

株式会社オオサワ (ぷちロール&とベーぐる)

地域の食材を生かしたベーグルが大ヒット 事業計画以上の早さで多店舗展開を実現



↑「ぷちロール」定番のロールケーキ「大和撫子」、「抹茶きなこ」等。自分用に買われる人も多いが、手土産用にも人気の逸品。



↑季節に合わせた「ひなまつりロール」「母の日ロール」「こいのぼー」などのロールケーキもある。ちなみに素材は、定番も季節品も、地元富山県産を多く使うようにしている。

「事業計画書を書いた私自身も驚いているのですが、ここまでうまく行くとは……」

商売の神様・恵比寿様のような笑みを浮かべるのは(株)オオサワの社長・大澤安明さん。社名やお名前だけでピンとくる方は少ないかも知れないが、ロールケーキでおなじみの「ぷちロール」、あるいはベーグル専門店「とベーぐる」のオーナーと聞けば、うなずく方も多いだろう。

特に「とベーぐる」の方は行列ができるお店としてオープン当初から耳目を集めたのだが、この3年半の間に9店も出店。その成功の陰には大澤社長独特のスイーツ店運営のノウハウとともに、公的支援によるサポートもあったのだ。

富山の人は「ふわふわ」が好きだ

もともと菓子職人になりたいと思っていた大澤社長。ところが「ちょっと迷って」フランス料理の道に。若い頃はフレンチレストランで修業し、また何度もフランスを訪れ本場の味を探究したのであった。自分のお店を持ったのは平成10年。元来の夢であったオリジナルスイーツの開発にも乗り出した。

しかし、時代が悪かった。後に“失われた10年”と表現されるようになった不況の真只中でお店を始めたため、不安定な日々が続いたようだ。

そうしたある時、「買って帰って、家族や友人と食べるスイーツは景気に左右されにくいだろう」と思い、スイーツ店を持つことを秘めたのである。そしてレストランの社員旅行で大分・湯布院を旅した時のこと。宿に入り、一休みしてから街を散策すると、多くの旅行者が同じ袋を持って歩いているではないか。事情を聞くと、ある土産物店のロールケーキで、湯布院土産の人気商品に育ちつつあったものだ。さっそく1本買って宿に帰って食べてみると、これが実にうまかった。その時、「そういえば富山の人が、ふわふわした食感が大好きだ。将来スイーツ店を始める時は、ふわふわのロールケーキをメインにしよう」と思いを馳せたのだ。

後日念のため、テクノホールで行われたイベントに出展して、ロールケーキを試験販売してみた。2日間の会期中に販売したのは、約700本。1日平均350本。展示会では、来場者の多くは午前10時から午後4時頃までの間にくるが、1人1本買ったと仮定すると、この6時間、1分に1人のお客さんをこなしたことになる。これはものすごく忙しい状況だ。なぜこんなに売れたのかを調べ



↑同店のベーグル。一度に20個ほど買って冷凍し、その都度トースターで温めて食べる方もいるとか。



↑「とベーぐる」1号店の富山店では、県産の材木も使った。

てみると、半ば義理買いした会場の出展者が、休憩時間などに食べたらうまいと評判になり、それが他の出展者や来場者に口コミで伝わったのだ。

そして満を持してスイーツ店「ぷちロール」をオープンしたのは平成15年。レストランとの二足のわらじを履いての毎日になった。「ぷちロール」では、定番もののロールケーキが3~4種、富山の旬の素材を使ったものが3~4種、そしてひな祭りや端午の節句など、歳時記に合わせて飾られたものが3~4種と、常時、10種前後のロールケーキがショーケースを彩るようになったのだ。

このロールケーキはたちまち人気商品に。午後の早い時間に売り切れることもあることから、「品切れで買えない時がある」とスイーツファンを騒がせたものだ。ここには大澤社長独特の市場の読みがあり、詳細を明かすことはできないが、「いつ行っても買えるお店」ではなく、「早めに行かないと買えないお店」に演出してきた一面もある。そして、「買いに行ったら売り切れで買えなかった」と友人の前で話させ、ストレスを発散させると同時に、口コミでロールケーキを広めさせたのである。

富山の人は「もちもち」も好きだ

この手法を進化させてオープンしたのがベーグル専門店の「とベーぐる」。ベーグルそのものはパン生地をさっとゆがいた後で焼いたもの。外側は普通のパンと同じようにサクッとしているが、湯煎によって内側はもちもちになっている。バターや卵を使わないため、若い女性たちの間で注目されつつあったのだ。

大澤社長は「富山の人は、もちもちした食感のベーグルも合うのではないか」と思ったところから、「とベーぐる」の展開を企画したのだが、お店を出す前にまず行ったのは、トレンドに敏感な女性の観察。どんな生活をしているか。一般的な行動パターンは? どんなことに興味があって趣味は何か。よく読む雑誌は? 等々。こうしたリサーチを2年近く続け、大澤社長流のトレンドに敏感な女性像が得られたわけだ。その女性たちを初期のリーダー的なお客様ととらえ、その人たちを飽きさせ

ないようお店づくりや商品構成を工夫しようとしたのである。

そこで課題になったのは、地元の女性たちの口に合ったベーグルの開発。大澤社長は「地域資源ファンド事業」(平成24年度)の支援を受けて、定番ものに加え、紅ズワイガニ、白エビ、呉羽ナシ、コシヒカリ、加積リンゴなど地元の農水産物を使ったベーグルの開発に乗り出すとともに、地元のフリーペーパーなどを使っての宣伝にも踏み切った次第だ。

事業計画は、客単価700円、1日の来店数がある数に設定して立てたのだが、「地元の旬の食材を使ったベーグルがおいしい」と評判になり、客単価は4割アップの約1000円に。1日の来店数は想定より2割多くなり、行列ができるお店になったのだ。

その結果、1号店(富山店)のオープン(平成24年9月)から3年以内を目標に2号店を持つという目標は、翌年秋には2号店(高岡店)、暮れに3号店(砺波店)と前倒しで実現し、その勢いのまま金沢市の2店を含む9店まで増やし、恵比寿様のように微笑むようになったわけだ。

Profile

所在地	富山市清水町4丁目3-6
資本金	500万円
従業員	10名(パート等含)
事業	ロールケーキを中心とした洋菓子やベーグルの製造・販売(レストランはベーグルを始めた際に閉店)
TEL/FAX	076-493-9539
URL	ぷちロール http://petit-roll.com/ とベーぐる http://t-bagel.com/



湯布院での劇的な経験と支援事業との出会いが、「今日の「とベーぐる」の出発点になっている」と振り返る大澤安明社長。