

矢板希望の星

一日十個限定のミルクレープがランキング一位になるなど、楽天のインターネットショップの洋菓子部門で人気の「3時の森」。

多くの芸能人が買ってブログに書き込んでいるほど。

このネットショップのお菓子を作っているのが風月堂菓子店の塚原宏朗さんだ。矢板の若者が日本全国に、その味を届けている。

■父の店を閉めた

宏朗さんの父親が病気で倒れ、当時二人いた三十代半ばの職人に菓子作りを教わりながら、同時に経営に関することも受け持つことになった。母親にも教

妥協はしない
祖父、父譲りの頑固さと
時代を先取りする感性と



塚原宏朗さん

高校卒業後、東京のカフェで一年ほどパティシエ修行。自動車免許が必要になり、実家に帰って手伝いをしながら自動車教習所通い。その最中に父親が病気で倒れ、家業の菓子店・風月堂をそのまま継ぐことに。

えてもらいながらのからの勉強だった。

いろいろな観光地のプライベートブランド（PB商品）のお菓子を受託生産していたが、「あなたで本当にできるの？」などと、かなりバッシングを受けたという。

そして、一年も経たないうちに、父親がやってきた風月堂の店舗を閉めることにした。菓子店というのは顧客のために多数の品をそろえる必要で、相当の技術と経験がないとできない。自分にはまだ無理だと判断した。

店を閉め、職人にも

辞めてもらうとういうのは大きな決断だったが、生きるか死ぬかの状況の中、迷いはなかった。

■PB商品を作りながら、インターネット販売の道へ。

その後、経営の方向を観光地のおみやげ物を主流に、PB商品の受託製造・卸に変え、そこに集中した。

一年ほどして落ち着いた頃に、仲の良いところがIT関係の仕事をしていただくこともあって、共同出資でお菓子だけの販売をするため、「3時にドットコム」というインターネット直販サイトを立ち上げ

た。

現在は、「3時の森（有限会社）」として、お菓子だけでなく、関連商品として、コップやタンブラー、CDなどの販売もしている。「製造と売り手が一緒にこなすのは大変なので、ホームページの管理はひとりが、私がお菓子の製造を担当しています。この役割分担が一番効率的だと思っています」と話す。

■方向性はお客様が教えてくれる

メールや、ネットでのアンケート結果を担当者が集計してくれるので、顧客の声がダイ

レクトに伝わってくる。それが、ケーキを作る上でとても参考になるという。

「お客様に提案したり、反対に提案されたり、それが刺激になって、新しい商品ができることもあります」。

「どうやら、ネットを使って、顧客とのコミュニケーションを取ることで、商品の方向性が見えてくるようだ。」

■夢はカフェを作る

お菓子の小売りは、ネットでは限界がある。意外なようだが、梱包などに人手が必要だったり、マーケティングが大きい分、製造・販売の規模も大きくしていかなければ勝ち残れないのだ。

「私は、カフェをやりたいのでいろいろなところからお誘いがありますが、大きすぎないかと決めています。また、味を守るためにも大量生産はできないのです」。

■3時の森」という名前を付けたときの基本的な考え方が三時に菓子を食べるシーンに必要な全てのものを

提供するということだった。お菓子だけでなく、自然環境も含めた空間も提供したいという思いが強くなり、できれば、来年か再来年には念願だったカフェを始めたかと考えている。

■妥協しない

宏朗さんの一番こだわりの好みに合わせることはできませんが、自分のお菓子づくりの基

本は変えずに、できるだけ自然で上質な素材を使い、お客様の好みに近づけていく工夫はしています。そのため

に妥協はしません。これは、父や、和菓子職人だった祖父のお菓子に取り組む姿勢でもあった。

■師匠であり、遊び相手であり、ケンカ相手

「3時の森」のサイト管理をしていることは、東京でいろいろな人と仕事をしていることもあって、宏朗さ

■情報を発信すること

矢板は活気がないとよく言われるが、一番の問題は情報の発信が少なすぎるのではないかと思っ

ている。今、友人と、矢板産のものを使ったお菓子を作ろうかという話があるが、探せば、もっといろいろな素材があるはずだというのだ。

矢板に住んでいる人、矢板以外に住んで、食べ歩いている人が交流し、つながっていくようなポータルサイトを作れないものかと考えている。(〇)