

## 株式会社 中華・高橋

代表取締役社長

高橋 滉氏  
たかはし あきら

## 中国料理食材のトップ企業

## 事業領域拡大で、幅広い需要に対応



戦後、ようやく社会が落ち着いてきた昭和 20 年代後半、株式会社中華・高橋は中華食材の卸業をもって創業。3 代目社長の高橋滉氏 (43) は、業界の要請もあり、食材卸にとどまらず、販売店、惣菜メーカーなど幅広くフィールドを広げてきた。対談は、会社分裂危機、東日本大震災から、業界発展のための人材育成にまで及んだ。

先代の急逝、  
想定外の 3 代目社長に

**柿崎** 「中華・高橋」と言えば、フカヒレ、ホタテ、アワビなど中国料理の高級食材卸として、知る人ぞ知るトップ企業です。特にフカヒレは、中華・高橋でなければ、と言われていました。先代が 50 代で急逝され、28 歳で社長になられたんですね。

**高橋** 中国語が堪能だった祖父が、戦後、新橋の中国料理店を中心に食材の納入を始めました。2 代目の父親は、気仙沼に水産加工場をつくり、また取扱品目は中華食材全般 (2000 品目) に広げるなど、しっかりした基盤をつくっています。

私は大学を出てすぐ中華・高橋に入社しました。最初は貿易業務、次に事業主体である業務用食材の営業につきました。「どうにもなじめない、小売りをやりたい」と先代に願いました。先代は大番頭だった専務に「跡継ぎをどうするか、息子にだけは任せられない」と以前から真剣に相談していたらしいです。息子が優秀で親もそう思っていたら別ですが、私の場合は真逆でしたから。

**柿崎** 銀行員として長い間、事業承

## 東京都民銀行

取締役会長

柿崎昭裕  
かきざきあきひろ



継をみてきましたが、大抵の場合、先代からするといつまでたつても息子「なんですね。常務とか部長の役員についても、形は仕事の話のようだけれども、底流は親子の会話になっている。事業承継に話が及んでも、まだまだ私の目の黒いうちはこいつには継がせない」です。

**高橋** 小売りに移ると、伝を頼ってデパートの催事に店を出しましたが、2日で40万円、それがはじめての仕事でひと月の売上げです。他の営業

は卸で3000万ほどあげていますから、みじめなものです。成功失敗交えていろいろ挑戦しました。驚いたのが通販です。テレビの昼の番組で1分半の告知だけで2000万円の売上げです。そんな折、先代が病気になるって半年ほどで亡くなったのですが、「社長に」と言い渡された入院中も悩んでいたと思います。

**柿崎** 小売りの仕事に食らいつついるのを見て、評価されたのだと思います。28歳だと年長者の方が多く、28歳だと大変だったでしょう。先代から大変だったでしょう。

### 専務以下4分の1の社員離反で危機説流れる

**高橋** 業務用食材の営業にはベテランの先輩がたくさんいました。とてもその人たちが超えられないな、という気持ちがありました。（私が社長になって）大番頭の専務は不満だったと思います。自分が社長になると思われていたでしょうから。そんな状況の中で「業務用食材の営業は苦手」と言われていられません。勉強しましたし、わからない部分は専務に聞いて方向性を仰いでいました。数年するうちに仕事が終わってきても、自分なりの考えを持つようになると、専務とぶつかることが増えてきました。

**柿崎** 意見の違いは、どういったことですか。

**高橋** 業務用の営業は苦手だったと言いましたが、営業スタイルが、明快な合理性を求める自分とは合わなかったんです。

社員60人のうち、専務以下15人が会社を去り、そのうち6人が他社へ移っていきました。元社員は移った先の名刺を持って、顧客に「中華・

高橋はあぶない」と言って回る。逆にそのことで社内一体感が生まれ、企業体質は強くなりました。そのとき大きな力を出して引張ってくれたのが常務です。それがなければ、風評通り倒れていたかもしれません。

**柿崎** 客先に自信を持って営業を行うためには、確かな管理体制がバックにあることが必須の条件です。社長になられて1カ月、気仙沼工場に泊まり込んで、科学的なデータを積み上げて温度管理、乾燥管理など最適なシステムを確立されました。フカヒレなど品質管理が難しいとされますが、加工工程の改善で、歩留まりも良くなったと聞いています。

その風評は知りませんでした。私が「中華・高橋さんは大丈夫か」思ったのは、東日本大震災のときです。

### 気仙沼の工場を襲った津波 物的被害はなんとかなるが…

**高橋** 工場は海岸に面した高さ16mの断崖絶壁のところにあります。津波は19mでした。海側の管理棟がやられて、1段上がった工場は大丈夫でした。一番被害が大きかったのが、市場の近くにある冷蔵冷凍庫にあったフカヒレの原料。金額にして億単





気仙沼の自社工場(上)と日本橋古樹軒(下)、右は「ふかひれ姿煮」

位です。気仙沼湾には重油タンクがあつて、重油まみれになつて保険で賄えない損害が出ました。

物的被害はなんとかなると思いましたが、息子さんとご主人を亡くされた方はいるんです。何が辛かつたと言つても、自分はこちらにいて彼らの辛さをわかつてあげられない辛さです。お子さんが行方不明になつていた社員が「社長、見つかりました」と嬉しそうに言



いました。よく聞くと見つかったのはご遺体としてでした。

**柿崎** 被災地で水産会社をやつていての後輩がいて、その時の様子をメールで教えてくれるのですが、社長が言われたように、「大変だな」という時間は、現地にいる人のように四六時中ではないですから……。せめてもの気持ちとして、私は青森出身で味に馴染んでいることもあつて、東北の物産を買うようにしています。銀行でビジネスマッチングを毎年やっていて、あのあと青森、岩手、宮城、福島

島の業者さんに来ていただいて、東北復興のコーナーで売っていただくと、売り切れが結構出ます。

**サメはフカヒレばかりではない**  
—健康食品としての付加価値も

**柿崎** 5年半たちましたが、気仙沼全体の漁獲量はどうですか。

**高橋** ハードは出来てきましたが、実態はむしろ後退している感じがします。カツオ、サバ、サンマなどパツとしないです。まわりからの要望もあつて、せめてマグロの延縄はえなわで掛かるサメの付加価値を上げていか



柿崎会長(左)と高橋社長  
右はサメ肉を使った「ナゲット」



またサメの中骨、軟骨からはコラーゲンやコンドロイチンが抽出され、機能性食品としての付加価値を持たせた小籠包、お菓子も作れますし、つみれ汁のつみれ、ナゲットは、商品化しています。

**中国料理店の人材難に**  
料理提供と若手育成

**柿崎** 中華・高橋さんでは「日本橋古樹軒」という店舗をやられています。そちらでは家庭用に冷凍点心とか、プロの料理人が求める食材を味付けされた形で出されていますね。

**高橋** プロの料理人向けですが、料理人が減っている現状から、我々が料理を作っていくことを始めています。中国料理店のシェフの皆さんに聞くと、若い者が少なくなつて困つていられると言われます。フレンチ、イタリアンはやりたいという若者はたくさんいるけれど、油がギトギトというイメージで中華は人気がない。大量に作らなければいけない宴会などはとても手が足りない。そこに我々が作る惣菜に需要が出てきました。

60 数年の歴史の中で培つた一番の

C's kitchen の厨房



経営資源はシェフの方々とのつながりです。開発に当たって、顧問契約とかそんなのはなくて、惜しげもなく協力いただける。それが最大の強みです。試作を持っていくと、「良く出来ているけど、もう少しここをこうしたら？」と言っていただけ。

**柿崎** C's kitchen(シーズキッチン)と書かれた部屋がありました。が、そこが開発拠点ですか。

**高橋** これをつくったのは、人材不足を惣菜でカバーすることと、若手育成の一助となるからです。数少な

「わかば食堂」一日料理長の予定表

2016年		火	水	木	金	土
				1	2	3
		7		8	9	10
		11	12	13		
		14				
		21			22	23
		25	26	27	28	

7日: 高橋 龍彦 (中国料理 彩苑 川尻 孝宏 シェフ)

14日: 水原 誠 (中国旅館 高苑 菅野 宏志 シェフ)

21日: 中華 香彩 JASMINE (広尾本店 高橋 隆彦 シェフ)

28日: 三田 新田町 純の木 (日中料理 シェフ)

い中華志望の若者が中国料理店に就職しても、1年以内の離職率が高い。中国料理店の重鎮たちに「なんとかならないかな」と言われ、うちは問屋なんですけど(笑) C's kitchenを利用すればなんとか解決できるかなと考えたのが「わかば食堂」です。

**柿崎** わかば食堂ですか。対談しているこの部屋がそうなんですね。キッチンがよく見えます。

**高橋** はい、そこがミソなんです。キッチンからも客席がよく見えます。若手はまず下働きです。それが続くと料理人としてのモチベーションが下がってきます。「わかば食堂」では各料理店にいる若手に料理を作っ

てもらい、1000円のミニコースを地元の人、限定50人に週1回提供、条件は原価が40%です。メニューを自分で書く。原価計算も自分でやる。結構大変です。そこで料理長の大変さに気づくわけです。鍋を振るとき、材料がきちんと揃っているとどれだけ楽かがわかります。また、美味しさとほめられれば、料理人を目指して良かったと気づきます。

**柿崎** いい経験ですよ。物事に気づく。これは「築く」にもつながっていく。気づき(築き)が多いと成長していきます。普段、「これだけしかやらせてもらえない、つまらぬ」と思っていたのが全体をやるのがどれだけ大変かわかるだけでも、全然違うでしょうね。中華食材を提供する中華・高橋としては、業界発展の責務として行われているんですね。今までにどのぐらいやられていますか。

**高橋** 2年半で100回ほどです。お客さんは多くが近所のおばさまたち。遠慮なく、しかし愛情を持って(笑)評価がくだされます。

**柿崎** お話をうかがって、多くの社員の離反や震災を経て、新しい中華・高橋像をつくられているように感じました。ありがとうございました。

高橋社長は、先代の國昭社長が50歳代で急逝され、28歳の若さで社長に就任後、慣れない営業、信頼していた社員の造反離反、東日本大震災による気仙沼工場の被害等、数々の困難に直面されてきました。その困難を見事に乗り越えられたのは、高橋社長のバイタリティーある行動力、知恵と工夫、従業員のご活躍によるものだと思います。ご自身では「人付き合いが得意ではない」とおっしゃっていましたが、社員の皆様と積極的にコミュニケーションをとられている高橋社長の真摯な姿勢に感服しております。

現在は、中国料理の食材卸だけでなく、中国食材を利用した新しいメニュー開発、若手料理人の育成と、幅広くフィールドを広げられており、今後、ますます、より素晴らしい企業へと成長される「CHUTAKA」様に期待しております。そして、そのお手伝いをするために、弊社も中華・高橋様のご期待にお応えできるよう従業員一同、頑張っております。

最後になりましたが、会談後にいただいたサメを利用した「ナゲット」「コーラゲンボール」、たいへん美味しかったです。ご馳走様でした。(柿崎昭裕)

株式会社 中華・高橋

代表取締役社長 高橋 隼  
 創業・設立 昭和28年5月  
 資本金 8180万円  
 従業員 約60名  
 売上高 48億円(平成28年4月期・連結)  
 事業内容 ふかひれをはじめとした業務用中国料理食材の加工・販売  
 本社 東京都中央区日本橋箱崎町39-4  
 電話 03-3820-0030  
 (営業センター)  
<http://www.chutaka.co.jp>  
 (東京都民銀行 茅場町支店会員)