

あの店・この店 お・店・紹・介

『ふうせつ花』代表の石田秀悦さんと奥様の信子さん。店名は、安代をイメージする風、雪、花をひらがなと組み合わせて軟らかく表現した。

ビッグカンパニーではなく グッドカンパニーを目指す

安代町
ふうせつ花

お店の創業は。

35年ほど前に父が始めた豆腐店がスタートでした。当時は安代町内だけでも10軒程度の豆腐店があり、小売店などへの卸を中心にしていました。

現在の小売店をオープンしたのは平成12年の12月です。

小売店へ転換したきっかけは。

町の賑わいが少なくなっていくのに合わせ、卸先の小売店も徐々に減少するようになりました。ホテルや料理店への卸も始めましたが、やはり全体的に下降傾向でした。

ただ小売店への切り替えは、そうしたことだけが理由ではありません。大学を卒業した後、父の手伝いをしたり、他の豆腐店で修行したりするうちに、徐々に現在の豆腐店のあり方に疑問を持ちはじめたんです。

例えば豆腐生産の工業化です。大きな企業では、より大量生産を目指し、ローコストでの豆腐づくりが盛んです。われ

われがそうした大企業と同じ土俵では戦えません。やはり味を追求し、納得していただいたうえで、料金をいただくことが大事だと思いました。

そのためにあちらこちらへ勉強に行かれたそうですね。

京都や大阪にはよく行きました。例えば京都の料理店では、湯豆腐が数千円もします。これは豆腐を味わうということだけではなく、食事する時間を満喫してもらうための値段なんですね。器、接客、部屋、庭などトータルで豆腐料理を楽しんでもらうという考え方がしっかり根付いています。

大阪はまったく逆で、コストパフォーマンス重視。おいしいのは当たり前で、それをいかに安く提供できるかが勝負というところがあります。

いずれの方法もそのまま当店で実践できるとは思えませんが、考え方を徹底させるということの大事さを学ぶことができました。

オープンのための準備は。

商品については、まず原料を研究しました。豆腐というのは実に単純で、豆にがりと水さえあればできます。それだけに、豆の種類、にがりの加減、水の善し悪しだけでずいぶん違うものができるわけです。

特に豆にはこだわり、一部宮城県産や北海道産も使用していますが、種苗メーカーや地元農家のご協力で、ナンブシロメなど県内産を中心に使用しています。

製法についても試行錯誤の連続でした。詳しくはお話しできませんが、にがりの量と温度、豆乳の濃さなど「これだ」と思うところに行き着くまでずいぶん時間がかかったものです。

目指すポイントは「一口目からおいしい豆腐」でした。これだけ競合する商品があり、誰もがおいしいものを口にできる時代では、食べ終わった後にうまいと感じる商品ではインパクトが生まれません。やはり出合った瞬間に「おいしい」と思える商品が必要だと思いました。



主力商品の一つ「ざるおぼろとうふ」。豆の種類により、黄豆・緑豆・黒豆・茶豆ざるおぼろの4種類がある。
集められた材料の豆。店内の脇に並べてあり、素材の良さを分かってもらえるようディスプレイの役割も果たしている。
豆腐の納入先の中には安代町と浄法寺町の学校給食用も。
社内のデザイナーが手がけたロゴ。「豆腐店らしくないロゴを」という石田さんのねらいどおりの仕上がりがた。



通信販売では手に入らない、来店者のみが購入できる「豆乳どおなつ」。
こちらでしか味わうことができない「豆乳ソフトクリーム」。当初は敬遠する人もいたそうだが、今では地元の子もたちから絶大な

人気を誇っている。
洋菓子店のような雰囲気店内。豆腐の試食、休憩場所など買い物を楽しめる工夫が見られる。石田夫妻と製造スタッフ

店舗も一般的な豆腐店のイメージとはまったく違いますね。

店舗は最初から、豆腐店のイメージを一新できるようなものと考えていました。昔から豆腐店は朝早く、冷たい水仕事を中心できつい仕事という見方がされてきました。店内も暗くいつも湿気の多い場所と思われがちでした。

そうした固定観念を打破することで、豆腐店は次の時代にも担い手が生まれてくるのではないかと思ったのです。

そこで新店舗を作る際には、デザイナーを社員として迎え入れました。私自身が希望する店づくりや商品パッケージを具体的に形づくってくれる人がそばにいてくれるメリットは非常に大きいと思います。

製造小売店がデザイナーを抱えるというのは珍しいのでは。

珍しいと思います。豆腐に限らず、職人の世界というのはいまだに「良いものを作るのが一番。見てくれは二の次」という風潮があります。

確かに良いものを作ることは絶対条件ですが、これからは見た印象がますます大事にされると思います。例えば自分自身が何か購入する際、「かわいくないもの、美しくないもの」を選ぶでしょうか。どうでもよいものならそれでもいいでしょうが、思い入れがあるものなら見た目も十分考慮するはず。

当店の看板やロゴなどに社内デザイナーが関わることで、見た目の付加価値がより高まると考えました。

商品パッケージもおしゃれですね。

最初に考えたのは、スーパーなどで横並びに売られている四角いパックからの脱却でした。

安代町という場所までわざわざ買いに来ていただくのに、どこでも買えるものでは申し訳ありません。また期待を裏切れば二度と足を運んでくれなくなるでしょう。

そこで主力製品である「ざるおぼろ」には、竹ざるに盛って販売することにしました。もともと「ざるおぼろ」は無理な圧力をかけず、自然に水が落ちることで豆乳の風味が残り、柔らかさを保つことができるようにしています。味の良さを保つだけでなく、食べ終わった後は器としてご利用いただけるということで、人気を呼ぶようになりました。

商品全体についても「味と見た目の両立」を常に意識しています。

店舗以外の販売ルートはありますか。

以前からおつき合いさせていただいているホテル、旅館などからの発注があります。その多くが「オーダーマイド」の豆腐の注文です。

当店の豆腐を他と比較すると、「豆の味と匂いがするもの」というところが特徴

です。それゆえ、本当の豆腐好きの方に評価をいただいていると思います。

しかし、ホテルや旅館では、豆腐自体の個性だけではなく、華やぎが求められます。四季それぞれに特徴を出すだけでなく、どんなお客様にも喜んでいただくかなくてはなりません。そのためにホテルや旅館から依頼された製品は、事前に関係者の皆さんで打ち合わせを行い「目で楽しみ、舌で楽しむ豆腐」を提供するようにしています。食べる時の驚きや「これが豆腐か」と感動してもらえるように心がけています。

ホームページでの通販もされていますね。

ホームページに関しては、現在リニューアルを検討中です。というのも、今後インターネットをはじめとした通信販売の売り上げがまだまだ期待できるからです。

安代町は単独で見ると人口が少ない岩手県北の小さな町です。しかし商圏としては非常に魅力的な場所だと言われたことがあります。八戸や盛岡、大館などの都市から高速道路で30分程度、商圏として130万人を抱える場所は、県内では例がないそうです。

そうした地の利を生かすのはもちろんですが、わざわざ遠方から来ていただいたお客様をお迎えすると、本当においしいものを手に入れたいという方の熱意を

感じます。

先日横浜から車でご来店いただいたお客様がいらっしゃいました。青森、秋田からも数多くご来店いただいています。こうしたお客様が手軽にご注文いただける環境がさらに整備できればと考えています。

デパートなどからの出店依頼も多いのでは。

確かに出店要請も数多くいただいています。すべてお断りしています。

オープンした当初は順調な経営を目指するために、デパートなどのテナントに魅力を感じていました。しかし、どこからも声をかけられなかったのです。今考えるとそれがよかったと思います。

この店の開店記念パーティの時、私はある経営者が言った「ビッグカンパニーを目指すのではなくグッドカンパニーと呼ばれるようになりたい」という言葉をあいさつで引用しました。もしテナント方式を取り入れていたら、純粋により豆腐を作るのではなく、テナント料をまかなえる豆腐づくりをしていたかもしれません。この初心を忘れないようにと日々思っています。

卸から小売へ変わり新たな発見がありましたか。

すべての意識が変わりました。作ると

いう作業だけでなく、接客、店づくりなど雰囲気非常に重視するようになったんです。そうした努力は日々の売り上げで確実に分かります。また試食をさせていただいている段階でも分かります。お客様に満足していただけたのか、また来ていただけるのか...それは逆に数百円という値段に対し、私たちがどれだけのサービスを提供できるかの挑戦でもあると思うのです。

私は評判の店、一流と言われる店をできるだけ見に行くようにしています。海外ブランドも含め、そうした店の商品は驚くほど高額です。しかし、その値段で納得できる質の高さ、店づくり、接客がキチンと行われています。とても勉強になりますね。

今後の展開は。

次の段階として、どうにか実現させたいのが自然の食材と豆腐料理をメインにした食事どころです。

良い景色、おいしい料理 できれば風呂まで用意しておもてなしをすれば、お客様に気持ち良くお支払いいただけるのではないかと考えています。

このプランを実現できれば、地域の雇用の創出にもつながります。店をオープンするために準備をしている時、「働く場が生まれることは良い」と後押しして下さった方が数多くいました。地域のため

にそれぞれが自らの役割を果たすことが求められる中で、私は雇用の増加に貢献できるのではないかと考えています。

そして集まった仲間たちと「やれることはたくさんある。だからやろう」という雰囲気店の運営ができればいいですね。



店舗名 ふっせん花
所在地 安代町字保戸坂236
電話 0195-72-8008
代表者 石田 秀悦
所在地 安代町字保戸坂236
創業 平成12年
従業員 12名(うちパート5名)
業種 豆腐、湯波、厚揚げ等の製造・小売
営業時間 10:00 ~ 18:00
E-mail fu-setuk@sukaheru.net
URL http://www.sukaheru.net/fu-setuk/

