

有限会社 虎屋
森山 浩一社長に聞く

社名	有限会社 虎屋
代表者	森山 浩一
本社	千葉市中央区富士見 2-12-1
事業内容	和菓子製造販売
資本金	300万円
社員数	4人
創立	1938年4月



創業70年の和菓子の名店 千葉っ子の熱き心で焼く 伝統の“どら焼き”

“どら焼き”の虎屋として、地元・千葉市のみならず、県内外にも広く知られた和菓子の名店。中央区富士見の富士見通りに戦後まもなくから店を構え、千葉市内の商店街の移り変わりをみつめ、時代に合わせた和菓子の味を提供してきました。

3代目社長として活躍する森山社長に、経営方針、和菓子作りのこだわりなどをうかがいました。

●創業のお話からうかがいます。虎屋は70年以上の歴史をお持ちだそうですね。

創業は昭和13年と聞いています。初代が栄町に出店したのが最初です。戦後になって富士見の現在地に移転し、現在に至ります。

●社長は何代目となるのですか。

3代目です。平成10年に先代より事業継承いたしました。

●3代目を継がれるまで、どちらかで修業をなさっていたのですか。

東京・二子玉川の菓子専門学校で2年間、和菓子を勉強した後、千葉・市川の和菓子店で3年間修業、その後、卒業した専門学校で今度は講師として3年ほど生徒を教え、その後2年間、横浜の和菓子店に勤め、千葉に戻って来ました。

●修業されていた店はやはり、著名なお店なのですか。

市川の和菓子店の店主は、菓子業界で全国的に有名な卓越した技術を有する社長で、技術は元より、「人生の師」として現在もお世話になっています。

●いずれは、店を継ぐというお考えで、和菓子作りを修業なさっていたわけですか。

自分の家に帰ってくるまでに「白いご飯が食べられるようにならない」という考えでしたから、いざとなったら一人で独立できるぐらいの技術は身につけて帰ってきたいと思っていました。

●和菓子職人の世界とは。

和菓子職人は、技術がものを言いますから。逆に言うと、しっかりとした技術さえ身につければ、目上の職人さんも一目置いて接してくれるし、若い職人に的確な指導もできるわけです。

●千葉の虎屋といえば「どら焼き」です。お店同様に、歴史がありますね。

どら焼きは、初代から続く当店の主力商品です。和菓子もケーキなどの洋菓子と同様、時代の流れというものがあり、その流れに沿ってお菓子を作っていくかなければならないと思います。

どら焼きも継承してきた味を大事にしつつ、私なりに今まで以上においしいと言っていたかのような試行錯誤しています。初代の頃よりごひいきにいただいているお客さんもいますし、この地域に生まれ育って、小さい頃から当店のどら焼きに親しんでいただいた人たちも沢山お客様としてごひいきいただいております。

また、当店の立地がら近隣の会社が、贈答用としてお買い求めされ、とても喜ばれております。

●虎屋のどら焼きは、ほかとどこが違うのでしょうか。

今は、どこでも厳選素材を売り物にしますよね。和菓子だったら「丹波産の大納言を使用」だとか、〇〇産の粉だとか、〇〇の卵を使っているとか。私はそういうものを謳い文句にするのはあまり好きではありません。良い素材を使うのが当たり前だと思っているからです。和菓子の価値を高めるのは、やはり技術と素材だと私は思っています。

●社長さんも、その技術を引き継いでこられたわけですね。

父親が亡くなって、代を継いだわけですが、修業時代は家に戻っても年配の職人がいて私のポジションは、約束されていたわけではなかったですからね。

何処にいても、生活できるよう必死に勉強しました。

和菓子業界にも国家試験の技能制度があって、私もその資格を持っています。県内で現在4百数社が和菓子協会に登録していますが、そのうち1級技能士取得者は20人位です。私は今、千葉県和菓子技能士会の会長を務めさせていただいていますが、この会では菓子店帝王学や和菓子屋に関するすべてを勉強しながら、若い職人への技術指導をしつつ活動しています。

●独自の製造方法のようなものもあるのでしょうか。

それはありますよ。私も他店の製造方法、材料選びは気になりますが、いくら高価な材料を使っても技術がなければ美味しいものは作れません。

私も、修業で得た経験と技術のほかに、業界中での情報の共有といったことも行いながら、お客様よりご好評いただける商品を常に考えています。

●味や質を守っていくことも苦労があると思いますが。

初代は高度成長期時代、二代目の全盛期はバブルの頃ですし、それぞれ苦勞し商売していたかと思えます。先代、先々代から口では教わりませんでしたが、今私が心がけている事は人任せにしないで、私が責任を持って始めから終わりまで一つ一つのお菓子を目を光らせていられるか、と言う事です。初代の背中をみて勉強した次第です。私も、工場や店が動いている限りは、出来るだけいるようにしています。



●現在の和菓子業界の状況はいかがですか。

正直、元気があるようには思えません。当社は店も自社所有ですし、立地的にも、この富士見通り商店街は、千葉市の中心市街地で比較的人通りがある方で、恵まれていると思いますが、成田だったら成田山、市川なら法華経寺と、歴史的な文化があり、その中で商人が栄えてきました。

千葉市の中心市街地にも、成田や市川のような歴史的なものが多々あると思います。商売には、地元の歴史や文化的な下地がやはり必要だと思うのです。

●新商品も考えておられますか。

新しい物は常に取り入れたいとは思っています。ただし、新しければ何でもいいというわけではなく、1~2品、季節に合わせたものを取り入れています。例えば、イチゴの季節であれば、イチゴを使ったお菓子だとか。

私は、暇を見つけては近隣の物産展などに必ず足を運ぶようにしています。そこで販売されているものや、ディスプレイの仕方、接客方法などを勉強してくるわけです。良いものがあれば家内や店の若い子にも見に行かせます。

●和菓子にもトレンドのようなものはあるのですか。

時代の流れのようなものはありますね。例えば、低甘味の和菓子を求めるお客さんも増えています。一方で、お年を召した方は昔ながらの甘いものを好まれます。特に当店がある富士見通りは、若い人たちも大勢行き来しています。従来の和菓子に加え、柑橘系のお菓子をそろえたり、流行では、ありませんが、どら焼きでも、各マスコットをデザインした焼印を作り、千葉市のマスコットキャラクターちはなちゃんどら焼き、千葉県の子ちゃんどら焼き、



千葉市動物公園の「風太君どら焼き」、千葉都市モノレールの「モノちやんどら焼き」など、千葉をアピールする商品を置くようにしています。

ただ、虎屋の看板というものがありますから、質や味を落とすようなことはあってはならないと心がけています。

●甘くない和菓子というのも難しい注文ですね。

一般の消費者も、求める味覚が少しずつ変わってきているのです。やはりメディアの影響が大きいですね。TVや雑誌、新聞で糖分摂取方法とか、健康には減塩が良いといった情報が伝えられると、お客様の中にはご相談される方もいらっしゃいます。

和菓子の基本素材は、健康に良いと言われている小豆です。私は、和菓子の魅力、美味しさは、甘さだと思っています。甘さは一緒なのですが、甘さを気にするお客様には柑橘入りの和菓子などをお薦めしています。

●ヒット商品というのは大事ですか。

ヒット商品を作りたいという気持ちはもちろんありますが、近年のヒット商品と呼ばれるお菓子は3カ月もたないでしょう。私としては、毎回来てくださるお客様に何かしら変化のある商品展開を心がけています。毎日変えることはできなくても、一週間、二週間おきに変えています。

和菓子屋にとって一番大事なのは四季です。春夏秋冬それぞれに季節の商品があります。春は桜餅とか。素材が近年、冷凍技術、ハウスものでいくらでも手に入りますが、季節が合っていないければ商品として販売することはしません。

和菓子屋は、四季折々の味覚・嗅覚を大事にして商売していくことだと思います。

●今、力を入れている商品は。

昨年の夏頃から虎屋オリジナルのわらび餅をつくれなかと構想を練り、全国各地より材料を取り寄せ、試作を重ね、独自の製法にて昨年11月より販売しています。

この、わらび餅は私が言うのもなんですが、毎日食べたくなる様な口の中で美味しさが広がり、食感や弾力も飽きが来ない程度に仕上げ、きな粉も市販のきな粉と違う濃厚な香りがする微粒子のきな粉を探し求めて、本当に美味しいわらび餅が出来たと思います。

●店頭ショーケースを設けてわらび餅を展示していますね。

商工会議所の方、青年部の仲間からのアドバイスや、都内などの売れている和菓子屋さんを自分で周っ

て研究した結果、考えたのが写真のサンプルケースです。

どこにもありそうですが、和菓子屋では珍しいのですよ。普通はポスターや写真を張り出すぐらいでしたから。これからも、売り出したいものをディスプレイしていくつもりです。



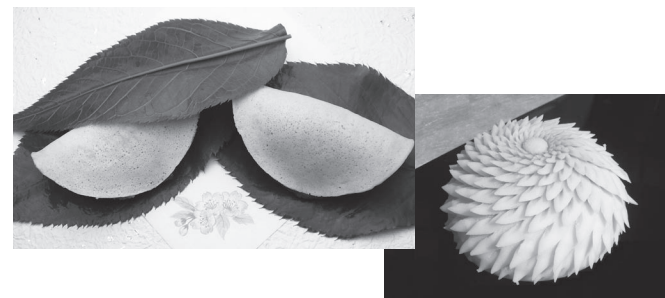
●生き残っていくために必要なものとは何だとお考えですか。

やはり、情報と仲間です。業界の動向、新商品、お菓子のトレンドなりをいち早くつかみ、商売にうまく取り入れ、お客様に喜んで頂ける事が大事です。そのためには、チャンネルや引き出しをいくつも持ち、360度ネットワークを張り巡らせて情報を集めることです。

自分が作った和菓子に自信を持ち「うちの和菓子が一番だ」というプライドを持つのも大切な意識向上の要素です。のれん、伝統にあぐらをかかず、お客様の立場になった和菓子作りを、お客様より愛される事が生き残っていくためには、必要なのだと思います。

●千葉市も駅の改装や西口の再開発などで変わろうとしています。期待はありますか。

集客できるエリアも私の若い頃に比べると、どんどん千葉駅の方に近づいているような気がしています。確かに街が変化していることは実感できます。



5~6年後、千葉駅が新しくなれば、街の様子もさらに変わって来ると思います。そういうことは毎日考えていますし、今のうちからネットワークを広げて、千葉市がこれからどのように変わるかわかりませんが、いろいろな意味で期待はしています。

●どこかに支店を構えるような予定はありますか。

今は考えていません。自分の目が届かないと不安なのです。人任せにできない性分なのです。本当に信頼できて任せられる人がいれば、出店の話もまた違って来るでしょうけれども、これからタイミングを見計らいチャンスとあれば考えたいですね。すべて自社で作っている事が売りですので、それはこれからも大事にしていきたいです。

●今後の抱負、目標などをお聞かせ下さい。

私は、なにしろ、行政、観光、商工、諸団体の方々大変お世話になり、アドバイスをいただいたり、地域商店街の方々と一緒に地域を盛り上げていきたいと活動しています。その方々が私の財産です。

虎屋としては、「美味しい」「安心安全」「お客様に喜ばれる和菓子作り」に心がけ、事業を大きくしようとか、年商を上げようとかはその後に付いてくる考えだと思います。

自分の和菓子作りには自信を持ち、若い子たちへの技術継承にも力を貸してあげ、千葉の伝統文化を大事にし、きちんと守って継続して行きたいと思っています。

「継続は力なり」という言葉がありますが、これからもお客様から信頼され、愛され末永く虎屋の和菓子が愛されるよう技術、素材厳選、人材育成に精進し、千葉っ子の熱き心を大事にして、看板に恥じない商売をこれからも心がけていくつもりです。

