

## 町の中のお豆腐屋さん

佐藤萌

一月の寒い日の午後、お客さんから注文を受けると、左手で冷たい水の中からお豆腐を取り出すおじいさんの姿があった。その腕は霜焼けで真っ赤に腫れている。彼は太田屋とうふ店を 50 年支えてきた店主、酒井国一さんだ。

太田屋とうふ店は、都会の中での住宅地、代々木上原の商店街に位置する家族経営のお豆腐屋だ。昨年 80 周年を迎え、現在は国一さんの息子、三代目の酒井毅さん（42）が修行中だ。

太田屋とうふ店に明かりがつくのは朝 5 時半。片付け、掃除を終えて製造に入り、お豆腐が完成して売り始めるのが 8 時半ごろだ。冷蔵庫のない時代は、朝買いにくるお客さんのために 6 時半には売れるようにしていたという。製造場と販売所が一体となっているため、商品が出来上がると、すぐに販売できる。毎朝一番のお客さんは、7 時台に豆乳を飲んでいく通勤前のサラリーマンだ。

お豆腐づくりは前日から始まる。天気や気温、業者からの注文分などを考慮し、大豆を水につけておくのだ。翌日、お豆腐が足りなくなっても作り足しは出来ない。毅さんが一人でその判断をできるようになるまでは 10 年かかった。

お客さんの中には、代々太田屋とうふ店のお豆腐を食べて育った家庭もある。自転車に乗ってお豆腐を買いにくる 60 代の女性もその一人だ。住まいを少し遠くに移した後、違うお豆腐を買っていた時期もあった。しかし子どもたちが「ここじゃなきゃ嫌だ」と食べなかったため、それ以来太田屋とうふ店まで買いに戻ってくるようになったという。

継ぎ手不足やお豆腐がスーパーやコンビニで買えるようになった影響で、時代と共に太田屋とうふ店のような個人店は減少傾向にある。しかし三代目として店頭立つ毅さんは 29 歳のとき、それまで勤めていた会社を辞め、30 歳で祖父、父と続いてきた太田屋とうふ店を継いだ。小さな頃から親の仕事を見て育ち、いずれは自分も継いだ方がいいのでは、という思いがあったからだ。ぜひ継いでね、という馴染みのお客さんからの期待もあったという。太田屋とうふ店の斜め向かいにも昨年夏、ついにスーパーマーケットが出来た。けれども作ってくれた本人から商品を買う安心感、温かさは他に代え難い。

「愛され続けるお豆腐屋でありたい」

毅さんは町の中の小さな豆腐屋として、伝統を守ろうとしている。

日暮れ時、太田屋とうふ店の前を下校中の小学生が通りがかった。おかえり。お店の中から酒井一家は笑いかけた。

### 編集後記

良い消費者になりたい。漠然とそんなことを思った。地域の中の小さな、しかし大事に愛を持ってものを作り続けているお店が少しでもなくならないように。