

# 「京の地豆腐」と、組合への恩返し 久在屋 東田和久さん

豆・豆料理探検家 五木のどか

## ●京の地豆腐「久在屋」

京都市右京区の天神川通沿いに、大きな油揚げの看板を掲げる豆腐屋がある。「有限会社 <sup>きゅうざや</sup>久在屋」(1982年創業)は、80坪の土地に地上3階建、地下1階、総面積140坪、スタッフ約40人の、京都では大きな豆腐屋の一軒である。自社併設店舗、Web販売以外に京都タカシマヤ、全国の百貨店、高級食品スーパー、飲食店に豆腐や揚げを卸し、年商3億5,000万円(2019年度)を売り上げる。

ご主人のことは札幌の豆の先輩や、訓子府の豆農家さん、京都の若手豆腐屋さん達からも何度か耳にした。豆腐は近隣の高級食材店や百貨店で購入したことがあり、「町の豆腐屋さんと一緒に一線を画す、百貨店の豆腐さん」と認識していた。2月に店を訪ね、名物の「京の地豆腐」に惹かれて、片道約1時間を毎月のように通っている。

## ●「京の地豆腐」とは

「地豆腐」とは日本全国に残る「地大豆」を使って、「久在屋」で作る豆腐のこと。これまで、とよみづき・さとういらず・ひとり娘・水くぐり・八天狗大豆など、北海道～九州の40種近い在来種の大豆で作った地豆腐を世に出している。

大豆ごとの個性を引き出し、旨みや自然の甘み、コクなどを月替わりで味わえる地豆腐は、240g強入って税込432円。日々の食卓に上がる豆腐と考えると高い気もするが、豆や豆料理を求めて全国に足を運ぶ私には「たったの432円で、普通なら



京都市右京区にある「久在屋」の本店



令和元年 京都府「現代の名工」を受賞した  
東田和久さん



京の地豆腐、まったりおぼろ、すっぴんやっこ、  
など独自性の高い豆腐が並ぶ



これまでに採用した地大豆見本

手に入らない豆を使って、豆腐にして分けていただけるとは有り難い」と感じる。

持論になるが、地豆腐は何も付けずに味わうのが美味しい。一人で1丁たいらげ  
るなら、塩まではOK。店では塩+オリーブオイルも推奨されている。

社長の東田和久さんは京都府豆腐油揚商工組合の理事長や、一般財団法人  
全国豆腐連合会(本部：東京)の理事、NPO法人「大豆100粒運動を支える会」  
理事として尽力し、京都府「現代の名工」に表彰された。

取材では、昨夏「京とうふの会」や「豆腐品評会」に参加させていただいた際に  
耳にした、公の場でのスピーチとは異なる純朴な一面も覗くことができた。

### ●「水槽に豆腐を浮かべるのも、コーチみたいなもの」

東田さんは1958年(昭33年)、石川県小松市に生まれ、3歳から大阪で育った。  
家業は銭湯、3人兄弟の長男である東田和久さんは水泳が好きだったことからスイミ  
ング・コーチの職に就いた。4年たった頃、ふと「冬は寒いし、何か違う仕事をしよう」  
と思い、父に相談する。すると親戚の話も交え「豆腐屋は儲かるぞ。原価10円を  
100円で売るのだから」、「豆腐屋稼業でマンションを3棟も建てた」と聞いた。

「そうか、豆腐屋は儲かるのか。プールで人を泳がせるのも、水槽に豆腐を泳が  
すのも似たようなもの。豆腐屋もコーチみたいなものか」と思った。齢22歳、大志を  
抱いて京都へ転居し、『修学院とうふ 藤利』で修業に入る。

白とうふ1丁100円の時代に、熱心な修業で2年もすると自信がつき、24歳で  
独立。西京区の市場『新五条ショッピングセンター』の豆腐屋テナント跡に出店を果た  
す。店の名は父の銭湯『旭湯』にちなみ、『桂豆腐 旭屋』とした。

「豆腐屋は儲かる」と信じて独立し、店を始めてから、水道光熱費、パックやフィ  
ルムなど包材費、パートさんに払う人件費も必要なのだと気付いた。

## ●何を作ったら、売れるのか？

時はスーパーマーケットが勢力拡大を図る時代、閑散とした市場に4年で見切りを付け、店舗付き物件を借りて西京区千代原口に移転。曾祖父の久在衛門さんから2文字いただき、屋号を『久在屋』と改めた。

スーパーに並ぶ安価な豆腐と比べられたら勝ち目はない。どう存続していくか必死に考えた。京都の豆腐組合に加入し、会費の集金係をしながら市内の豆腐屋さんを巡り、「手揚げは、こうやって揚げるんや」と習う。京都には歴史ある名の通った豆腐屋が多数あること知り、自分には歴史が無いことに気付く。「俺、よく京都で豆腐屋をやってるな」と身の程を知り、「何作ったら売れるんや?」と、日々アンテナを巡らせていた。



国産の地大豆を使って豆腐を作る(写真提供: 久在屋)

『フーDJジャーナル』や『トーヨー新報』など全国誌の記者とも懇意にし、「久ちゃん、一度関東に勉強に行っているいろいろ見てきたら」と勧められた。その言葉に、初の東京出張へ。胸をはずませ、横浜高島屋の広い広い豆腐売場、新宿区の豆腐屋、南千住の『大倉屋』など、可能な限り足を運んだ。

電車の駅でパクついた「にがり豆腐」の味は衝撃だった。「にがり粉、すまし粉ではなく、本にがりを使った豆腐。これなら京都で勝てるかもしれない」と思った。加えて、埼玉県の『篠崎屋』樽見(前)社長が味見させてくださった、佐賀県産大豆100%の「にがり絹ごし豆腐」の美味しさ、甘さにも驚いた。

関東の豆腐を味わって、進む方向性が見え始めた。「京都に無い味の豆腐を作る」と決意し、「篠崎屋」で食べた豆腐をイメージしながら、にがりで固める豆腐の研究に没頭した。「にがりで作るには、ビシッと良い豆乳に炊き上げないと固まりません。旨い豆乳が炊けないとダメなんです」と当時を振り返る。

## ●雑誌『サライ』をきっかけに

東田さんは3年がかりでにがり豆腐を商品化し、売込みに努めた。西京区で目を付けたのは洛西タカシマヤ。売場責任者と奇跡的に面談が叶い、自分の豆腐を味見してもらう。「うまいやんけ!」と、取引が始まった。

洛西タカシマヤに入れた縁で、かつて「こんなところで豆腐を売りたい」と見上げた



左上から「揚げたてのおあげさん」「青竹よせど  
うふ」「豆乳茶わん蒸し」「有機栽培さとうい  
らず豆腐」「9月の地豆腐／水くぐり」「加計呂麻  
の塩」



会議室には社長の直筆で企業理念が記されて  
いた

阪急河原町駅直結の京都タカシマヤにも、国産大豆100%、にがり100%の豆腐を置いてもらえるようになる。「最初は納品しては売れ残り、回収と同時に新しいのを補充し、その繰り返しでした」。やがてファンができ、豆腐が売れるようになると柱回りに場所がもらえ、20年のうちに京都タカシマヤのデパ地下で唯一の豆腐屋となった。並行して、他の百貨店や高級食品スーパー、飲食店への卸も伸ばしてきた。

「久在屋」の商品が周知されたのは、雑誌『サライ』にカラーで1ページ取材・掲載されたことが大きい。丹波「大鶴大豆」と丹後の「翁にがり」、愛宕山系の地下水を使って「本豆腐」を作っていた1996年のこと。運送便のクール配送が始まったことを機に、フリーダイヤルを設け、手揚げと共に全国発送を始めた。

食の雑誌『dancyu』始め、テレビ局からも取材を受けた。売上は急増し、工場は手狭に。妻、パートを含む5人体制に限界を感じ、現在地への移転を果たす。

自社ビル1Fは店舗と豆腐工場、2Fで揚げ類と充填商品を作り、3Fは事務所と会議室、地下に冷蔵倉庫を備えている。

### ●美味しい大豆を求めて

あるとき大阪の機器資材展で「美味しい豆乳ができる釜」を知り、煮釜メーカー担当者と閉場時間を過ぎても問答した末、導入を決めた。以降あんなにバランス調整が難しかった「にがりでの豆腐作り」が当たり前のことになった。

これで量産態勢が整った。水は豆腐作りに最適と選んだ愛宕山系の、口あたりまろやかで素材の味を引き出す伏流水。にがりは京都丹後産を始め奄美、伊豆大島、高知県産の「天然にがり(塩化マグネシウム含有物)」など、それぞれの個性と大豆の相性を探り続ける。そして、また大豆に戻る。



「豆腐の旨さは大豆で決まる」と考えるも、京都は大豆が育ちにくい。収穫量も少ない。そこで取引先で働く学生に声をかけ、新潟県松代の大豆に巡り合う。千枚田で栽培された大豆「さとういらず」を味わったとき、「こんなに甘い大豆があるのか!!」と驚き、在来種に興味を覚えた。国産大豆が1袋30kg入りで3,000～5,000円の時代に、その大豆は1万5,000円、翌年は1万8,000円となる。

それでも使い続けるうちに、在来種大豆の奥の深さに惚れ込む。そして、日本全国の在来種を探しては豆腐に加工し、大豆の旨みが出るか、個性を主張する大豆なのかを確かめた。友人のツテ、業者アンテナなど情報網を巡らせ、群馬の大白、新潟の肴豆、宮城県の七里豆や仙台茶豆など次々に試し続けた。

「久在屋」では「在来種の大豆で作る地豆腐の美味しさを、皆さんに知ってもらいたい」と願い、月替わりで1～2種類の地豆腐を販売する。「北海道ニセコのゆうづる、とよみずき、小清水、青森県の黒神など、農家に出向いて長年掛かって仕入れた地大豆は、特に印象深い」と話す。

地豆腐がイメージするのは、米と麴と水で醸す地酒である。大豆とにがりと水を操ることができれば、日本各地の地豆腐ができる。京都の「久在屋」が作るから「京の地豆腐」を名乗る。「A5ランクの牛肉が美味しいように、A5ランクとも言える地大豆の旨みをいかに引き出すかは、職人の腕の見せどころ。豆によって加減が変わるからこそ、面白い」と話す。

### ●豆腐屋サミットと豆腐品評会の立ち上げ

全国豆腐連合会は2011年、「ニッポン豆腐屋サミット」を初開催した。東田さんは実行委員長として働き「豆腐屋はカッコイイ! そして、その先へ」と宣言した。以降サミットは宮城・徳島・沖縄と巡り、2015年からは東田さんが発起人となって、京都で豆腐品評会をスタートさせた。豆腐屋サミットと同時開催し、2019年までに熊本・東京・札幌・岡山と開催してきた。

東田さんは日々、早朝5時過ぎに出勤し、6時頃から15時頃まで現場に入り、そのあと豆腐屋サミットや豆腐品評会の委員長の任を果たす。京都府豆腐油揚商工組合の理事長として、青年部の豆腐屋育成にも労力を惜しまない。

「組合があったから、今があります。何も知らない私は、組合の先輩方に怒鳴られ、褒められ、時に飲まされ、育ててもらいました。森嘉さん、とようけ屋さんにも作り方を教わりました。私が役を引き受けるのは、組合への恩返しです」と、熱く語る。それらの功績が評価され、2019年に京都府の「現代の名工」を授与された。「更

に美味しいと評価される物作りに努めます」。「豆腐のおかげで、やりたいことをやらせてもらい、多くの人と知り合って幸せな人生です」と、眼を輝かせる62歳。

### ●大豆100粒運動

料理研究家の辰巳芳子さんと東田さんは、雑誌『サライ』掲載が縁となり知り合う。2000年には日独協会の交流イベントでドイツへ同行し、「辰巳先生」「久ちゃん」と呼び合う関係は、今も続いている。

辰巳さんが会長を務める「大豆100粒運動を支える会」では、東田さんも理事となり、共に「大豆立国ニッポン」を目指す。付加価値のある豆腐作りを目標に、全国11の農業高校で学生が大豆のタネを播き、育てて収穫。地元の豆腐屋や豆腐マイスターの協力も得ながら、豆腐作りまで一連を指導する。

ここでも東田さんは、熱心に「在来種の大切さ」を伝え、豆腐の食べ比べを体験してもらう。自分達が栽培した食材で、添加物を使わない本当の美味しさを舌に置くことは、食の未来を育み、豆腐屋の未来につながっていく。

### ●豆腐が人生

昨今のコロナ禍の影響について、東田さんは「豆腐屋も二極化しています。観光業と繋がる店は苦戦し、スーパーに安く卸す店は伸びています。非常事態宣言で学校給食がストップしたとき、文部科学省が8割、京都府が2割補償してくれました。全豆連も豆腐屋を守るために必死です」と話す。加えて「豆腐も納豆のように、いずれはタレで売れる時代が訪れるだろう」とも。

では、「久在屋」の未来は？ 東田さんの長男・<sup>まさし</sup>仁さんが、京都府向日市で豆腐スイーツの店『AMAIMON』の製造販売責任者を務めている。二代目の活躍を、両親は期待を抱き見守る。東田さん本人は自分を、起きている時間の8割を豆腐に費やす「豆腐ニンゲン」だと笑う。「豆腐こそ我が人生」と胸を張る東田さんから生涯現役のまま、この先も私達を口福へと導いてくれるだろう。

スミシング・コーチだった青年は、豆腐のコーチを経て、豆腐作りに励む豆腐屋コーチとしても精を出す。業界の底上げと活性化、日本各地で消えゆく地大豆の継続栽培応援、豆腐のある健康な暮らしPR…、豆腐に生涯を捧げる男に、「老後」の文字は無い。

■有限会社 久在屋

京都市右京区西京極北大入町132 TEL 075-311-7893