

ふるさとを語る

兵庫県は、5つの国から成り立っており、多彩な人材を輩出しています。そこで、毎回、様々な分野で活躍中の方に「ふるさとひょうご」を語っていただいています。

今回は、フランス小麦を原料とした本格派バゲットを提供する「ヴィロン」や国産小麦を中心とした高級食パンの店「セントル」など、次々に新たな市場開拓にチャレンジする株式会社ル・スタイル代表取締役西川隆博さんに、榎本県人会事務局長がお話を伺いました。



西川 隆博

(にしかわ たかひろ)

加古川市出身

平成4年 3月 関西学院大学社会学部卒業
4月 ニシカワ食品株式会社入社

平成14年 11月 株式会社ル・スタイル設立・代表取締役、
全日本パン協同組合連合会青年部総連盟副会長
(総務・リテイル担当)

西川さんは加古川のニシカワパンの3代目に当たります。小さい頃から跡継ぎになるんだと思われていたのですか。

祖父が創業者で長男の長男が僕で、家業だから継ぐべきなんだろうなと思っていました。子どもの頃は経済が右肩上がりでもうかっていたようです。パン屋っていい商売だなんて思っていました。

ニシカワパンは地域のブランドとして定着していますが、東京に出店し、本場フランスの小麦粉でパンを作っています。入社したらチャレンジしたいと考えていたのですか。

入社した20年前はパン業界も厳しくなり始めた時期でした。小麦粉の価格は政府売渡価格で決められるのですが、30年近く前から下がり始め、ずっとパンの価格も下がりがつ放しだった。食品業界に突きつけられている安心・安全には人件費や設備投資にすぐお金がかかるのに、なかなか売価には上乗せできない。このままの経営でいいのかずっと考えていました。渋谷に「ヴィロン」を出店したのが入社して10年ですが、それまでも新しい店づくりをしていました。

地元の加古川で新たな店を出されたのですか。

地元でもやりましたし、神戸にも店を出しました。親父の代までは加古川という地域密着戦略で、地域では一番大手のヤマザキパンを超えるシェアを目指してほぼ実現しました。今はさらに、スーパーやコンビニに大手がどんどん出てきて、競争が厳しくなっています。われわれも外に打って出ないといけない。そこで神戸市からの誘致で北野工房のまちに「ラ・サン・ミッシェル」という店を出しました。まずは神戸で足場を作ろうと食パンとフランスパンだけの店を出したのです。

当時のフランスパンの原料はフランスの小麦粉なのですが。

違います。輸入小麦は食管制度があってアメリカ、カナダ、オーストラリアだけで、フランス小麦は全く入っ

てこなかった。フランスからの輸入が解禁されたのは「ヴィロン」出店の数年前、1999年か98年頃だと思えます。

そうなんです。フランスパンという名前が付いているから当然フランスの小麦だと思っていました。

フランスに行っても「フランスパン」はないんです(笑)。「フランスパン」というのは日本のパンなのです。関税納付金は払わないといけません。フランス小麦やエシレというバターの輸入が解禁された。JR舞子駅の中で北野と同じ「ラ・サン・ミッシェル」の店をオープンした頃です。神戸はパンの文化度も高いので、本物のフランスのパンを作ることにはしたのです。フランス小麦でバゲットを焼いてクロワッサンもエシレバターを使ってベストなものを作ったらすごく繁盛しました。

こだわりのパンを作れば消費者もそのコストは支払ってくれるということですね。

お客様にそういう提案ができれば発展する可能性がある。僕はその当時30歳手前でしたから、40年とか50年はこの商売に携わらなければいけない。舞子での成功もあり、さらに日本一と言っていたいただけるパン屋を作れないかと考えました。

もっという小麦粉もあるんじゃないかと。

原料もそうですが、いい職人もいて、設備も最新のものを使い、いいものを作るといって企業文化があったので、日本一にチャレンジしようと考えました。フランスの小麦も手に入るようになったので、本物のバゲットを作っちゃんとした価格で買っていただけのブランドを作ろうとフランスに行きました。

パリではパンを食べ歩かれたのですか。1か月ほど行かれたんですか。

3週間あまり行ってきました。アパートマンを借りて。パリには600軒くらいのパン屋があり、100軒くらいバゲットを食べ歩きました。その中でおいしいと思ったのがヴィロンという製粉会社のレトロドールという小麦粉で作ったバゲットでした。

ヴィロンはその時日本企業と契約はしてなかったんですか。有名ホテルなどからサンプルを送ってくれてという話は

あったようですが、契約はしていなかった。2002年に帰国したら、一番大きな業界紙にヴィロンの特集が出た。パリの人が取材して素晴らしいと書いていたので、とにかく早くヴィロンに連絡して社長と一回会ってくれと4月にパリに行ったんです。

会われたときはどんな感触だったのですか。

ヴィロンの社長と初めて会って、「お宅の小麦粉で作ったパンを食べたらおいしかったから日本で再現したい。新しく店も作り、レトロドールやヴィロンの名前も出すので独占輸入させてくれ、他には売らないでくれ」と言うのと、「よくわかった」、「じゃあいくら買ってくれらるんだ」と。

独占というならたくさん買ってくれということですね。

独占契約でないとなんか変なものをあちこちで売られてしまうと困ってしまう。独占でないブランドディングができないという話をした。大体わかったという話だった。次はユーロパンという展示会で会ったのですが、先方は、朝からこれだけ来たよと日本のパン屋の会社の名刺を見せて来た(笑)。

「早く契約しないとどこかと決めちゃうよ」と(笑)。渋谷に店を出されたのですが、なかなか決まらなかったのですか。

ヴィロン社は、我々と一緒に、会社は小さいけれど質の高いものを作る企業です。店は最初神戸で出そうとしたんですよ。東京まで出てくる気もなかったし、ニシカワ食品の地元という意識もあった。それで、神戸の大丸周辺を探したのですが、賃料は東京と変わらないし店も全然空いていなかった。仕方なく東京で探したら、渋谷に物件があった。渋谷はいいイメージではなかったけれど、東急本店や文化村が近くにあり、我々の求めるお客さんも来ていたのだけと思ひ渋谷に決めました。

文化度の高い場所に店を出されて本物のパンを買ってもらえるという自信があったんですか。

ありました。そうじゃなければ、3億の投資はできない。父親には、この一連のことは全然報告もしていません。次は僕がやるわけですから。

ヴィロンは、他にもライバルがいたと思うんですけど、西川さんを選んだのはどういう理由だったのでしょうか。

僕ほど具体的に戦略を立てて、こういうことをやるよと言ったのはいなかったんですよ。粉を送ってくれとか粉を買いたいという話はあっても、具体的にブランドを作るための絵を描けてたのは僕だけだったと思います。僕はパン屋を続けていくかどうかが決まるチャレンジだと思っていました。

勝負を賭けられていたのですか。でも、三代目はよく身上をつぶすと言いますが(笑)。

だから、僕は楽なんです。三代目は何とか言っかけて。つぶして当たり前だから。楽ですよ(笑)。

その後、ヴィロン丸の内店を出され、今年7月には銀座に食パン専門の「セントル」を開店されました。お客さんが好きなトースターを選んで焼いて食べる。6千円(!!)のビーフカツサンドもあります。

「ゆめちから」という北海道の小麦でおいしい食パンができるようになってきている。日本の麦でもおいしいパンになることを味わっていた。今の家庭にはポップアップトースターはないので、それでおいしく焼いていた。ビーフカツサンドもメディアに取り上げられ1日に5個くらい売れています(笑)。

普通は開店するときはチラシなどでPRすると思うのですが、PRせずに、口コミで広がっているのですか。

口コミは悪い部分もあるけれど、その人が実際に感じたことを言うので伝わりやすいと思います。ネットが普及してきて口コミのスピードも早くなっている。口コミで誰かを店に連れてきてくれたら今度はその人も自分の店と思ってくれます。

東京のマーケットは高いものだったらいわけではない、何か話題になるようなものではないといけないでしょうね。

東京では、とんがった商品で、他にはない話題性があるもので質が伴えば売れます。新しいことをやるにはやりやすい。ただ、これを全国に展開すると失敗すると思う。そんなにマーケットがあるわけじゃない。逆に全国からここに買いに来てもらった方がしっかり商売は繁盛します。

西川さんは、全国のパン組合の青年部の副会長もされています。業界の活性化のために、どのような取組をされていますか。

会員が年々100軒、200軒単位で減っています。せっかく自分の店を持ったのにそこから戦略がなくて数年でつぶれてしまうところもあります。何とか活性化しようとして、今年で4回目になりますが、10月19日に国際フォーラムの広場で「日本全国ご当地パン祭り」を開催します。兵庫も5軒ぐらい出ます。去年、三田市のパンプキンというお店が三田すき焼きパン出したら、テレビ番組で取り上げられてすごく売れたそうです。メディアに取り上げられるとパン全体の消費も上がります。

ふるさとの兵庫では、兵庫の麦でのパン作りを力を入れてると聞いています。

加古川バイパスの出口近くで「ゆめちから」を栽培しているのですが、神戸というパンのメッカがあるので、兵庫の麦で兵庫のパンを作りたい。品種的に「ミナミノカオリ」というのが有力なので、それを植えていただいています。生産できたなら、まず学校給食で生徒達に兵庫の麦のパンを食べてもらおう。その先には地元のパン屋も地元の麦で地元のパンを作ってもらおう。組合の青年部の副会長としても各地のパン屋が地元を売って地元のパンを作りますように呼びかけています。

大いに期待しています。最後に、兵庫ゆかりの特に若い方へのメッセージをお願いします。

兵庫、神戸ですごく豊かなところだと思います。瀬戸内の魚も但馬の牛も丹波の栗もとびきりおいしい。地元にいると気がつかなかったけれど東京に来て一層強く思います。僕は味覚だけは自信あるんですけどね。兵庫で育ったからこそ本物を見る目がある。本当に兵庫に感謝しています。東京でビジネスをやって兵庫に還元したい。兵庫から出てきて、「あの人も兵庫出身か」と言われるぐらいみんな頑張りたいですね。



渋谷「ヴィロン」