

# 『The 匠』 vol.1 東京極上和牛・西島武彦氏

*Taste of Nippon* 第一弾『東京極上和牛』は

株式会社西島畜産様ご協力の下でご提供しております

西島畜産様は戦前に創業。枝肉一頭買いから販売までを一手に手がける老舗精肉商です  
現社長・西島武彦氏にその軌跡と商品に込めた想い、こだわりをお聞きしました

“笑顔が生まれる商品づくり”

「本当に美味しい！」の声に支えられて

株式会社西島畜産 代表取締役 西島武彦氏



## ■西島武彦（にしじまたけひこ）

東京都生まれ 明治大学卒業

1975年株式会社西島畜産入社

1995年代表取締役就任

## ■株式会社西島畜産

1937年、初代当主、西島武氏が精肉商として創業

1960年有限会社西島畜産設立

1988年株式会社化

1993年『ミートプラザニシジマ』

リニューアルオープン

—西島畜産様は東京・中野で精肉卸・小売商として創業。区内の小中学校や医療施設、ホテルや娯楽施設への卸など手がける。新井薬師前に構える『ミートプラザニシジマ』は良質な商品と豊富に品揃えで地元住民の絶大な支持を得る。繁忙期には来店客数が1日1000人を突破することも。贈答品も高い人気を誇り、全国に根強いファンを持つ名店である。



ミートプラザニシジマ外観

西島：

父が戦前、今のこの場所で商売を始めて、私が2代目です。創業当時の看板商品は近江牛。産地まで買い付けに行って、貨車で汐留まで運んで芝浦に持ち込んでいたそうです。後に他のものも扱うようになりましたが、近江牛指定店の看板も早々に頂いて、今も近江牛の扱いは多い方ですね。父は“目利き”と呼ばれていまして、まだ今ほどブランド牛が喧伝されていない時代、父が買うものなら間違いない！と真似して買うなんて業者さんもいたほどです。

その頃の仕入れというのは、まさに当たるも八卦、当たらぬも八卦。今ならセリで切断面が見えますから、サシの入り具合もわかりますけど、屠畜したばかりの

それこそ湯気が立っているような牛を見分ける作業は言うなれば、博打うちのようなものだったんですね。だから、父の目を頼りにする人も多かったんでしょう。



これは昭和 30 年頃のうちの店です。戦後の何もない時ですから、こんなに行列ができて、繁盛していたんだと思います。

お肉屋さんというと右肩上がりの商売で、今から 30 年くらい前までは中野区内に 130 軒くらいあったと聞きます。それから、BSE 等々の問題が起きて 30 軒くらいに減りましたか。新井薬師前に限って言えば、うち一軒だけになりました。

### 一枝肉ごと一頭買い

西島：

お肉屋さんと聞くとどんなことが頭に浮かびますか？お弁当屋さんとかお惣菜屋さんのイメージがありませんか？実際、親戚がやっているお肉屋さんには手作りコロッケが美味いって評判なんですよ。

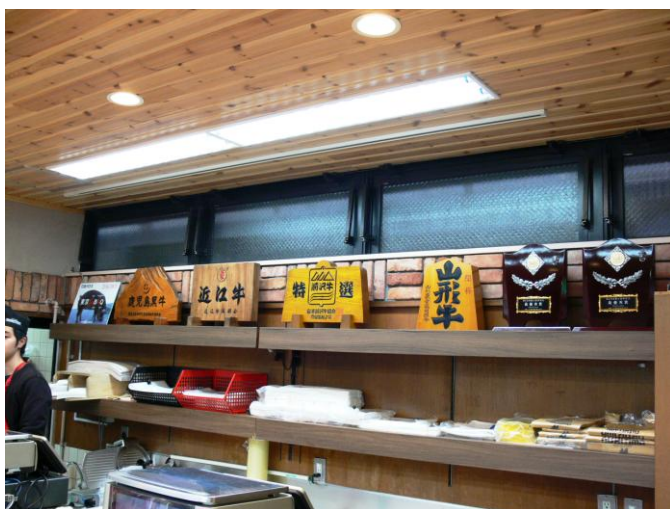
お惣菜のショーケースの方が目立つお店も少なくありませんよね。うちはいわゆる“街のお肉屋さん”とは違って牛でも豚でも枝肉(※)ごと一頭買いします。

※枝肉…屠畜後、非可食部位を取り除いて背中心に開いた状態の食肉



全て私が見立てたものを市場から仕入れます。牛肉は扱いが難しく変色も早い。塊でケースに置いておく店もありますが、それでは売れません。そこでこだわりというか、独自色を出す必要があるんです。

お肉屋さんとして生き残るためには特徴がないといけません。そこで、種類を多く取り揃えることにしています。これだけの種類の牛肉が並ぶ店はそんなになんないと思いますよ。それこそ、森友さんのある日本橋の老舗とかデパートに行かないとお目にかかれなないんじゃないかと…



ミートプラザニシジマ店内

これが関西なら当たり前の光景です。生産から手がける店もあって、品揃えはケタ違い。うちは到底かなわないほどです。牛肉文化の本場はそんなものです。関東は豚肉や鶏肉を食べる人が多いですが、牛肉文化が浸透していくことを考えながら品揃えしています。

### —美味しい牛の条件

東京極上和牛は黒毛和牛のメスです。うちは仕入れの70%くらいがメスでして、サシの決め細やかさといい、脂の質といい、やっぱりオスとは違います。

体型は背中がまっすぐで水をかけると溜まるくらい。胴が短くて、足が細くて、お尻がプリッとしている。これが美味しい牛と言われますね。一応の条件ですが、セリで切断面を見ていいな、と思っても期待を裏切られることもあります。やっぱりテイastingが大切ですね。食べてみて「美味しい」と思うものにこだわっています。

### —先代のこだわりと

#### 後継者への道

(先代は) それは、それは肉にうるさかったですね。創業の時に引いていた近江牛に始まってこだわりはかなり強かったと思いますよ。大田原牛にもいち早く目をつけましてね。今、レストランでも高値で出される大田原牛がまだ無名だった時にいち早く買いつけに乗り出していました。出てくると先代がみんな買っちゃうんですよ。それくらい気に入っていたんでしょう。「おい、武彦見てみる。形がいいだろ。こういう形をしたのが但馬の本筋なんだよ」なんて聞かされたものです。



創業者 西島 武 氏

セリについて行ったり、学校帰りに店に顔を出したりしているとやっぱり肉には興味は湧くもので、高校の頃には帰りに店に顔を出して肉を触っていました。牛もかなりたくさん見て、見方のアドバイスをくれる先輩もいる。そんな環境でしたから、大学を卒業してすぐに(西島畜産に)入社しました。

あの頃の仕事量は今とは比べものにならないほど多くて、脱骨、肉の成形、熟成の準備、真空包装というのがあるんですけど、まだ装置もないのですべてが手作業なんですよ。時間がかかりました。最初の2~3年は深夜まで仕事していました。

お肉屋さんの職場は大工さんの世界に近いんじゃないかな。一番上に立つ人が一番仕事のできる人じゃないといけないんです。だから、周りの若い人に負けられないようにずいぶん勉強しました。ずっとそんなことを

繰り返すうちにここまで来たという感じです。



## 一店づくりと商品づくり

### 社員への想い

以前のお肉屋さんの職場環境は正直言って劣悪。危険・汚い・格好悪いと3拍子揃っちゃう。今でこそ、うちは床暖房を入れていますけど、昔は冷暖房完備なんてあり得ないことで、3Kの代表みたいな仕事でした。そのイメージを一新したい。せっかく店をやるからには東京で有数の売れるお店にしたい。そんな想いから店を思い切って新しくしました。25年になります。店のムードをガラッと変えて、それまで白衣だったスタッフのユニフォームもトレーナーとエプロン、キャップにしました。今は当たり前ですけど、当時、そんな店は少なかったんですよ。

うちは店舗運営以外にも小中学校の給食や病院への配布業務も請負っていますから、人手がないとまわりません。“家族経営の小さな店”という感覚から脱して、とにかくアルバイトでも若い人に入ってもらえるよう工夫しました。“男性の職場”というイメージも払拭したくて女性スタッフも積極的に募集しましたね。なり手がなかなか見つからなくて母が苦勞していたのを目の当たりにしていましたから、主婦の方にも入ってもらいました。お給料は一流企業並み、とはいきませんが、食堂やシャワー、単身者用に社員寮もつくりまして、環境には配慮しています。こうしたことが商品づくりやサービスに生きてくるものなんですよ。

社員には折に触れて、私が思っていることをしっかり伝えて共有することを大切にしています。私が思っ

ただで良い商品は生まれません。良品に転化するためには『共通認識』を持つこと。そのために月に2回ほどの全体ミーティングを開いて意見交換することになっています。

先代の教えを守って、「良い品を安くご提供する」という『こだわり』を大切にしてきたのがよかったんでしょうか。お陰様で順調に伸びています。ギフト商品にしても20年ほど前にクール便が発達してからは、それまで主流だったハムに加えて牛肉の宅配もできるようになりました。嬉しいことにお客様がお客様を呼んでくださるんです。

ある時、新潟のお客様から突然、注文がありまして、どうしてだろう？と調べていたら、「ある方からお宅のお肉贈ってもらったんだけど、あんまり美味しいからまた食べたくなくて」と仰って。自ずと年々、お客様が増えていくんです。年末にはセットを作るのに困るくらい注文を頂きます。有難いことですね。

## 一笑顔を生む商品づくり



贈答品販売であれ、店頭販売であれ、一にも二にもコミュニケーションとお客様の笑顔。贈答品の場合は、包みを開けた時、お客様からどう見えるか。開けた瞬間、お客様の笑みがこぼれる様子を想像しながら箱や肉の詰め方を試行錯誤します。店の場合はお客様を笑顔でお迎えして、帰られたお客様がうちの包みを開けて笑顔になる。そして、食べて笑顔になる。

「笑顔を生む商品づくりとサービスをしようじゃないか」と常々話します。そのために「自分の売っている商品に自信を持ちなさい」と。その自信を裏打ちするのは技術力です。技術力を以て、良い品をご提供できるよう社員一丸となって店づくり、商品づくりに取

り組んでいます。

## —Aging=食べごろへのこだわり



良い品とは食べてみて「美味しい」と思う品です。これは私たちが“目利き”としてテイastingして選びます。美味しいとは食べごろである、ということ。食べごろはつまり、一番美味しいタイミングである、ということです。このタイミングを逃さないためにあるのが『熟成』です。この熟成こそが肉の味を左右するんですが、これが本当に難しいんです。うちは枝肉ごと一頭買いますが、一週間は手をつけません。すぐに脱骨してパッケージすると熟成が進みませんし、味も落ちてしまいます。鮮度云々といわれますが、新鮮であるということはまだ硬いということなんです。熟成にはだいたいの目安がありますが、やはり個体差がありますから、苦労するところです。

ですが、お客様の中には熟成の見極めに期待して下さる方もいまして、「食べごろになったら送ってね」なんて仰います。日にちにはこだわらないんですね。こういうお客様とのつながりは強いですよ。

「お宅のお肉は本当に美味しかった」「こんな美味しいお肉初めて食べました」とわざわざお電話をいただくこともあって、そんな時は「こだわってよかったね」とみんなで話します。肉屋冥利に尽きますよね。

<了>

《2014年2月／株式会社西島畜産様にて》

### ■ミートプラザニジマ

所在地：東京都中野区新井 5-16-2

最寄り駅：西武新宿線 新井薬師前

南口より徒歩2分

※毎週金曜日定休／営業時間 10:00～