



官民一体で宇都宮餃子の
ブランドを確立。
全国的な知名度を有す自社ブランドの価値
向上により、変貌する餃子のまち宇都宮から、
さらなる可能性を追求し続ける

TOP INTERVIEW TP

株式会社 みんな 代表取締役社長 伊藤 太郎
協同組合 宇都宮餃子会 代表理事 (会長)

宇都宮餃子の老舗で全国的な知名度を有する株式会社みんな（本社：栃木県宇都宮市）の伊藤太郎社長に、当社や宇都宮餃子の成り立ち、

経営課題から将来構想などについてお聞きしました。

(聞き手：弊社社長 大森 範久)

原点は祖父が創業した栄養食品の販売会社「ハウザー」。
祖母の才覚と家族の力で餃子専門店を開業。

最初に、宇都宮餃子のはじまりについてお聞かせください。

社長 餃子が宇都宮に登場した経緯については諸説あるのですが、通説となっているのが先の大戦との関わりです。当時、宇都宮に駐屯していた旧陸軍第14師団が満州に派遣され、その部隊に所属していた方々が復員した際に中国から餃子の文化を持ち帰り、中華料理店のメニューとして提供されのがはじまりだとよく言われています。いずれにしても、「餃子」と「宇都宮」がやがて「宇都宮餃子」として結びつくことは当時の誰も想像できなかったと思います。



宇都宮市内を行軍する陸軍第14師団



創業者 鹿妻三子氏と子供たち



宇都宮みんなの前身だった「ハウザー」

では、貴社の設立経緯からお聞かせください。

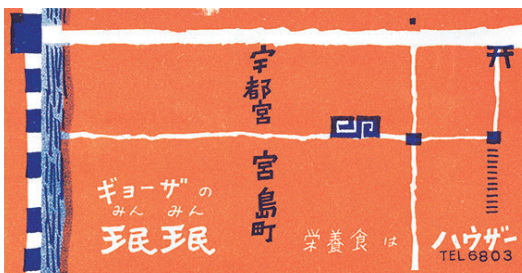
社長 弊社のルーツは異なります。中国で満州鉄道を延長する計画が始動し、1939年(昭和14年)、国鉄職員だった祖父が派遣を命じられ、家族全員で北京に移住しました。その時に祖母が現地で出会った様々な料理のひとつが餃子です。のちに祖父は現地で兵隊として召集されたため北京を離れますが、戦局の悪化が決定的になる前に家族は日本に帰国し栃木県の芳賀町で疎開生活を送っていました。

1946年(昭和21年)春に祖父は深い戦傷を負いながらも帰国を果たすことができ、家族は宇都宮で新生活を始めました。それからは生きていくため、家族を養うため、様々な仕事に挑戦したと聞いています。やがて1950年代に夫婦で設立した「ハウザー」という栄養食品の販売会社が弊社の原点です。

当時の取扱商品や特徴についてもお聞かせください。

社長 祖父は戦後の日本が貧困や食料不足に喘ぐ中、栄養食品の可能性に着目し、「ヨーグルトン」や「リブロン」といった当時世の中に登場したばかりの商品に可能性を感じたようです。いまならサプリメントショップでしょうか。

しかし、結果としてはうまくいきません。おそらくですが、当時の人々は粉末や液体ではなく、見るからに美味しそうでお腹を満たしてくれる食べ物を求めていたのでしょう。なんとなく想像できますよね。



宇都宮みんな開業当時のマッチ箱デザインしたのは、三子氏の次男

業績回復に向けて、その後はどのように対応されたのでしょうか。

社長 何かできることはないかと祖母が饅頭や和菓子など、市井の人々が慣れ親しんだ食品を製造・販売するようになりました。

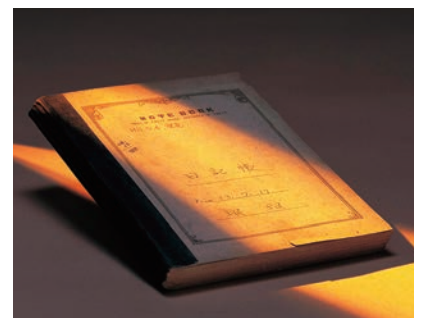
きっとそれなりの評価を得られたのでしょう。気を良くした祖母が次に挑戦したのが北京で覚えた家庭料理の「餃子」や「焼売」を日本人の味覚に合わせてお出しすることでした。

私自身が最近になってようやく気づいたのですが、このハウザー時代はお持ち帰りのみです。その場で食べてもらえる飲食店ではありません。1958年(昭和33年)に珉珉(現・宇都宮みんな)は開店しますが、より多くのお客さまに焼きたての餃子の美味しさを体感してもらおうと考えたのかもしれない。

当時、宇都宮には餃子を食べられるお店がいくつかありましたが、様々な料理を楽しめる中華料理店でした。珉珉は最初から餃子専門店です。祖母や祖父がどうやって専門店化という発想に辿り着いたのかは不明ですが、いまの当社を考えると凄い決断だったと心からそう思います。

一般的な中華料理店ではない、餃子専門店はこうして誕生したのですね。

社長 ラーメン1杯30円に対し餃子が1皿50円の高価な時代に専門店を出店する大胆な発想で、弊社はその先駆けとなりました。



開業時の帳簿

やがて固定客が増加し、祖母が事業を営み、祖父が経営管理を担う二人三脚の家業は軌道に乗り始めました。

残された祖父の日記帳を見ると、1958年(昭和33年)8月の創業時の来店者数は1,200人ほどで、売上は8万円でしたが、3年後の1961年(昭和36年)8月には5,100人、売上は41万円と来店客数も売上も右肩上がり順調に業績が推移した記録が残されています。

「餃子」と「宇都宮」の結びつきは市役所職員。 「餃子で町おこし」のアイデアを庁内研修で発表。

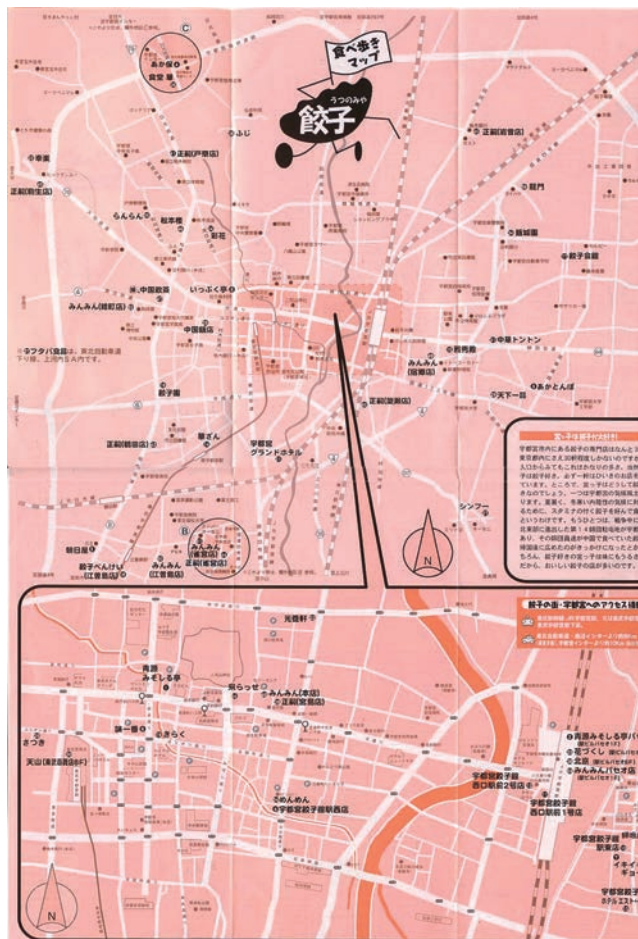
やがて業績が飛躍的に伸びはじめたのですね。
社長 1981年(昭和56年)には、父・伊藤信夫が2代目の代表に就任しましたが、当時の店舗数は二店舗と小規模です。以来、家族兄弟が力を合わせて地道に働き続けた結果、飛躍的とはとても言えませんが1980年代以降に店舗と従業員が徐々に増えていきました。ただしこの時点では地元・宇都宮とその周辺地域に限って知られている餃子の専門店です。1990年代にはいって現在の「宇都宮餃子」ブランドを形作った動き、つまり商品名「餃子」と都市名「宇都宮」が結びつく出来事が遂に起き始めます。



二代目代表 伊藤 信夫氏

「宇都宮餃子」のはじまりですね。どんなきっかけだったのでしょうか。

社長 平成元年頃のことですが、当時の総務庁による家計調査の結果、宇都宮市が餃子の消費金額日本一であることが判明しました。その事実に着目した宇都宮市役所の中堅職員が「餃子で町おこし」を庁内研修の場で発表したのがきっかけです。その後、宇都宮の新しい魅力を探し求めていた商業観光課の係長が本気になって動き出します。餃子が大好きだったその方は各餃子店に構想を持ちかけながら店主との親交を深め、市内にある23の餃子店を掲載した「餃子店マップ」というチラシを作成します。やがて宇都宮市観光協会(現：宇都宮市観光コンベンション協会)が1万部も発行するなど地道な努力を続けましたが、行政の町おこし事業として立ち上げるまでの幅広い賛同は得られませんでした。そこでまずは市内の餃子店が自主的に活動できる餃子会を立ち上げたいと考えました。それが現在の宇都宮餃子会の前身です。



うつのみや餃子食べ歩きマップ(2000年頃)



宇都宮餃子オフィシャルMAP(2025-26年版)

弊社二代目の父・伊藤信夫氏が宇都宮餃子会の初代会長に就任。 市役所職員の熱き想いを餃子店の店主たちが受け継ぐ。

宇都宮餃子会の立ち上げは市役所の職員の方の提案だったのですね。

社長 市職員の方の地道な活動と、「餃子で町おこし」にかける熱き想いに大いに喜んだ弊社の前社長・伊藤信夫が、宇都宮餃子会の結成に向けて動き始めます。慣れないことばかりでしたが、市職員や観光協会の方々の協力を得ながら宇都宮餃子会を発足し、初代会長に就任しました。1993年（平成5年）のことです。



1990年（平成2年）宇都宮市役所中級職員研修発表資料「餃子といえば宮餃子」の表紙

宇都宮の餃子が全国的に宇都宮の餃子が全国的に知名度を上げた背景には、何かきっかけがあったのでしょうか。

社長 1989年（平成元年）以降に宇都宮を「餃子のまち」として知ってもらおう努力が始まりましたが予算があるわけではありませんので、多額の広告費用がかかるマスメディアの活用はできません。インターネットはもちろんありませんし、携帯電話でさえ普及する以前の時代です。世の中に何かを伝える方法といえば新聞、雑誌、ラジオ、テレビです。なかでもテレビの影響力は別格でしたが、そのような折、1994年（平成6年）10月頃から、タレントの山田邦子さんが出演する「おまかせ山田商会」というテレビ番組で「宇都宮の餃子を有名にしよう」という大型企画が生まれました。「宇都宮餃子大作戦」というタイトルで5か月にわたり7回放送されたこの番組の反響は想像できないほど大きく、「宇都宮」と「餃子」が結びつく決定的な役割を果たしてくれました。

「宇都宮餃子」のブランド保護のため、協同組合化を推進。 数々の課題を官民一体でクリアし団体商標の登録に成功。

宇都宮餃子は商標登録されていると伺っておりますが、どのような経緯があったのでしょうか。

社長 「宇都宮」の「餃子」が広く知られるようになり、ここに至って「宇都宮餃子」のブランド化が始まったのですが同時に課題も顕在化していきました。宇都宮市や宇都宮餃子会とは関係のない会社や個人による「宇都宮餃子」ブランドのフリーライド（ただ乗り）です。「宇都宮餃子」の人気に便乗しただけの粗悪で低品質な餃子が市中に出回ってしまっただけでは一大事です。ブランドとは商標であり屋号とも言い換えられますが、他社や他人による無断使用を法的に制限するには商標

を知的財産として登録・権利化する必要があります。

そこで関係者一同と専門家が集い様々な方法を検討した結果、任意団体の宇都宮餃子会を事業協同組合化し、「宇都宮餃子」の団体商標登録を目指すことになりました。とはいっても餃子店の経営者には全く縁遠い話です。幸いにも宇都宮市と宇都宮商工会議所に加え、事業協同組合の専門支援機関である栃木県中小企業団体中央会の全面的支援も受けることができ、2001年（平成13年）に宇都宮餃子会の協同組合化を成し遂げることができました。以来、設立から現在に至るまで、日本で唯一の「餃子」協同組合です。

斬新だった餃子での町おこし。

「宇都宮餃子祭り」の開催意義は広告宣伝からファン感謝祭に進化。 来訪者の興味関心をきっかけに市の多彩な魅力を広く伝える。

宇都宮餃子会はブランドの確立とともに、さらなる発展が期待できますね。

社長 宇都宮餃子会（組合）と各店舗（組合加盟店）はそれぞれの特性を活かし、お互いの役割を担うのが理想形です。

各店舗は美味しい餃子を喜ばれる接客で提供し続けることが最も大切な役割です。宇都宮餃子会は「宇都宮餃子」ブランド全体の価値向上に資する事業を幅広く手掛けています。一言で表すと『味やサービスは競争し、宣伝やイベントは協同で』になります。

宇都宮餃子会が積極的かつ意識的に取り組んでいることの一つに宇都宮市のシティプロモーションがあります。観光的な見どころとして特産品である大谷石の産出地である大谷地区はもちろん、近隣にある日本一の面積を誇る竹林を散策できる農場は近年とても人気

があります。宇都宮の中心街はカクテルやジャズを身近に楽しめる街でもあります。プロスポーツ観戦もできます。市外ではありますが日光や那須といった人気観光地も車で1時間圏内です。これら全ての魅力が宇都宮の餃子店と相性が抜群なのです。観光客に宇都宮を選んでもらうためには来訪する理由があればあるほど有利だからです。そのため、宇都宮餃子会が取材を受ける機会やイベントに出店する際には宇都宮市の“餃子以外の魅力”をしっかりとアピールすることを心がけています。



宇都宮餃子祭りの様子



横浜・赤レンガ倉庫での宇都宮餃子祭り

餃子の製造を専門分業化することによって会社が進化。 一種類の餃子を作り続けるために全ての経営資源を投入。 誰にでも好まれるスタンダードな味を目指す。

ここからは現在の貴社の事業内容を中心にお伺いいたします。まず、伊藤太郎社長さまの代表への就任時期からお聞かせください。

社長 私には2015年（平成27年）、42歳の時に三代目の代表に就任しました。そして現在は先代の父が初代会長を務めていた宇都宮餃子会の会長も兼務しております。



取材風景 左：川上 英夫支店長 中央：伊藤 太郎社長 右：大森 範久社長

餃子や材料についてのこだわりについてお聞かせください。

社長 弊社の餃子は創業時から一種類のみです。

この餃子を店舗で焼く、揚げる、または煮ることにより、それぞれ焼餃子、揚餃子、水餃子としてお客さまにお出ししています。

調理をする前の餃子を生餃子と呼んでいますが、冷凍品ですので保存も容易ですし、ご家庭で簡単に調理ができますので人気があります。ありがたいことに宅急便による全国発送のご注文も毎日多数頂戴しております。

餃子の材料や作り方について特別なこだわりがあるかと問われると返答に少々悩みます。もちろん味付けには当店独特の工夫がありますが、長く続いているお店や会社には必ずオリジナリティがありますよね。材料は小麦粉、野菜、豚肉、調味料の全てにおいて良いものを継続的に仕入れて使うことに尽きます。仕入価格

の管理は重要ですが最重要ではありません。良い品質であること、安全安心であること、安定的に入手できることが最も大切な要素です。そのため、主要な取引先とは長いおつきあいになります。開店以来かそれに近い取引年数の信頼できる取引先が複数存在していることは本当にありがたく誇らしいです。

製造面は機械で対応されているのでしょうか。

社長 餃子の製造工程に機械を取り入れたのは1960年代後半からです。餃子を作るために一番大変なのは皮を1枚1枚伸ばすことと、皮に具材の餡を包むことです。創業者と二代目が課題解決にひとつひとつ取り組んで

いきました。人しかできないことは人が行い、機械が得意とすることは機械を最大限活用するという考えが基本にあり現在も続いています。

1976年（昭和51年）にはとても小さいながらも専用の餃子工場を立ち上げています。この分業化により飲食業を続けながら食品製造業も始めたこととなります。もっともそこで働く人は店舗と工場の兼業が大半でしたが、徐々にそれぞれが専門化・分業化していきます。

一つの製品しか作らない工場は大変珍しいようですが、単品製造に集中特化しているためノウハウや技術が研ぎ澄まされ、ロス率も抑制されています。餃子は冷凍に向いているのも大きな強みです。



焼餃子（ヤキ）



水餃子（スイ）



揚餃子（アゲ）

物価高や人件費上昇を機に自らの商品やサービスの価値を再考。価格体系の見直しによる経営改善を積極的な賃上げにつなげる。「厳しくとも働きがいのある会社」を目指す。

最近の資材価格や人件費高騰の影響はいかがでしょうか。

社長 もちろん経営に大きな影響があります。しかしながら新しい現実として肯定的に受け止めねばならないとも考えています。働く人への最も重要な対価は給与ですが、この水準を上げるためには物価が上がらないとまなりません。その物価高と自社商品やサービスの値付けをどう調和させていくべきかが経営の根幹なのだろうと最近思うようになりました。

働き手が減少するなか、飲食やサービス業の給与を全産業の平均を超える水準に引き上げることができないと淘汰されてしまいます。定めた価格以上の価値を皆で創りだし、適性な利潤を上げる。必要な投資をたゆまなく実行し、地域社会にもできるかぎり貢献する。

無理な我慢はしない。人件費は経費ではなく仕入や投資と考える、等々。コロナ禍を経てこんなことをよく考えるようになりました。



生餃子【冷凍】5人前（30個入）

人が提供するサービスは高付加価値であるべきで、持続的な賃上げは労働生産性の向上でしか成し得ません。そうした観点からコロナ禍を機に人が人をサービスする「店内飲食の餃子価格」を上位とし、そのまま持ち帰って食べられる「調理済み餃子の価格」は中位に、ご家庭で調理していただく必要がある「生餃子【冷凍】の価格」を低位に設定しました。それまでも価格差はあったのですが、店内飲食と持ち帰りの餃子は同一価格、生餃子のみ10円だけ安いという時代が長く続いていました。普通に考えれば価格にもっと差があるべきですが気がつきませんでした。コロナ禍が目覚まさせてくれたこととなります。

こうして自社が提供している商品やサービスの価値を改めて検討した結果、前期は全社平均で5%以上の賃上げを行うことができました。今期については6%以上を目指しています。

生産性を継続的に向上していくためには全従業員による日々の努力が欠かせません。「厳しくとも働きがいのある会社」を実感してもらうためにも、積極的な賃上げを実行していきたいと考えています。

人材募集について工夫されていることはございますでしょうか。

社長 これまで弊社は「食べるお店」として多くの方々に愛されてきましたが、これからは「働く場所」としても選ばれなければなりません。社内の現状については第三者視点による客観的な検証が必要だと考え、今年度より全国社会保険労務士連合会が運営する「社労士診断認証制度」を活用しています。その結果、当社の労務管理体制や数値がネット上で認証公開されるようになりました。

ただ単に「評価する」だけでなく、社員一人一人の成長を願って、人的資本経営を制度の根幹に取り込んだ設計としました。これにより、社員自身の半年後の在りたい姿と、会社からの支援策を一致させたいと考えています。

貴社ではどのような人材を求められているのでしょうか。

社長 飲食店のイメージが強い弊社ですが、餃子専門の食品メーカーでもあるため、営業や販売はもちろん、企画やマーケティングといった役割を担う人材の充実が今後必要になります。また、餃子が宇都宮の地域資源として広く全国に認知されていることを活かすため、広報やブランドマネジメントの視点も欠かせません。これからの弊社の成長には従来以上に多様な人材が必要だと考えています。



店舗内で働くスタッフ 女性の焼手（調理人）も増えている

ホテルイベントのケータリングサービス



宮みらい店の開店チーム（2022年）



焼餃子5人前（30個入）



本店入口

餃子を軸に飲食×製造×観光を展開。 分かれ道はたくさんあったが、当社は最善の道を選択してこられた。 これからも魅力あふれる宇都宮から、餃子の可能性を追い求めていく。

これまでの貴社の歴史を振り返り、貴社の成功要因はどこにあるのでしょうか。

社長 一つに絞るのは難しいと感じています。創業当時に現在の姿を思い浮かべることは誰もできなかったはず。苦しみながら自ら選んだ「餃子」が、やがて「宇都宮」と結びつくというのは本当に劇的です。

創業から現在に至るまで、いわゆる分かれ道はたくさんあったと思います。私が代表に就任して以来、この約10年間で何度あったかも数えられません。道に迷いかけたことも何度かあるでしょう。しかしながら幸運にも当社は最善の道を選択してこられたように思います。

そのなかでも前社長が様々な困難に直面しながらも宇都宮餃子会の設立に深く関わり、その後の協同組合

化を仲間と成し遂げたのは大きな出来事だと言えるでしょう。

PRをお願い致します。

社長 宇都宮は、2023年（令和5年）にLRT（次世代型路面電車）が国内で75年振りに新規開通するなど大きな変貌を遂げました。弊社においても長年準備を進めてきた大型プロジェクトがもうすぐ形になるうとしており、これからの10年は新たな成長期に入ります。

宇都宮が「餃子のまち」として知られるようになり、これからも地域文化として根付いていくために弊社が果たすべき役割は大きいと考えています。これからも魅力あふれる宇都宮から餃子の可能性を追い求めていきます。



本店外観



本店



宮みらい店



ホテルメッツ店



ステーションパル



江善島店

COMPANY PROFILE 株式会社 みんみん

会社沿革

1955年(昭和30年)頃	栄養食品店「ハウザー」が宇都宮市内にて営業開始。後に鹿妻三子が戦時中に北京で覚えた餃子やシューマイ等の製造販売を始める
1958年(昭和33年)	現在の本店所在地に餃子専門店「 ^{みんみん} 珉珉」を創業
1976年(昭和51年)	餃子の製造工場を本店東側に設ける
1981年(昭和56年)	伊藤信夫が代表取締役就任
1999年(平成11年)	新工場(宇都宮市川田町)が稼働開始
2001年(平成13年)	ホームページを開発 電話やFAX等を用いた通信販売を開始する
2006年(平成18年)	屋号を「宇都宮みんみん」(登録商標)に変更
2011年(平成23年)	この頃より大手流通各社との取引を開始する
2015年(平成27年)	伊藤太郎が代表取締役に就任
2022年(令和4年)	宇都宮駅東口に新設された大型商業施設「ウツノミヤテラス」に宮みらい店を開店する

協同組合宇都宮餃子会 関連年表

1989年(平成元年)	この頃から宇都宮が餃子の町として徐々に注目を集める
1993年(平成5年)	宇都宮餃子会が結成され、伊藤信夫が会長就任(2013年退任)
1998年(平成10年)	宇都宮商工会議所と宇都宮餃子会が共同で実験店舗「おいしい餃子とふるさと情報館:来らっせ」を宇都宮市中心部に開店
1999年(平成11年)	第1回「宇都宮餃子祭り」開催
2001年(平成13年)	宇都宮餃子会が協同組合として認可される
2002年(平成14年)	「宇都宮餃子」が団体商標登録
2022年(令和4年)	文化庁「未来の100年フード」に宇都宮餃子が認定される
2023年(令和5年)	伊藤太郎が宇都宮餃子会の三代目会長に就任

会社概要

株式会社 みんみん

屋号 宇都宮みんみん(登録商標)
役員 伊藤 太郎(代表取締役社長)
鹿妻 佳則(取締役副社長)
高橋 忠典(常務取締役)
鹿妻 達也(取締役)
和南城 憲一(監査役)

本店 〒320-0026 栃木県宇都宮市馬場通り4-2-3
電話 028-622-3330(管理部)
川田工場 〒321-0111 栃木県宇都宮市川田町1074-2
電話 028-651-3318

URL <https://www.minmin.co.jp/>

設立 1958年(昭和33年)7月
資本金 1,000万円
従業員数 145名(正社員:60名、パート・アルバイト85名)
事業内容 餃子専門店経営(餃子の製造販売)
営業店舗 計9店舗
(宇都宮市内7店舗、真岡市1店舗、鹿沼市1店舗)
備考 とちぎハサップ認証施設(令和6年から9年まで)
認証番号: 栃食協第176-2701号
施設名称: 株式会社 みんみん 川田工場
認証業種: そうざい製造業

After the interview

当社の起源は戦後日本の混乱期に遡ります。食に美味しさを求める多くの消費者ニーズに応え、祖母の鹿妻三子氏が考案した本場中国仕込みの美味しい餃子を専門店という独創的な形態で提供し、「餃子の日本化」に成功しました。その結果、多くの固定客を獲得し、業界の先駆者として業容を拡大し、「宇都宮みんみん」のブランドを確立していきました。

また、今では地域ブランドの代表格である「宇都宮餃子」にも、「餃子で町おこし」を目指す行政と宇都宮餃子会が官民一体で築き上げてきた長い歴史があります。その背景には、事業者間の調整に奔走し、会長として長年にわたり組織を支えてきた当社二代目社長、伊藤信夫氏の偉大な功績があります。

そして現在、当社は三代目・伊藤太郎社長へと承継され、伊藤社長は宇都宮餃子会の会長も兼務しています。経営面では、コロナ禍においてはECなど

による冷凍の生餃子の販売で業績を安定させ、人材不足や原材料の高騰などの新たな課題に対しては、人事制度の見える化や提供サービスに応じた価格の再設定など、ブランド力を活かした経営手腕を遺憾なく発揮し、宇都宮餃子会の組合活動では、宇都宮餃子祭りなどの活動に尽力しています。

取材が終了したのは平日の夕刻でしたが、本店前には入店を待つ長い顧客の列がありました。食に対する消費者ニーズが多様化し個性が強まる中、独自の経営スタイルを貫く当社がいかにも多くの顧客に支持され、確固たるブランドを確立しているかを実感しました。魅力に溢れ、絶えず変貌する宇都宮において、「宇都宮みんみん」と「宇都宮餃子」という二つのブランドの価値向上と進化により、さらなる可能性を追求する当社の今後の事業展開が非常に楽しみな取材となりました。(大森記)