

特集：元気な中小企業訪問記Ⅷ

第5章

en haut (上へ) なオーナーの開業顛末

——宮崎にないケーキを作る

宮崎県宮崎市 パティスリー アンオー



海老原 雅人
神奈川県中小企業診断協会

1. Pâtisserie en haut の開業

宮崎県宮崎市の市街地にほど近い閑静な住宅地に、Pâtisserie en haut (以下、アンオー) は建っている。駐車場付きで、混雑する日は交通整理員も登場する。深いエメラルドグリーン^①の1階建てで、2013年開業の新しいケーキ屋さんである。取材当日はあいにくの強い雨。さらに月曜のお昼前で、1週間で一番のアイドルタイムだというのに、車は間断なく訪れる。そう、ここアンオーは宮崎では知人ぞ知る有名洋菓子店なのだ。

この店のオーナーは、シェフの芋生^{いもおれいこ}玲子さん。宮崎出身で、宮崎の高校を卒業後、大阪・福岡など各地で飲食店などを転々とするが、一念発起して上京する。そこで、東京・吉祥寺の超有名店・アテスウェイに行きついた。そして、入店後、実質わずか1年足らずで2番手のシェフであるスーシェフになり、都合10年ほど腕を振るっていた。

2012年、フランス開催の世界大会「モンドリアル・デ・ザール・シュクレ」にて見事優勝を飾っている。この大会は2年に1度開催されるが、1年前から国内予選が開かれ、勝ち抜いた者が日の丸を背負って世界大会に進出する。本大会自体も2日間、延べ20時間にわたる激戦である。肉体的にも精神的にも非常にタフな大会で、パティシエとしてあらゆる角度から真価を問われる。誤解を恐れず言

うと、まさにフランス菓子のワールドカップなのだ。芋生さんは2012年の本大会で優勝を飾り、翌年にアンオーを立ち上げた。

2. 「負けず嫌い」の世界チャンプ

そんな芋生さん、前のお店の厨房では「スケバンのような」声を張り上げていたそう。仕事には妥協を許さない、大変厳しい人なのかもしれない。だが、取材中に話す雰囲気はゆっくり、そして気さく。明るく大らかな人柄が垣間見える。

自身の性格を挙げてもらうと、何より負けず嫌いとのこと。普段からケーキが好きかという、そうでもなく、「ショーケースを見ても、『わ〜!』とかはないですね」だそう。ケーキが根っから好きだったというより、「負けず嫌いだけでここまで来た」という。それで優勝とは、まさに負けず嫌いの世界チャンプかもしれない。



店内にある受賞トロフィーと芋生オーナー

それでは、こんな芋生さんの開業顛末を、運営・ヒト・モノの観点から見ていきたい。

(1) 運営：「こどここ？」状態の台風

開業前こそ、「のんびりやろう」と構えていたようだが、ふたを開けてみると大行列。何しろ宮崎という所は、地元にはないコストコの料理が陳列される日は大人気を博するスーパーがある、デパートの北海道物産展には他市町村からバスツアーが組まれる、などの現象が発生する。この地にはないモノが手に入ることに敏感なのだろう。世界大会優勝作が買えるという熱狂が起こるわけだ。

よく言う「オープン景気」の風は、アンオーナーにとっては台風だったようだ。嬉しい悲鳴を「嬉しいと感じる暇がない」状況の中、当然、厨房は目の回るような忙しさ。こんな状態が半年続いたそう。

「半年間、ずっとですよ。もう大変というより、『こどここ?』となってしまいうような状態です」という言葉に、想像を絶する苦勞がにじむ。品切れ続出の日々には、行列に並んだ一部のお客さんから不満の声すら聞こえた。

もっとも、有名店でスーシェフだった芋生さん、厨房で指示を出したり、人をまとめたりすることはさんざん経験してきている。まったく経験していない人と比べるとできるほうとはいうが、与えられたことを遂行すると、自らリーダーシップをとって遂行することではまったく違う。

「相当困惑しました。もう何が何だかわからなかったです。誰も助けてはくれませんからね」

(2) ヒト：尽きない葛藤

従業員は、開業当時に前の店から一緒に誰かがついてきたわけではない。完全にスタッフ全員が「初めまして状態」であった。とはいえ、若くてそれなりに勉強をしてきている優秀なスタッフを集められたためか、当初の品質レベルは達成できている。

しかしながら当然、前の店とは細大含め、やり方が異なることも多い。どこまで任せ、どこまで自分のやり方として教えていくのか、その塩梅が非常に難しかったという。ましてや、前述のとおりオープン景気の台風が吹き荒れる中、「早くやってほしいから、慣れた手法で仕事をしてほしいけれど、違う手法でやられると何か嫌」という違和感もあったようだ。大忙しで精神的な余裕もないとき、ちょっとした違和感がのっぴきならない葛藤にもなる。

「東京のときは絶対的なシェフがいて、それに『ついていけ!』という指導ができた。けれど、それは誰でもできるんですよ」

オーナーという立場になり、厨房の運営だけではなく、もっと大きな視点での言動が求められる。スーシェフ時代は毎日声を張り上げていたわけだが、「自分がオーナーになると、そんなに強くは言えません。私としては牙を抜かれた感じもある」という。オーナーであるがため、以前とは違う葛藤が尽きなかったようだ。

(3) モノ：便利じゃない

宮崎らしい地産の農畜産物はたくさんある。また、食材のレベルも高い。「私の主人は食材のおいしさにびっくりして、料理をしなくなったそうです。いまはハマっちゃってます」と芋生さん自身が言うとおりに、宮崎の食材のレベルを高いと感じている人は、他県にも県内にも多い。

地産の農畜産物を取り入れる考え方は効率的で有効にも思えたため、「ケーキにも食材のおいしさが活きるのか」と芋生さんに聞くと、これにははっきりと「フルーツメインのお店はいいんでしょうけど、私はそんなにフルーツメインでやっていない。あまり宮崎にはないケーキを作っている」という。

東京では手に入らない、おいしい食材がある宮崎では、逆に東京では手に入るはずのモノがないケースが多発する。コストコや北海道物産展の熱狂は、まさにその証左ではない

か。宮崎の人が宮崎のためにやっている事業であるから地産地消もよいが、ないモノが欲しいという等身大の気持ちもあるはずだ。地方の創業＝地産地消的な回答を求めてしまう筆者の性を少し反省した。

食材という点では、芋生さんは「宮崎の業者さんが見たことがない材料で作っているので、食材という意味ではあまり私にとっては便利ではありません」と、明確に不利であることを主張している。



コンクール出品作のルミエール：ピスタチオ（緑・香ばしい）とフランボワーズ（赤・酸っぱい）のコントラスト

3. オープン景気の台風一過のいま

食材の調達コストという点では不利な宮崎でもなお、その地で開業した芋生さん。実は、開業に関しては特に一念発起したわけではなく、昔からずっと念頭にあり、自然な成り行きであったようだ。世界大会での優勝が機の開業ではなく、「本当は、もっと早く宮崎に帰るつもりだったのですが、優勝して、周りから『一応、切りのいいところまでいたら』という話もあって」と芋生さん。本当は、すぐにでも自身のお店を持ちたかったという。

非常に名誉ある大会での優勝、また東京でもやっていけるところを、あえて人口が少なく、食材の調達にも不利な宮崎に帰った理由は、ひとえに宮崎愛だ。

「やっぱり、宮崎の人が好きだからですね。底抜けに優しいのは、煮え切らない気がして、もどかしいところもありますが、帰ってくると皆が優しくしてくれて、すごく安心する」

ここで気がかりな人も多いだろう。そう、

いわゆるオープン景気（アンオーの場合、「オープン台風」であったようだが）後の運営だ。

一般的に、決して悪くはない。ただ、はっきりと差別化できなかった飲食店や小売店では、少し冷静になった消費者が離れる——正確に言うと、離れるというより支持者が残らないという現象がよく起こる。

この宮崎という地、たしかにないモノに熱狂するところはあるが、何しろ食べ物のレベルは高く、人口も少ない。世界大会優勝であっても、そのみでは持続しないどころか、その称号がハードルにもなりかねない。

このことは芋生さんも重々承知していて、「やっぱり、最初って勢いでいける。けれど、だんだん『それほどでもない、ほかの店と変わらない』ってなっちゃったら終わりなんです」と語る。宮崎にないケーキを作ることに妥協がないところは、さすがに負けず嫌いを武器に世界一になった人だ。「いまも残ってくれているお客さんは、『頑張ってるね』、『応援してるよ』って言ってくれている」そうで、そんな人々がアンオーを支えてくれているようである。

「ここどこ？」状態のオープン景気が過ぎ、「能力というか、とにかく体力は上がった（笑）」という従業員。当時は仕事の仕方などで葛藤もあったが、「いまは私の頭がちゃんと働いているので、指示を出し、自分のやり方を教える。逆に、相手のやり方のほうがいいなと思うところがあったら、そっちに変えていく」ようになったそうだ。いま、アンオーはようやく、宮崎のお店として船出をしようとしているところなのかもしれない。

「私はただ、ケーキを作ってお客さんに喜んでもらえれば、それで満足なんです」と、ここまで来ることができたことへの充実感も見て取れる。そして、「私の周りの皆さんは、本当に優しいです。このままお店がうまいければいいなと思っています」とにっこり笑った。

4. アンオー（上へ）

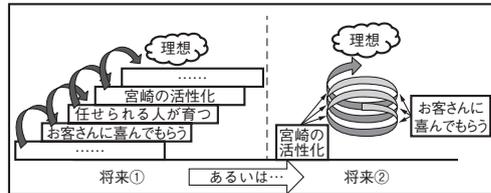
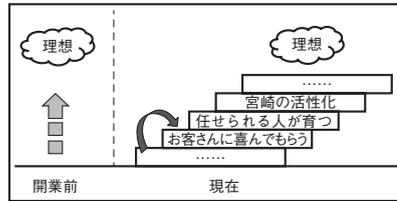
開業後の苦労もあったが、客観的にはここまできわめて順調なアンオー。しかし、今後の話になると、また負けず嫌いの顔になる。いまのところ、アンオーの理想に対する点数は「半分くらい」とのこと。「en haut（アンオー）」は「上へ」という意味だ。「最初はもっと洋菓子店らしい、かわいらしい名前をさまざま考えたのですが、1つもピンと来なくて。一番しっくりきた名前がアンオーだった」そうだ。負けず嫌いな芋生さんにぴったりだ。

開業前は漠然と宮崎を変えたいとか、宮崎から全国へといった理想像を思い描いていたようだが、いまは「この店をもっと良くしよう、もっと喜んでもらおうということしか考えられない」という。一見、後退したかのようにも感じるが、手段をケーキ、そしてアンオーというお店と定め、具体的な階段を理想に向けて上ろうとしているのだ。

現状は理想の半分というが、もう半分は「満点にはいきません。常にその先、その先と欲求が出てくる」とのこと。今後も「アンオー」なオーナーシェフ・芋生さんは、お店とケーキを通じて、「常に満点にはいかない」というチャレンジを展開するのだろう。そして、「私の代わりにお店を任せられる従業員が育ってきてくれたら」、もっと能動的に「一生懸命、宮崎を活性化させようとしている方とも協力して」、開業前に漠然と抱いていた理想に向かって、階段を一段上るのだろう。

「いまは、まだ受け身」と苦笑するが、ロードマップが見えてきた、いまはその段まで進めた、ということなのかもしれない。この階段は、実は螺旋になっていて、「お客さんに喜んでもらえれば、それで満足」の境地に戻ってくるのかもしれない。

先のことはまだわからないが、どのようにアンオーが進んでいったとしても、芋生さん



開業前、現在、将来の「上へ」のイメージ

の負けず嫌いがきっと発動するはずだ。

5. おわりに

「開業前は、値段が高いと言われてしまうかなと思ったんです」

しかし、実際には東京・吉祥寺と宮崎とで客層に違いは感じていない。支持者を宮崎でもつかめていることを確信したコメントだ。

外は相変わらず大雨。時計は12時を回っていた。駐車場から走ってお店に入ってきた女性は、会社の制服だ。雨の中、昼休みを利用して来たのだろう。こんな人がいわゆる応援しているお客様の1人だろうなど、なぜだかとても嬉しい気持ちでお店を後にした。

<会社概要>

会社名：パティスリー アンオー
 オーナーシェフ：芋生玲子
 所在地：宮崎県宮崎市江平東1-7-1
 TEL：0985-78-2227
<http://www.enhout.com/index.html>

海老原 雅人

(えびはら まさと)
 東京農工大学博士課程卒業後、インドのIT企業・ZOHOに入社。ネットワーク管理分野で戦略立案・遂行を担うカンパニーリーダーとして活動中。2014年4月中小企業診断士登録。

