



まいど！ざいむ局です！ ～ 起業家編 ～

関西元気企業

～溢れるイマジネーションで、時代に合った商品をクリエイト～

今回ご紹介する企業は、兵庫県三田市のパティシエ エス コヤマです。

1日1,600本売れる人気商品の「小山ロール」、フランスで開催されたチョコレートの世界的コンクールで2011年・12年と2年連続で最高評価を獲得するなど、常にニュースを発信し続けるオーナーパティシエの小山さんに、創作の原点や、経営の中心に据えているもの、起業のきっかけなどについてお聞きしました。

企業情報

名称	パティシエ エス コヤマ
所在地	兵庫県三田市ゆりのき台 5-32-1
設立	平成11年
代表者	小山 進
従業員	240名 資本金3百万円
H P	http://www.es-koyama.com/

●小山さんの創作の原点にあるものとはなんですか。

これまでの様々な経験が基になっていますが、その中でも子供の頃の体験は重要な創作の源となっています。具体的には、夏休みに田舎へ帰った時に母に連れられて行った虫採りや川に入って魚捕りをしたという体験です。そこでは母親から採り方を教わるわけですが、初めはうまく採れない。母親は上手に捕まえることができ、なぜ自分は上手に捕まえられないんだろう・・・と、そこから創意工夫の考え方が身につきました。他にも子供の頃の体験には様々なことに学びがあり、それが今の仕事にも活かされています。

●小山さんの経営の中心に据えているものは何ですか。

一つは『一生懸命深く掘り下げること』です。ケーキで言えば味もそうですし、楽しさもそう。そのことが自分のスタンダードレベルを高く保つことにつながります。深く掘り下げ、唯一無二のものを作る。それは奇抜なものを作るということではありません。掘り下げた結果、「エスコヤマ」の様々な商品が誕生します。代表作の「小山ロール」は、「ロールケーキはどこのお店にもある比較可能な商品だからこそ、群を抜くおいしさじゃない」という発想から生まれました。とびきりのおいしさじゃないと、自分自身、納得できないので、実験を繰り返す。それが掘り下げるということです。

もう一つは、『自分の感性を信じ続けるために、常に努力を怠らないこと』でしょうか。つまり、自分のやれることを自分で信じられるように徹底的に勉強するということです。それが今の時代が何を求めているかということに気づくことにもつながります。

子供の頃に培った経験を、大人になって身に付けた技術で表現する、それが今です。それが今の時代に合っているのではないかと思います。



オーナーパティシエ
小山 進 氏

●起業の動機、きっかけについて教えてください。

元々、起業するつもりはありませんでした。以前に勤めていたお店では、ケーキ作り以外にも営業やデザインなど様々なことも経験させてもらい充実した日々を送っていましたので。でも、子供が病気にかかり、いろいろとお金がかかるようになり、独立せざるを得なくなりました。ただ、最初から自分のお店を構えたわけではなく、独立してからの数年間は、商品開発のコンサルタント業をやっていました。

元々、人にもものを教えることが好きでしたし、契約した店のオーナーと共にお店を立て直すことにやりがいも感じていました。

しかし、最終的に店の売上げアップにまでつなげようと思うと相当長い時間がかかります。であれば、自身の考え方や想いを表現した店を作り、その店をモデル店として見に来ていただいた方が早いのでは、という考えに行きつき、自ら店を開くことにしました。



人気商品の小山ロール

●起業に当たって苦労した点がありますか。

どこにお店を構えるか、場所探しには本当に苦労しました。関西だけではなく東京の郊外も視野に入れて探し、図面も何か所も引いてもらいました。私の想いを表現したい店というのは、店舗だけあればよいというものではなく、郊外で庭付き一軒家の店だったので、それが実現可能な場所として最終的に今の場所、三田を選びました。

三田という場所に特にゆかりがあったわけではありませんが、私の創作の原点となっている子供時代に見た原風景が残されているこの場所で自分の想いを表現したいと思ったんです。そして何より三田は素晴らしい食材の宝庫でした。その採れたての食材がすぐ手に入る、これは都会にはないアドバンテージだと思います。



店舗の外観・内観

●起業に当たって必要なことは何ですか。

世の中に伝えたい想いが満タンであふれるくらいになったか、自分がやろうとしていることで世の中の役に立てる準備はできたか、ということだと思います。そこを突き詰めて考えてほしい。もちろんお金も大切ですが、人に何かをしてあげたいという気持ちがなければ、お金だけあっても成功はしないと思います。

そして、今は「足りない時代」ではなく「足りている時代」です。これまでに無いものを創っていかねばなりません。そのためには色々な知恵を出す必要がありますし、そのコンセプトには誰もが共感できる文化的メッセージが必要だと思います。

私のお店では、ケーキを取り巻く様々なことを大切にしています。それは、カフェでお茶を楽しんでいただいたり、ケーキを買って帰っていただくことだけではないということです。例えば、敷地内には、多くの木々が繁る広い庭を設け、さらに毎年新しい木を植え続けます。また、休みの日に遊びに来られたご家族の方々が、エスコヤマの庭を見て「うちにもこんな木を植えよう」と思ってください。自然が失われていっている時代だからこそ、そんなふうの一つのきっかけを作れたら嬉しく思います。こういうことも、ケーキ屋にできることの一つです。

店舗だけ構えて販売していればよいという時代ではなく、お客様の要求を超えていかねばなりません。こちらから、本当に欲しいものはこれではないですか、と提案していくことが必要だと思います。



大切にしているお菓子作りのコンセプトを伝える場としてお菓子教室を開催

●起業を目指す方へのメッセージをお願いします。

まずは自分をよく知ることが大切です。自分の得意なもの、弱点は何なのか。それに加えて、今はどんな時代なのか、自身はどういう時代の中で生かされているのか、ということを知ることが大切です。

私が起業した時代は、流行菓子としてあらゆるお菓子が世の中に紹介されつくし、メニューが飽和状態でした。そして関西の有名店で修業した職人たちが売れる方程式を持って独立し、お店も飽和状態にある時代でした。そんな「足りている時代」に起業をしたわけですが、そこで考えたのは自分のオリジナリティは何なのか。伝えたい想いは何なのか。それに対する答えを出そうと思うと、まず自分を知らなければなりません。自分の得意技・弱点・時代を知らないと戦えません。

「足りている時代」には、“ウリ”は商品だけではダメなんです。スタッフの元気が良いことでもいいし、キレイな花がたくさん咲いているお店でもいいんです。そういうことがたくさんあったほうがいいと思います。

●今後の展開を教えてください。

常に、変化（ニュース）を創り出さないといけないと思っています。同じ立ち位置にとどまるのではなく、より高みを目指して成長・進化し続けたいですね。お客様もそれを待ってくださっているとします。フランスでの受賞といったことも、その結果の一つではないでしょうか。ただ、“お客様のためにばかり”を考え過ぎず、自分の感性を信じて、自分が楽しいと思うことはきっとお客様も楽しいと思ってください、という立ち位置、感覚をブレずに持ち続けていきたいと思っています。

<取材後記>

「ケーキ屋として大成するには、技術が20%、残りの80%は違う能力が必要」という言葉が印象に残った。もちろん、その技術は圧倒的である必要があるわけだが、人としての豊かな感性や、人を育てる能力など、技術以外の要素も非常に重要というもの。ものづくりは「技術が命」と思っていただけに、技術で世界から認められている人の口から発せられたその言葉は意外だった。

さらに意外だったのが、「あらゆる仕事はものづくりである」との言葉。仕事には必ず相手がいる、その仕事に期待してくれている人、仕事のレベルの高さを喜んでくれる人が存在する。その相手に喜んでもらうために仕事にはいろいろな工夫が可能だ。だからものづくりなんだ、と。

これまで役所の仕事を“ものづくり”ととらえたことはなかったが、今回の取材は自身の仕事を見つめ直す意味で本当に良い機会となった。

掲載している情報は、平成25年4月時点のものです。