

お菓子のニシヤマ

北海道河西郡更別村

<https://www.okashino-nishiyama.com/>



店舗概要

創業年 1975年(昭和50年)
売場面積 26.0㎡(7.9坪)
従業員 3.5人
営業時間 9:00~19:00
9:00~18:00(日祝のみ)
定休日 月・火曜

商品構成

・生菓子 60.0%
・焼菓子 40.0%

経営方針

- ・村内の人に愛される店になる。
- ・顧客目線に立った経営を行う。とりわけ「地域住民目線」を重視する。
- ・素材の新鮮さを楽しんでもらうため、製造した生菓子は当日中に売り切る。

村民の生活リズムに合わせた商品づくりと効率的生産システム

[お菓子屋さんを村から無くさないために伯父の店舗を引き継ぐ]

1975年(昭和50年)、現在の経営者の叔父である西山氏が現駐車場の場所で創業。初代は帯広の柳月で菓子職人として勤務しており、そのノウハウを活かして40歳の時に独立した。村唯一の和・洋菓子の店として繁盛していた。創業から30年を経た2005年(平成17年)、70歳を迎え突然引退を表明。娘二人は嫁いでいたため、当時札幌の洋菓子店に勤務していた現経営者に後継を託した。

伯父から後継者の打診を受けた現経営者は更別村の生まれであり、1997年(平成9年)に函館短期大学付属調理師専門学校を卒業。母親は「お菓子のニシヤマ」を手伝っていた。更別村から菓子店が無くなる寂しさも有り、2005年(平成17年)伯父から店舗と暖簾を居抜きで買い取った。

地域に愛されてきた洋菓子店であることから、店舗名称も変えることなく全て居抜きで買取り、残されたレシピを頼りに先代の味を継承した。2012年(平成24年)、老朽化に合わせて生産性と店舗イメージアップの為に現在の店舗を新築した。

[注文を受けてからクリームを詰めるこだわりのシュークリーム]

今でこそ人気商品になっているが、2005年の発売時120円は普通のシュークリームが60円であり、高くて売り切ることができなかった。それでも作り続けることによって認知され、現在180円でも人気の商品となっている。

平日100個、土日は150～200個を製造販売。売り切れ後にシュークリームを求めて来店するお客様には次回から予約していただくことを願います。1つから予約可能。

クッキーシュークリームのサクサク感を味わってもらうため、注文を受けてからクリームを詰めることが売りものとなっている。発売当初はクリームを詰めて販売を行っていた。売れ残るとシュー皮とクリームの両方が廃棄されることになり、ロス金額が大きかった。クリームを注文後に詰めることによって、売れ残っても廃棄するのはシュー皮だけですむ。原料となるバターやクリームは十勝にある工場のメーカー製を使用。



左から：注文を受けてからクリームを詰める、皮だけのシュークリーム / 正面の冷蔵ショーケース / 大きな窓が店内を明るくする

[地元更別村の産品を商品化]

村おこしとして「すもも」のオーナー制度がスタートしたのは今から30年前。村外の人も含めた200名の木1,000本が大きく育ち、期限満了となって現在は村が「すもも」の山を管理している。毎年八月半ばごろに、更別村や第3セクターのさらべつ産業振興公社、更別農業高校が収穫。当店はそれを利用して「すもも」をジャムに加工し、「すももチーズケーキ」と「すももチーズタルト」の二種類を製造。チーズは地元のさらべつチーズ工房で作られたゴダチーズ「酪佳(らくか)」を使用。村のホームページでもお土産品として紹介されている。

新型コロナによって北海道への観光客が減少し、十勝名産の小豆がだぶついてしまった。小豆を大量に使用する村内のパン製造業と連携して「北海道十勝更別村産つぶあん&もな缶」を開発。当店が販売元となり販売している。



左から：人気のシュークリーム / すももチーズケーキとすももチーズタルト / つぶあん&もな缶

【お店そのものがランドマーク】

2005年に先代から居抜きで店舗を購入して以来、売上が順調に伸び購入した店舗では手狭になってきた。2012年、隣接する土地を購入して店舗を新築。その時に重視したのが夫人のアイデア。赤と白を基調にして、ひときわ目立つ店舗とした。通りを隔てた村役場からも直ぐ目に付く店舗となっている。店の建物が商店街のランドマークにもなっている。

店に入って直ぐ左側、シュークリームショーケースの後ろには裏側がオレンジ色のオープンが目に入ってくる。4段のオープンがそれぞれタイマーで制御されており、焼いている時間帯は5分毎程度に焼き上がりを知らせるチャイムが鳴る。お客様の購買意欲を高める効果が生まれている。

店内と加工場を隔てる壁は一部ガラス張りにしている。シュークリームの後にはオープンが見える。正面冷蔵ショーケースの後には作業場が見える横長のガラス窓が設置されている。手づくりであることの安心感を提供している。

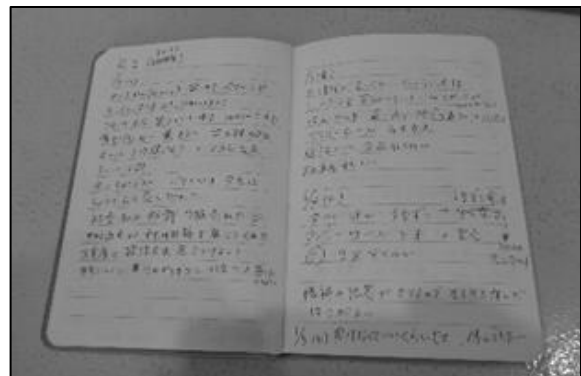


左から：村役場からまっすぐの位置に見える店舗 / 魅せるオープン / 商品作りが見える店内窓

【村民の生活リズムに合わせた生産計画で当日完売】

日本一の大規模農村であることが示すように、当店の顧客は農家を中心。更別村の農繁期である5月から10月は比較的落ち着いた商いができる。農閑期となる11月から4月までが販売のかき入れ時となる。一度に10個以上購入するお客様も多いため、農閑期には品揃えを増やし、製造数量も多くする。

毎日の生産数量を決めるときに重要な役割を担うのは夫人が毎日付けている手書きのノート。販売数量やその日の出来事、気が付いたこと、課題等が記述されている。アイテム毎の明日の生産数量は一年前の記述を参考にして夫人がアドバイスをを行う。夕方4時には売り切れる数量を製造することを、昨年の実績から決めるが、予約された数量を追加して一日の製造数量が決める。予約をしないで夕方品切れしてから来店するお客様には、お詫びをして次回からの予約をお願いする。



左：毎日付けられている夫人の手書きノート。
毎日の生産を左右する重要なノート。

[少人数での製造を実現する各種製造機械]

夫婦二人で店を運営しているが、製造は代表者だけで行い、必要に応じてパート従業員に製造を手伝ってもらっている。職人ではないパートに製造任せる為に、また代表者がマルチで作業ができるようにと各種自動機械を導入。

- ・おいしく焼き上がるバツェンの四段電気オーブン（2005年から使用）。
- ・ムース等の冷凍生菓子を作るだけでなく、焼き菓子の冷却にも使う急速冷凍機。
- ・冷凍庫の入口を冷蔵庫内に設置している、それぞれ2坪の冷蔵庫と冷凍庫。
- ・ボールや攪拌機等、製造で使用する道具を一度に洗浄できる大型洗浄機。
- ・手間と労力が必要なカスタードクリームを自動的に作るカスタードクッカー。
- ・クッキー生地を伸ばしカットするマシン。
- ・墓石で作ったタルト生地伸ばし台や手づくりの調理器具磁石台等、加工場には代表者のアイデアが盛り込まれた便利な機械や道具類が配置されている。



左から：墓石の伸ばし台 / 四段オーブン / カスタードクッカー / 磁石で張り付くホルダー

[買いやすい価格設定と原価計算に基づく健全経営]

近年生和洋菓子の金額は上昇傾向にある。当店では子供がお小遣いでも買える金額に設定することを心がけている。新製品の販売単価は原価積み上げ方式ではない。スタッフや知人に試食をしてもらい、いくらなら購入するかを確認する。試食結果を参考にして、お客様が納得できる販売単価を設定する。販売単価を決めた後に原価計算を行い、利益を確保できるように原価の構成を検討する。材料の構成だけでなく、加工の手間がかからないように製造方法を見直すこともある。手作業が中心となる製造小売であるが、多少高価であっても便利な自動機を導入することによって、生産性を大きく向上させている。数量限定で販売する特別な生シュークリームでも200円で販売することができる。比較的安価な単価で販売しているにも関わらず、高収益を上げる事業に育っている。



材料・製造過程を工夫して生産性を向上させ、子供でも買いやすい金額の美味しい洋菓子をつくっている。右の設備は洗う時間に人手をとらない大型洗浄機。