長交代を知らせるものですが、父はそうしませんでした。対外的に言いたくなかったのかもしれない。その時から会社を切り盛りする生活が始まりました。

6代目社長に就いたのは、登記簿上は2008年。だが実質的にはその何年か前から社長だった。経営に携わるようになり、駅弁の新製品の企画を始めた。私が経営に加わるまでの新竹商店は、祖父が作った「元祖特撰牛肉弁当」をはじめ、



若いころの店頭販売の経験が、駅弁の販売にも生かされた

「すき焼き弁当」「牛肉しぐれ弁当」などを脈々と作っていました。特に「元祖特撰」は私たちのイチ押しで、ネットの駅弁人気投票で1位になったこともあります。

私の代になっていった90年代後半、京王百貨店新宿店や阪神百貨店(当時)梅田本店などで、全国の駅弁を販売する催事が人気でした。百貨店からの呼びかけが増える中、もっと全国の駅弁が必要だと考えるようになりました。松阪駅だと1日100食くらいしか売れませんが、駅弁イベントだと30分で100食売れることもありです。

新しく目を引く弁当を作ろうと考えました。01年には、本居宣長辨當(べんどう)を発売しました。地元出身の江戸時代の国学者、本居宣長を記念した商品です。

私は現場主義を自任しています。東京で暮らしていた時代は、生活費を稼ごうと埼玉や千葉の大型店の店頭立ち、美容器具を美演販売していました。駅弁イベントではお客様の反応を見ながら薦める品を変えすることも多く、若い頃の経験が生きたと思います。次のヒット商品を開発するきっかけとなりました。

一方で当時は一人娘が生まれた時期でもありました。父母に保育園の送迎などを手伝ってもらいながら、仕事と育児をこなしていました。土曜日も日曜日もないほど忙しい、娘にはちょっと寂しい思いをさせたかもしれません。