

200種類もの商品を積んで、出陣前の尾崎夫妻。



新鮮さ、うまさをで「メイン」

売上げ 一日七万 地大豆、にがり豆腐が武器

してから手探りの行商に一つのメドが付き、夫婦揃いのセールスが計画的に行われるようになった。現在移動販売車の稼働日は月水金がニュータウン近郊、火金が農家を含む遠距離販売や地元スーパーへの納入にあてられる。義隆さんはどんなに苦しくてでも「日本でとれた大豆というより神戸でとれた地大豆で豆腐をつくり、それを地域で自給する。つまり風土にマッチした食品づくり」の信念を忘れない。章江さんは「主人の現実にひっぱり回されている感じや

けどね」というが、その口ぶりはいかにもてん淡としたもので、むしろいまではドンと受けて立っている感じである。

◇豆腐メインに品数二百種

地域大豆一〇〇％ということだ。いま一俵一万二千円台の大豆を使い、木綿豆腐はにがり一〇〇％、きぬはスマシ粉一〇％を混ぜる。ここでの製法のノウハウは凝固技術で、「凝固したあとに湯が出ない方法をとる」(尾崎)ことでマロヤカな味

を出す。こうした技術でつくる豆腐類の種類は田舎豆腐(五〇〇円)、小売百六十円)、木綿豆腐(百二十円)ソフト木綿(同)、絹こし豆腐(百三十円)、焼豆腐(同)、絹こし厚揚げ(六十円)、木綿厚揚げ(五十円)、おから(七十円)、京揚げ(百二十円)豆乳(百五十円)。

豆乳では神戸で初めて清涼飲料水製造許可と卸販売の認可を受けている。そのほか喫茶店営業、菓子製造(回転焼き用)、飲食店営業の許可を受けるなど商売に対する尾崎夫妻のバイタリティーは旺盛なものである。

以上同社のアウトラインを簡単に紹介したが、これからのいよいよ豆腐の移動販売車に便乗する。今日は火曜で販売先はニュータウン近郊だ。義隆さんと章江さんはそれぞれ、ルートを分担、軽トラに、商品、を積みこむ。

主人の軽トラは四五〇。積荷は豆腐、こんにゃく、がんも、油揚げをはじめミソ、タマゴ、うどん、パンに菓子、納豆、大根、白菜、そしてあじの開きなどの塩辛ものも多彩。その種類はざっと二百種類もあるとか。主人の話だと、豆腐はあくまでもメインではあるが、販売効率を高めるためには他の食品も扱わないといけない。野菜などは自然食品グループと連携で有機農法による葉っぱつきの大根もある。

◇栄養たっぷり台所へ直送

一方、女房の軽トラは三五〇。とやや小さい。が、積み荷は主人と同じで大根などは運搬席にまで。スタートまでの準備も結構時間がかかる。夫婦相談の上、取材に便乗する車は奥さんの車に決った。当方はやはり男の運転する車に乗りたかったが、この辺の意味はやがて分った。それ