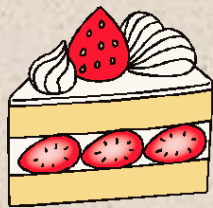


まいど！ざいむ局です！



# 関西元気企業

## ～ケーキ作りを極める～

今回ご紹介する企業は、ケーキハウスツマガリです。兵庫県西宮市の閑静な住宅街に本店を置き、遠方からでもたくさんのお客さんが買い求める人気のケーキ屋さん。

人気ケーキを作り続ける職人のケーキ作りへのこだわりとは。

菓子職人の津曲氏にお話をお聞きしました。

### 企業情報

名称	ケーキハウス ツマガリ		
所在地	西宮市甲陽園本庄町 6-38		
設立	昭和 62 年	代表者	津曲 孝
従業員	220 名	資本金	5 百万円
H P	<a href="http://www.tsumagari.co.jp/">http://www.tsumagari.co.jp/</a>		

### ● ケーキ作りを始めたきっかけは

実はもともとケーキ作りをしたかったわけではないんですよ。

私は、昭和 25 年に九州(宮崎県串間市)で生まれました。当時はケーキなんてものは見たことも食べたこともなかったですね。その時代は、洋菓子なんて馴染みのあるものではなかったと思います。

15 歳の時(昭和 40 年)に九州から集団就職で東京に出て行き、最初は荷物運びをやっていたんです。そして、私とケーキとの最初の出会いは、17 歳の時です。

友人からの誘いで、東京の洋菓子屋へ修行に入りました。この時も別にケーキ作りをやりたかったというわけではなかったんです。

その後も縁があって関西のケーキ会社に就職することとなりました。



ケーキハウスツマガリ  
代表者 津曲 孝氏

### ● なぜ独立したのですか

美味しいお菓子を心底作りたいという思いが、36 歳にして心の底からふつふつと沸いてきました。

独立してわがままな自分の思い通りのお菓子を作りたい。心の底からお客様に喜んでいただけるお菓子を作りたい。独立とは心の底から湧き出てこない無理です。

お客様に心底自分のおいしいお菓子を作りたいという思いが募った時、それが独立する時である、と思いました。

### ● 独立するということに家族の反対はなかったのですか

まったく反対はされませんでしたね。自分の店を持ちたいというのは、女房の夢でもありましたから。そういう意味では女房が一番の協力者です。独立した当初は販売から経理、店の掃除と何から何まで全部やってくれました。

本当に感謝しています。自分はただお菓子を作っていただけですから。

## ● なぜ西宮で開業されたのですか

前の会社の店舗が西宮にはなかったからです。わざわざ前の会社と競合するような場所に出したら、前の会社の怨念を買うだけでしょ。そう思って探していたら、銀行や不動産関係の人から今の場所を紹介してもらいました。それ以来ずっと同じ場所で営業しています。



【 本店 店舗の外観 】

## ● お菓子作りで、社長が大切にしていることは何ですか。

私の座右の銘としている言葉に「あじみせんかい 味見千改 びみしゆくがん 美味夙願」というのがあります。1つの味を千回は改良していかないと、お客様を喜ばせる味にはならないということです。それくらい旨い味を追い求め、日々改良していくことを大切にしています。

例えば、お好み焼き屋をやりたい人がいるとします。まず、お好み焼きについて誰よりも詳しくならないとだめです。お好み焼きの生まれた歴史はどうか。どの粉が一番おいしいのか、1番合うソースは？ 鉄板はどの素材でどれぐらいの厚さが良いのか。どの焼き方ならキャベツはしゃきしゃきなのか。どの水が良いのか？ 軟水か？ 硬水か？ どこまで深く研究するのが大事です。最近の若者は独立したいとは言いが、ここまで深く勉強していない人が多いのではないのでしょうか。

私は寝ても覚めてもお菓子のことばかり考えています。定番のケーキなどは何十年以上も改良に改良を重ねて今の味に至っているのですが、それでもまだ作るたびに、皮の焼き具合はどうか？ クリームは？ と考えています。

何かで独立しようと思っておられる方は、是非、1つのことを極めて欲しいと思います。その後は、日々改良していくことです。改良するためには、「内省力」が大事です。上手いかなかったら人のせい。まわりのせい。それでは改良はできません。



【 野生に近い環境の牧場 】

## ● 社長にとっての仕事とは

「お客様に喜んでいただく」ということです。自分の仕事でお客様をどれだけ喜ばすことができるか、そのために味を追求してきました。だから、素材にもこだわってきたのです。例えば、ウチが使っている牛乳は、ほとんど野生に近い環境で育った牛から採れるものです。牛舎の中でつながれているのではなく、牛は切り立った崖や草原を走り回っています。そうして採られる牛乳なので、少量しか採れません。大量生産はできないですが、お客様に喜んでもらうためには、美味しさの方が大事なのです。

## ● 今後、独立を考えている方へのメッセージをお願いします。

自分が起こしたい事業の本質を考えること。自分が何をしたいのか。何のために。誰のために。どれだけ人を喜ばすことができるか。良いものを作っていると最初はしんどいですが、お客様に信頼してもらえると買ってもらえるようになる。これがブランドということです。

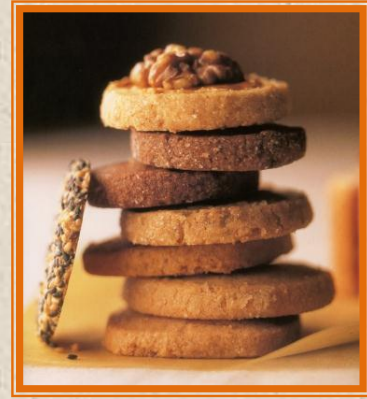
付加価値は利益ではなく、「お客様の喜び」であると私は考えています。世の中の常識では1+1=2ですが、経営者は1+1=5ぐらいにできる考えがないとダメですね。

いかにして+3の付加価値を付けることができるか。それをしっかり考えてください。





【 こだわりのシュークリーム 】



【 焼き菓子 】

＜取材後記＞

津曲氏は、「どうすればお菓子がもっと美味しくなるか」を日々考えているという。

「もう十分に美味しいじゃないですか」、この言葉に津曲氏はまったく耳を貸さなかった。

彼は語る。「お客様は、1回目に美味しいと感動しても、2回目、3回目に食べると必ず美味しさが低下する」と。

つまり、彼にとって、味を維持し続けることは、そのまま「衰退」することを意味する。

だから、彼は、「もっといいものが出来るはず」という向上心を常に持ち続け、日々味の改良に取り組む。決して、着地点を求めることはない。昨日より少しでも美味しいものを作る。それが「極める」という彼の哲学なのだ。

見えないゴール。それは、自分との闘いでもある。それでも彼は走り続ける。わずか一瞬のお客様の喜ぶ顔を見続けるために。

掲載している情報は、平成24年8月時点のものです。