



3月にオープンしたばかりの盛岡駅ビルのフェザン店。ターミナルという立地ゆえ、商品構成は新商品「きらら」ほかギフトや贈答品用品が中心になっている。多彩な商品とさりげない接客は旅行者にも好評だ。

積極的な商品開発と 店舗展開で業績を拡大

今回取り組んだ経営革新の内容は。

新しい食感と美味しさを追求したチーズケーキ「かご盛り きらら」の開発・販売と、盛岡の駅ビルフェザンの1階にアンテナショップを出店しました。これらは中小企業支援法に基づいた経営革新計画を提出して県の承認を受けたのち、いわて産業振興センターの小規模企業設備資金貸付制度を利用して進めてきた事業です。

革新に取り組むこととした理由は。

当社は菓子製造業者として70年以上の歴史を持ち、昭和47年に発売した焼き菓子「ぶすのこぶ」は30年以上お客様に愛されています。もちろんその間にも常に商品開発に取り組み、数多くの銘菓を送り出してきましたが、いずれも短期

的なヒットで終わってしまうのが課題でした。そこで中小企業金融公庫から現在伸びている企業のデータを頂き、独自の経営分析を始めました。その中で気付いたのが、長寿ヒット商品には本物の美味しさが存在すること。つまり商品そのものに「売れる力」があるという点でした。分析した企業の中には商品数こそわずから30アイテムでも全商品アイドル化に成功しているところもあって、これからの時代業績を伸ばしていくためには、そんな力のある商品をひとつでも多く持つことが重要だと感じました。実は当社では昭和60年頃までハンバーガー店や文具店など多角経営にも取り組んでいたのですが、創業の原点に戻るといってこれらを一旦整理し、地元密着型の菓子店へと再スタートを切ったのです。



なめらかな食感に加えフルーティな香り、そしてかご盛りという斬新なスタイルが受けて、大ヒット商品となった「きらら」。半解凍状態ではシャーベットのような食感を、完全に解凍すれば口中でとろけるまろやかさが楽しめる。

その発想転換から「きらら」が生まれたのです。

チーズを使った菓子づくりは以前から行っていたのですが、「きらら」では口の中に入れるととろけてしまうような、今までにないソフト感を追求しました。様々な試作を繰り返した結果、豆腐の柔らかさとフルーティな風味を持ち合わせたチーズケーキを完成することができました。

早速盛岡市のアネックスカワトクで販売したところ、午前中で完売するほどの人気ぶり。数多くの商品を開発してきましたが、ここまでダイレクトな反応があっ



1 「人を“おっ”と思わせ、会話が弾むような菓子を作りたい」と社長の宮沢陽一さん。地元の歴史や文化に根ざした話題性のある商品開発姿勢は、(財)食品流通構造改善促進機構の「優良経営食料品等小売店コンクール」において同機構会長賞も受賞した。また「味だけではなく、目に見えない衛生面にいかに神経を使うかも大事」と工

場の衛生管理も徹底。厚生省(現厚生労働省)の「8年度食品衛生優良施設」において大臣表彰を受けてもいる。
2 3 出来上がったチーズケーキ「きらら」はスタッフの手によってひとつひとつ丁寧にパッケージされ、上質なフレッシュチーズの美味しさを楽しんでもらうため冷凍状態で出荷されていく。



たのは初めてのことでした。現在「きらら」は、盛岡エリアでは川徳と駅ビルフェザンのみで限定販売しています。

そのフェザン出店はいつ頃決まったのですか。

経営革新企業の承認を受けたのと、ほぼ同時でした。フェザンへは以前から出店したい意向を伝えており、今回のリニューアルの際にお話を頂いたのです。しかし決定してからが大変でした。というのも経営革新企業の申請は「きらら」販売のためでしたので、フェザン出店で計画案そのものを変更して申請し直さなくてはならなかったのです。オープンまで時間のない中で店舗作りと申請書類作成が同時進行で、久慈地域中小企業支援センターの所長さんには随分と助けていただきました。実を言うこの承認申請を行うことになったのも、そもそもはセンターの勉強会で勧められたのがきっかけなのです。複雑で専門的な書類作成の指導もさることながらスタッフの励ましや協力があって(申請に)挑戦する気になれ、結果として貸付制度を受けることもできました。我々中小企業が成功するためには、このような協力や支援策は積極的に利用すべきでしょう。

出店の反応はいかがでしたか。

当初は投資や経費の面で「やっつけけるだろうか」という思いもありましたが、初日は品切れするほどの大盛況で、売上目標額以上でした。「東京の羽田(空港)と八重洲(東京駅)を制した銘菓は日本を制する」というように、岩手においては盛岡駅への出店はやはり大きい。しかし基本は商品の良し悪し。商品そのものに「勝ち抜いていける力」があったからこそだと思っています。今後フェザン店は当社に対するお客様のイメージを掴むと同時にニーズを探っていくアンテナショップと位置づけて、メニューの蓄積や素材のリサーチに生かしていこうと考えています。販売では季節感やさりげないサービスを意識して、常にフレッシュ感を押し出しながら当社の商品を多くの皆様を知って頂きたいと考えています。

御社の商品づくりのポリシーは。

お菓子は、それをきっかけに会話が弾むようなコミュニケーションの基本になるものです。そのため当社のお菓子(銘菓)にはすべてに物語性を持たせるようにしています。例えば主力商品「ぶすのこぶ」は久慈溪流にまつわる言い伝

えをヒントに作ったものですが、その名前の可笑しさと味の素朴さで発売当初から大きな反響がありました。また、このお菓子を贈られた若い女性が憤慨した話を何人もの人から聞かされたり、名の由来を訊ねられることもしばしばでした。そもそも人を驚かせることが私は好きですし、熱狂的な映画少年だったこともあり、物語のある菓子づくりがごく自然な営みにもなっているのです。味や見た目の良さの追求こそが菓子づくりの本義なのかもしれませんが、お菓子を通して当社とお客様が、あるいはお客様同士がコミュニケーションできるなら、それは素晴らしいことではないでしょうか。実は盛岡への出店を契機に当地にちなんだ名前の商標登録もすでに済ましていますので、新たな銘菓の開発に取り組みたいと考えています。

販売スタイルにもこだわりがあるようですね。

商品を育てていくということは、需要に対して供給を少なめにしていくことだと思うのです。ですから当社では量販店などへの卸販売はかなり少なめにしています。どこにでもあるような商品にはしたくないからです。こうした販売戦略



4 沢菊のベストセラー商品「ぶすのこぶ」は、小倉餡にバター時雨種をまぶして焼き、沢ガニが小石に卵を産みつけた様子を表現した焼き菓子。日本茶にも紅茶にも合うと評判の美味しさだ。
5 沢菊は大川目町にある銘菓工場のほか、十八日町には洋菓子工場をそなえた本店がある。商品ラインナップは現在、和菓子・洋菓子合わせ約200アイテムを数える。

が話題性に結びつけば人が集まり、結果として地元の利益にも結びついていくと考えています。現在、日本の経済は中央寄りになるばかりで地方は収縮していく一方にあります。久慈市も例外ではなく、公共事業の減少や大型スーパーの郊外への進出などによって中心部は活性化の必要性に迫られています。これからは守るだけではなく、自分の会社はもちろん次世代のことも考え、一社でも二社でも多くの企業を育てていくという姿勢が大切になっていくでしょう。

今後の予定と展望は。

当社では現在、銘菓工場を備えた工場店、洋菓子工場を備えた本店、三光ストア店、種市店の4店舗ほか、この3月にはフェザン店をオープンしました。また飲食事業としては、久慈市文化会館アンバーホールにて軽食喫茶ラウンジ「マグニピコ」を経営しているほか、市内のショッピングセンター内へコーヒーショップも出店しています。さらにこの7月からは、仙台市内で飲食店をチェーン展開しているカーリーナグループのメニューに当社の「きらら」が登場することも決まっています。製造部門はこれまでどおり物語性のあつものを開発していきますが、会社全体としては当然のことですが、時代の流れ

や環境を敏感にキャッチしながら成長していければと考えています。

最後に、経営革新の成功の秘訣を教えてください。

昭和40年代後半に手掛けたアメリカンワッフルはじめ50年代にはクレープを、そして60年代にはジャンボシューを発売するなど、当社はこれまで時代の一步先をいく商品開発を行ってきました。もちろん新事業への進出においては、ダメになったらどうするかまで徹底的に分析したあとで取り組むようにしてきました。今回、久慈地域中小企業支援センターの勉強会へ参加して気付いたのは、常に前へ前へと進んでいこうとする、この私の取り組みそのものがすでに経営革新だったのだということです。とはいえ新事業へ参入していくのには、誰にとっても心配事や不安がつきまとうものです。綿密な経営革新の計画があるのは当然のことですが、なにより大事なのは、その中へ飛び込んでいく度胸なのだと思います。これは今回のフェザンへの出店で、私自身が強く感じたことです。経営者に必要なもの、それは経営革新への気概と度胸。これに尽きると思いますね。



国道281号沿いにある沢菊工場店。広い駐車場とレンガ造りのモダンな外観を持つ店舗は、数多くの成長企業を徹底分析した宮沢社長なりの結論。敷地内には事務所と銘菓工場も建っている。

有限会社 沢菊

所在地 久慈市大川目町2-4-2
電話 0194-55-2206
代表者 宮沢陽一
創業 昭和5年
従業員 26名
業種 菓子製造小売

沿革

昭和5年、久慈市で飴玉や南部煎餅等の製造販売業として創業。社名は、初代の名前(宮沢菊松)からとられたもの。初代が開発した黒糖饅頭の人気などにより徐々に事業を拡大してきた。現社長で3代目の宮沢陽一氏は盛岡市内の菓子店などで修行を積んだのち、昭和47年に社長に就任。同年発売した「ぶすのこぶ」はその名前のユニークさに加え、上品な甘さの小倉餡と洋菓子のような皮が好評を博し、久慈を代表する銘菓として30年以上のベストセラー商品。このほか久慈市出身の柔道家にちなんだ「十段」、俳優・森繁久彌が久慈を訪れた際のエピソードにちなんだ「桃べっぴん」、「殿琥珀でございます」、「ケサランパサラン」などユニークなネーミングの銘菓が数多く揃う。