

Interview



田中 徳兵衛 社長

イッツみそ

創業86年の香川県の白みそメーカー、イッツみそは、17年9月1日から、みその卸問屋、田中徳兵衛商店の田中徳兵衛社長が代表を務めるセントラルグループ(埼玉県川口市)に加わった。田中徳兵衛商店はもと白みそメーカーで、いつかは白みそメーカーに復帰したいと考えており、今回その思いが叶った。今後はイッツみそのブランドを継承しながら、白みその販路を関東地域に広げ、香川県の白みその知名度を全国区へ押し上げたい考えだ。

——イッツみそがセントラルグループの傘下に入った理由をお聞かせください。
もともと、50年前、田中徳兵衛商店は白みそメーカーだった。本社のある埼玉県川口市周辺の都市化が進み、この地域にある白みそメーカーは廃業を余儀なくされた。しかし、当社はみその卸売りに転身して、事業として白みそ業界にとどまっていたが、どこかの時点で白みそメーカーに復帰したいと考えてい

関東への販路拡大目指す
香川県の白みそを全国区へ

HACCPを取得できるくらい新しい施設だった。
当社が白みそを製造するための設備を構築するためには大変な労力がかかる。そういう意味では最新設備が整っているイッツみそは非常に魅力的だっ

た。そのため、業務を移管したいと考えている白みそメーカーを随分前から探していた。そうした中で、イッツみそを紹介していただいた。イッツみその工場整備は非常に新しい。設備投資が大方終わっていて

た。そのため、業務を移管したい。現在はずいぶんペースで、香川県に行き、現場とのコミュニケーションを積極的に取っている。メールなどでは、より頻繁に現場とやり取りをして、営業面などでは田中徳兵衛商店のノウハウを

一方、イッツみその社長も、86年続いた伝統のあるイッツみそを継承してくれるところを探していたと聞いている。同じみそ業界で、できれば関東に販路を広げられる企業との

生かせればと考えている。11月からはイッツみその東京支店を開設した。これからは問屋ルートなどを生かして、これまでとは違った売り込みも展開していきたい。

最高級の「上田一」の復活も

みそを今後どう育てていきたいですか。
白みそは可能性が高い商材。高齢社会では、あまり塩分の濃いものは摂れない。白みそは味を濃くしても、塩分が高くないので、非常に美味しかったです。

かな舌触りと、上質であることが大きなセールスポイントだと思う。商品はとも洗練されており、その品質の高さに、これはいけろと思った。
——今後の展望を教えてください。
すでに、イッツみそを材料に、ユニークな商品が生まれている。そういった意欲的な企業とコラボレーションして、美味しくて変わったものをどんどん提案していきたい。また、香川県では有名なあん餅入り白みそ仕立てのお雑煮など、郷土特有のメニューも紹介し、白みその活躍の場を広げていきたい。

——イッツみその魅力を教えてください。
上品な甘さが魅力。きめ細やか

——86年と伝統のあるイッツ

最高級の「上田一」の復活も