

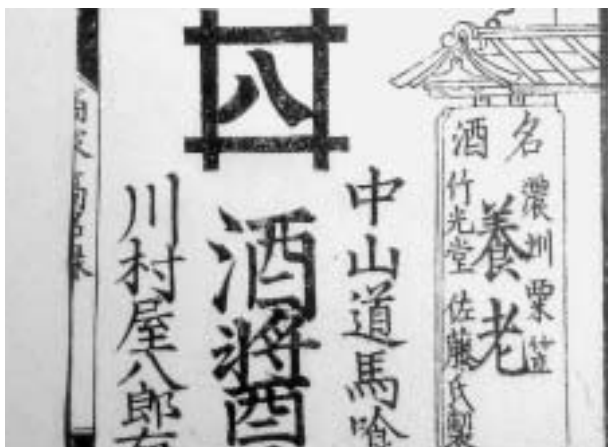
## 株式会社河村屋

### 創業当初は酒の取次販売

会社のパンフレットには、創業年月を1880年（明治13年）と記載しているが、過去帳などを調べると実際には文化文政時代（1804－1829年）には酒の取次販売を始めている。創業者は染谷八郎右衛門で、現在の上尾市川地区周辺に生まれ、成人して坂戸の資産家であった安齋家の息女を娶り、中山道の現在地で「川村屋八郎右衛門」の屋号で創業。近くには賀茂神社や馬喰宿などがあり、人の往来が盛んで創業当初からかなり繁盛していたと言われている。屋号の川村屋は、生まれた場所の地名をとって名付けられたもので、現在の『河村屋』と『かわ』の字が違っているが後に変更した。

商いは酒の取次販売だけでなく、醤油も扱っていたようで、この頃からすでに漬物の製造と販売を始めている。酒粕を利用して主に粕漬けまがいの物や小生姜を漬けていたが、小生姜を材料にしたのは上尾市の平方から伊奈町までの一帯が小生姜の産地だったため、酒の肴には打って付けの一品だ。このほかに大根やシソの葉を利用した「からし巻」、「日光巻」も売っていたという。

創業者の八郎右衛門は、当時としては珍しく81歳の長寿に恵まれ、1代で今日の基礎を築いた。2代目を継いだのは長男の忠蔵で、



文化文政年間に描かれた絵図面には「川村屋八郎右衛門」の屋号が掲載されている



本社の店舗には買い物をしながら漬物の製造現場を見学することができる＝さいたま市北区別所

1780年（安永9年）の生まれ。目に見えた家業の発展はなかったが、39歳の若さで他界し長男、弥三郎に事業を委ねる。しかし、弥三郎も23歳で若死にしたため、忠蔵の二男だった要吉が4代目を継ぎ家業を守り続ける。要吉は初代八郎右衛門と同じく長寿を全うし、文明開化の明治8年に71歳でこの世を去っている。この4代までは、家業に大きな変化はなく酒の取次販売を主軸に漬物の製造・販売を行っていた。

### 明治期に漬物製造を本格化

4代目の要吉は4人の子に恵まれたが、長男と長女、次女の3人の子供に先立たれ、3女の“くま”に東京から國太郎を婿養子に迎え入れている。國太郎に5代目を継がせた後、要吉は仏心に心を惹かれ、朝から夕方まで読経で過ごす余生を送ったと言う。染谷家に残る記録によると、要吉の代には徐々に家業が下降し、5代目國太郎の後半にはかなり衰退したようだ。この國太郎にも男子に恵まれず、娘婿の福太郎に6代目を譲り、福太郎夫婦になってようやく待望の男子が誕生。これが後の7代目恒八郎である。その前後に、それまでの酒の販売から漬物の製造と販売を本格的に始めた。それが当社の創業年月に記されている1880年（明治13年）のことで、大きな事



染谷家に残る家系図の一部

業転換だった。

漬物の本格製造を始めたのは、7代目の義兄に当たる喜三郎という人物で、恒八郎が家を継ぐまで事業を支えている。当の恒八郎は、11歳の時に商売見習いとして奉公に出してから亡くなるまで波乱万丈の人生を送った。奉公先から実家に戻ると、漬物を載せた大八車を引いて飯能・青梅方面へと行商に歩き、必死に家業を盛り立てる。恒八郎は、太っ腹で大らかな人物だったそうで、経営の資質にも恵まれていたことから、長ずるごとに販路を拡大していった。扱う漬物も遠く北海道から塩漬けにした梅を貨車で仕入れるなど商売上手で、何よりも川越の商家から迎えたタエという後妻が「口八丁手八丁」の商魂たくましい良妻賢母だったことから、夫婦二人三脚で家業を盛り返している。

### 3度目の大火で屋号を変更

しかし、不運なことに1909年（明治42年）に自宅が大火災に遭い、家屋をすべて失ってしまった。火災に見舞われたのは、これが5代目の國太郎から3代続けて3度目のことで、後に8代目を継ぐ忠三郎がさすがに不吉だと思ひ、屋号の『川村屋』の『川』を『河』の字に変えることを決意、現在の社目に至っている。おそらく、『川』では家族も財産もみな流されてしまうと危惧したのだろう。同時に、事業の発展が小さな川でなく大河となって拡大することを願っていたのかもしれない。

この頃の漬物製造は、昔ながらの大根や小

生姜に加えラッキョウ漬、たまり漬けなどだった。特に、小生姜は近在からの仕入れでは間に合わなくなり、房総方面から取り寄せるほど人気があり、『生姜の河村屋』という評価が定着。たまり漬けも量が最も多く、フル生産で対応しては東京や東北方面に卸していた。

### 8代目忠三郎が家を再興

7代目、恒八郎は明治から大正、昭和の時代を生き1939年（昭和14年）に他界するが、最大の功績は長男で8代目を継ぐ忠三郎を育て上げたことであろう。この忠三郎は晩年になって先代の恒八郎を襲名し、中興の祖と言われた人物で、9代目を継いだ現在の庄一郎社長の実父である。忠三郎は1909年（明治42年）の生まれで、並外れた経営手腕を持ち現在の『河村屋』の基礎を築いた。戦後の1947年（昭和22年）に法人化させて、事業の拡大を図っているが、財よりも地域貢献を大事にした清廉潔白な人で、儲けた私財を惜しげもなく地元還元している。その一つに、地元の区画整理事業があり、率先して私財を提供してやり遂げた。一方で漬物業の振興にも尽力、深谷や岡部（現：深谷市）など埼玉県内の漬物生産地業者をまとめて『埼玉県漬物協同組合』設立に向けての基礎を作っている。

実業家としては、新しい商品開発や販路の開拓を積極的に進め、大いに家業を盛り立てた。法人化後の1950年（昭和25年）には、小生姜の量産化を図るため、隣接する当時の伊奈村に原料工場を建設。本社を加工工場として各種の漬物を製造、全国に販売網を広げた。



本店に隣接して建築されたお休み処

新商品では、『東京たくわん』を開発、大根の皮が薄くておいしいとの評価を得て、爆発的に売れ行きを伸ばしている。1970年（昭和45年）の大阪万博の時には、その『東京たくわん』をメイン会場の店舗に納入したほどで、生産が間に合わず、一時は山形県内の加工工場に製造を委託するほどだった。『東京たくわん』だけでなく、工場長が密かに製造していた福神漬を品評会に出品したところ、これが見事に農林水産大臣賞を受賞。特選福神漬という商品名で販売するようになり、今では看板商品の『大福神漬』として定着している。

### 小売店卸、問屋業にも進出

この頃から当社は、漬物の製造卸だけでなく地場の小売店への卸売業として、他社が製造した漬物を取り扱う問屋業にも進出した。小売店卸では、埼玉県南地域から県北地域にかけて小売屋を開拓、自社の配送車で商品を送り届ける営業を展開、さらには大宮総合卸売市場に出店するなど業容が年ごとに広がっていく。9代目当主の庄一郎社長は、その父の後ろ姿を見ながら成長、何の疑問も持たずに事業を継ぐこと決めていたため、大学卒業後は大阪の漬物卸問屋に就職。2年ほど卸売市場での販売を勉強して自宅に戻るが、最初に任された仕事が1970年（昭和45年）に開設する大宮総合卸売市場内の店舗だった。店長としてオープン作業から携わったが、「市場での店舗では自社の漬物だけではなく、佃煮や味噌など何でも扱う万屋的でないといけない」ということで、ドタバタの開業だった」と当



本店には、手作りにこだわった旬の漬物が売られている



本店売場からみた製造現場

時を振り返る。

オープン当初は、父が開拓した近隣の小売業者が漬物を買いに来てくれて順調だったが、それも長くは続かなかった。次第に、問屋業のプロといわれるテクニックに負けだし、「じり貧を味わった。しばらくは怖くて市場の店舗に行くこともできなかった」と言う庄一郎社長。苦しみ抜いた結果、目を付けたのが白菜の浅漬けで、まだ本格的に売り出されていなかったという。その白菜を安く仕入れて、懇意にしていた群馬県内の下漬け加工業者にこれも無理を言って安い単価で製造を委託。同業者が1樽1,600-1,800円で卸していた価格の半値近くで販売したところ、売れに売れて同業者のひんしゅくを買うほどだった。というのも、市場では一日20樽、最大でも50樽売れば良い方なのに、半値近いものだから少ない日でも400樽、多い日には800樽も売ってしまったからだ。ただ、迷惑もかけた。「自分が中心で下請け業者を安い単価で泣かせていたことに気付き、自分を責めた。その時は本当に申し訳にことをしてしまったと、今でも後悔している」という。

### 弱冠26歳で事業を継承

この白菜の漬物を契機に卸市場内の店舗を増設、万屋よろしく何でも販売していたことから、当時の実家は製造工場が商品の倉庫になるほどで、事業は問屋業へと変身していく。と同時に、8代目から経営の全権を任せられるようになり独り立ちが始まる。まだ弱冠26歳の若さだった。父親は経営を任せただけで、

口を一切はさむことなく庄一郎社長のやりた  
いようにさせたことから、次々と新機軸を打  
ち出していく。その代表的な事業が駅ビル内  
への出店で、1981年（昭和56年）の新幹線開  
業に伴う JR 大宮駅ビル内に新店舗を設けた。  
開店直後、商品は売れた。しかし、次第に売  
り上げが落ちてくる。「よくよく調べてみた  
ら店の立地場所が悪いことに気付いた。自分  
の店の前に有名な店があり、いつも買い物  
客が立ち並び、それが壁となって当店が埋没  
していた」と話す。結局、出店は失敗に終わり  
撤退することになるが、「よい勉強になった」  
と言う。

### 小売業専門に事業転換

失敗したとはいえ、駅ビルへの出店が契機  
となって今度は百貨店への出店を実現させる。  
いわゆるデパ地下への進出で、最初に巡り合  
ったのが池袋の西武デパートだった。たまた  
ま庄一郎社長自らが飛び込み営業をした先で、  
運よく催事場での出店がまとまる。1週間だ  
けという契約だったが、催事開始初日から馴  
染み客が殺到。午前中には商品がすべて完  
売するほどの実績を上げたことから、リニュー  
アルする地下に入居してほしいとの要請を受  
けた。そのデパ地下出店に当たって、庄一郎  
社長は卸売業から小売業への事業転換を図  
ることにし、全国の専門店を視察。その結果  
から西武デパートでの出店にはこだわり持  
って臨むことにした。そのこだわりは、客の  
前で漬物作るというパフォーマンスで、今  
でこそよく見かける光景だが当時では画  
期的なこと



本社内の事務所で働く社員



「今が第2創業期」と話す9代目、染谷庄一郎社長

だった。『漬物工房河村屋』という店名で、  
売り場の隣でぬか漬の現場を客に見せたこ  
ころ評判となり、芸人や著名人などが多く  
買いに訪れたという。この成功を機に、大  
手百貨店とのテナント契約が次々と決まり、  
順調に業績が伸びていく。

### デパ地下から路面店へ

しかし、よい時代はいつまでも続かない。  
デパ地下戦争が激しくなり、やがてバブルが  
弾けて景気が悪化し、デパートのオーナー側  
からは安売りの要請。同時に、デパ地下とい  
う華やかな売り場の表面とは違って、裏では  
醜い現実を目を覆うこともしばしば。庄一  
郎社長は、大事な社員がデパ地下の裏現場で汚  
れていくのを見過ごすことができず、とう  
とうデパ地下からの撤退を決意する。運よく、  
川越市内に直売店にふさわしい空き店舗を入  
手することができ、初めて路面店を開設す  
ることになった。1994年（平成6年）の事  
で、「いろいろ心配な面があったものの、と  
にかく現状を打開しようと決断した」と  
言う。

川越店では、それまでのバラ売りから包  
装した袋詰めの子漬物を販売することに  
し、しかもその店ならではの漬物を手  
作りで販売することにした。この方針が  
功を奏し、デパ地下と同じように行  
列ができるほどの人気店となり、勢  
いを得て今度は浅草の新仲見世通  
りに出店。さらには“おばあちゃん  
の原宿”と呼ばれている豊島区  
の巣鴨地蔵通り商店街や江東区  
人形町の甘酒横丁にも直販店を出  
した。

これらの直販店は売り上げも良くうまく回転していたが、一方で会社全体の業績は日増しに悪くなっていく。

## 経営理念、経営方針を策定

売り上げが減少していく事態に直面した庄一郎社長はコンサルタントに相談、そこで言われたのが『社長自身がどのような夢を持っているのか。経営理念はあるのか』と聞かれたことだった。「心がかなり落ち込んでいた頃で、自分自身を見直したら利己主義、自己主義に走っていた自分に気付いた。それで、これからは人のために喜ぶことをやろう。人のために頑張ることが大事だと分かり、ある意味で救われた気持ちになった」と話す。

経営者としての心を改めた庄一郎社長は、すぐに経営理念を作成。続いて、全社員と合宿し、酒を酌み交わしながら経営方針を策定したが、その中で出てきたのが『オリジナル商品の開発』という目標だった。そして『河村屋ブランド』の確立というのが社員との共通目標となり、いまその実現に向けて取り組んでいる。

ブランド化に向けては、何よりも“こだわりを持つ事”だとして、原料は国産に限り季節に応じて旬な漬物を作る。そして利便性が追い求められている世の中に逆らって、機械は使わずあえて手造りで漬ける手法に固執。心をこめて漬けることで、お客から評価を得ることにしている。さらに、「こんな食材も漬物になるの？こんな漬物の食べ方があるの？」という驚きを持ってもらうための創作漬物にも挑戦している」と話す。こうした驚きのある漬けものの挑戦は、『時に即した商品を作れ』という家訓に準じたもので、昔からの製造法とは変わっても家訓は今も息づいていた。

100年以上の暖簾を守り続けている庄一郎社長は、「今が第2創業期だと思っている。常にチャレンジしていくことで苦境は打開でき、そのチャレンジ精神を代々の当主が持っていたからこそこの家が続いてきたのだろう」と話す。今後は、第2創業期にふさわしく、外部環境を冷静に分析しながら、事業の拡大を目指しているつもりだ。(文中、敬称略)

## 会社概要

社名	株式会社河村屋
所在地	さいたま市北区别所1125-6
TEL	048-663-0255
FAX	048-663-0240
創業	文化文政期(1804~1829年)
設立	1947年(昭和22年)
資本金	1,000万円
従業員	82人(パートを含む)
事業内容	漬物製造・販売
支店・営業所	河村屋東京営業所、浅草・河村屋、大宮・河村屋、川越・河村屋、鴻巣・河村屋

## 株式会社河村屋略年表

- 1804—1829年(文化・文政年間) 酒の取次販売業として「川村屋八郎右衛門」を創業
- 1880年(明治13年) 現在地において川村屋を設立、漬物を本格的に製造開始する。
- 1947年(昭和22年) 社名を株式会社河村屋と改名し、資本金350万円で法人化する。
- 1970年(昭和45年) 大宮総合卸売市場に出店。
- 1971年(昭和46年) 福神漬、農林大臣賞受賞。埼玉県水産卸売市場に第2売場を開店。
- 1980年(昭和55年) 大福神漬、大宮市推奨商品に指定される。
- 1981年(昭和56年) 長期4大計画を立て、その第1計画としてのパッケージ工場建設。沖縄より天然塩を取り寄せ、旬菜浅漬の製造本格化する。根菜詰合せのギフト商品販売。
- 1982年(昭和57年) 大宮ビル(We)に直売1号店を出店。
- 1984年(昭和59年) 直売2号店として渋谷西武百貨店に出店。
- 1985年(昭和60年) 直売3号店として上尾ボンベルタに出店。直売4号店として川口ジャスコに出店。旬菜浅漬のギフトを開始する。
- 1986年(昭和61年) 第2計画の衛生設備の整った浅漬工場を7月に完成。浅漬の統一パッケージできる。
- 1987年(昭和62年) 厚生大臣賞受賞する。直売5号店として大宮そごうに出店。
- 1988年(昭和63年) 第3計画としての浅漬の荒漬、冷蔵工場建設。旬菜賞薫浅漬の年間ギフトを開始。
- 1991年(平成3年) 第4計画としての本店の着工(10月下旬)
- 1992年(平成4年) 本店開店。本店用ならびにギフト商品として「旬菜賞薫・季節の浅漬シリーズ」、「特撰真味・古漬シリーズ」「微妙玄通・梅干シリーズ」を発表。
- 1994年(平成6年) 川越・河村屋、1998年浅草・河村屋、2000年巣鴨・河村屋、浅草・演芸ホール前店 開店