



故郷の漁村に
帰った元教師が
豊漁で余っていた
鯵を原料に
パンに合う「蒲鉾」の
アイデアを思いつく



松山駅からディーゼル特急に乗って、西に五十分ほど。温州みかんの名産地であり、四国一の規模の漁港を持つ八幡浜市（人口約三万八千人）に着く。

魚肉ソーセージは、東京で教師をしていた菅原傳氏が戦争後に教職を追われて郷里に戻ってきたことで、誕生した。

現社長の高橋忍さんが説明する。「菅原さんは、日本もパン食になるとどううと考え、製粉やパン製造に手を出しましたが、失敗。その後、ここでは蒲鉾など練り製品作りが盛んだだったので、パン食に合う魚のすり身製品を作ろうと思ったようです。ちょうどその頃、大量の鮭が獲れて捨てるくらいだったそうでそれを利用しました」

農業学校の先輩だった三好彰記氏の協力を仰ぎ、研究に勤しんだ。一年ほどの試行錯誤の末、桜の煮液を用いて、「蒲鉾のソーセージ化」（菅原氏の回想録より）に成功。「スマートミート」の名で、昭和二十五年春に売り出された。

せっかく建てた工場がその年の台風で壊滅する不運もあったが、二七年には食品卸大手の明治屋と契約に満了付けた。

「昭和二七年の売上高は約千七百四十万円。それが倍倍で伸びていって、ピーク時の四年には十九億円になりました」

しかしワインナーなど畜肉ソーセージが安価で売られるようになり、需要が減り始める。さらに痛手が起きた。それまで使っていた保存料が、四九年に使用禁止になつたのである。そのため殺菌温度を九〇°Cから一二〇°Cに変更せざるを得なくなり、味が変わってしまい顧客離れが起きた。そこで同社は、ハンバーガーパティや各種レトルト・冷凍食品製造など多角的に展開していく。

その一方で平成二〇年から、限りなく昔に近い製法の「元祖魚肉ソーセージ」を復刻販売。白身魚中心の淡白な通常商品とは違い、青魚らしい濃厚な味がして魚を食べている実感がわく。童心に返つて齧つてみるのも一興である。

撮影 本社 志水隆

昭和25年誕生

魚肉ソーセージ

愛媛・八幡浜 西南開発



1昔ながらの機械が活躍する工場内部。2スマートミートを作る女性従業員。創業初期の写真。ライバル他社は、昭和29年にビキニ競選で行われた水着実験のため価格が暴落したマグロを原料に調達を行ったが、西南開発は長い間、近海の漁にこだわった。3昭和30年代、市の祭りの仮装行列に参加した宣伝カー。4「昔のソーセージは美味かった」というベテラン社員の言葉に発奮。若手歴しから復刻させたソーセージ。原料魚は鮭100%。殺菌温度を低くしたため、賞味期限は他の魚肉ソーセージより短く2ヶ月。1箱(3本入り)450~500円ほど。同社からの通信販売は<http://www.rakuten.co.jp/seinenkaihatsu/>

松山駅からディーゼル特急に乗って、西に五十分ほど。温州みかんの名産地であり、四国一の規模の漁港を持つ八幡浜市（人口約三万八千人）に着く。

魚肉ソーセージは、東京で教師をしていた菅原傳氏が戦争後に教職を追われて郷里に戻ってきたことで、誕生した。

現社長の高橋忍さんが説明する。「菅原さんは、日本もパン食になるとどううと考え、製粉やパン製造に手を出しましたが、失敗。その後、ここでは蒲鉾など練り製品作りが盛んだだったので、パン食に合う魚のすり身製品を作ろうと思ったようです。ちょうどその頃、大量の鮭が獲れて捨てるくらいだったそうでそれを利用しました」

農業学校の先輩だった三好彰記氏の協力を仰ぎ、研究に勤しんだ。一年ほどの試行錯誤の末、桜の煮液を用いて、「蒲鉾のソーセージ化」（菅原氏の回想録より）に成功。「スマートミート」の名で、昭和二十五年春に売り出された。

せっかく建てた工場がその年の台風で壊滅する不運もあったが、二七年には食品卸大手の明治屋と契約に満了付けた。

「昭和二七年の売上高は約千七百四十万円。それが倍倍で伸びていって、ピーク時の四年には十九億円になりました」

しかしワインナーなど畜肉ソーセージが安価で売られるようになり、需要が減り始める。さらに痛手が起きた。それまで使っていた保存料が、四九年に使用禁止になつたのである。そのため殺菌温度を九〇°Cから一二〇°Cに変更せざるを得なくなり、味が変わってしまい顧客離れが起きた。そこで同社は、ハンバーガーパティや各種レトルト・冷凍食品製造など多角的に展開していく。

その一方で平成二〇年から、限りなく昔に近い製法の「元祖魚肉ソーセージ」を復刻販売。白身魚中心の淡白な通常商品とは違い、青魚らしい濃厚な味がして魚を食べている実感がわく。童心に返つて齧つてみるのも一興である。