

株式会社コート・ダジュール

本社 茨城県つくば市東新井19-26
創業 1992年9月
従業員数 2023年7月31日現在 92名
(正社員45名/パート・アルバイト47名)
事業概要 洋菓子製造・販売



筑波総研株式会社
代表取締役社長 木村伊知郎

株式会社筑波銀行
つくば営業部エリア長 本橋美章

株式会社コート・ダジュール
代表取締役 中山満男氏

株式会社コート・ダジュール
マネージャー 中山寛子氏

洋菓子でお客様を楽しく幸せに

「コート・ダジュール」といえば、南フランスの避暑地で有名なところですよ。それをお店の名前とした由来についてお聞かせください。

創業当時、私自身はまだコート・ダジュールに行ったことはなかったのですが、ずっと以前から憧れの地でした。温暖で世界中からたくさんの方が集まる憩いの場所であり、歴史のある煉瓦造りの温かい街の風情が、私が実現したいお店のイメージにぴったりだったので、店名にしたのです。

最初のお店のオープンから無我夢中で数十年を過ごし、初めて夫婦でコート・ダジュールを訪れたときの感動は忘れられません。迷路のような煉瓦造りの街並み、そこから見下ろすと長い海岸線があり、紺碧の空に真っ白な海岸の風景が広がっている。この地のように、お客様の憩いの場になりたい、楽しく幸せになっていただけるお店でありたい、そのように願って名付けたことを懐かしく思い出しました。

今では、「コート・ダジュール」と聞くとフランスの有名な避暑地よりも私たちのお店の方を先に思い浮かべてくださる方も多く、本当に嬉しい限りです。

洋菓子の可能性に膨らむ夢

1991年に洋菓子店をオープンされるまでの経緯についてお聞かせください。

私はつくばの上郷で和菓子の卸業を営む家に長男として生まれました。小さな町工場で両親が毎日早朝から遅くまで一生懸命仕事をして育ててくれました。あんこやお餅はいつも身近にあって慣れ親しんではいましたが、ビジネススタイルにはいつも疑問を感じていました。

南仏のリゾート地のように お客様の憩いの場になりたい



社名に込めた想いを語る中山社長

両親は私を名古屋の大学に進学させてくれました。正直なところ学問はそれほど打ち込みませんでしたが、ファミレスでアルバイトをしながら人を扱うことの難しさや接客を学んだり、スキークラブのツアーを主催として企画運営することで採算性を学んだりしながら、自分の将来を考えていました。

家業を継ぐことも考えましたが、これからの時代は和菓子よりも洋菓子のほうが伸びるのではないかと考え、名古屋の洋菓子店に就職しました。そこでお菓子作り



南仏コート・ダジュールの海岸と青空



インタビュー日 2024年4月3日

(聞き手：筑波総研株式会社 代表取締役社長 木村伊知郎) 取引支店：株式会社筑波銀行 つくば営業部



東新井本店



つくばイオン店

を学んでいると、もっと良い素材を使い、もっと美味しいものを作りたいという欲求と夢が膨らみました。それが自分のお店を作ろうという決意になり、独立に至りました。

これまでの集大成として メゾン店をオープン

現在、本店、イオンつくば店、メゾン店と3店舗を構える地元有数の洋菓子店ですが、それぞれのお店の特徴などについてお聞かせください。

現在の3店舗以外にも数店舗を営業してきましたが、それぞれの店舗にはいろいろな思いがありました。コンセプトというよりは、時代の流れのなかで自分にチャンスが巡ってきたときに、そのとき作りたい店舗を作ってきたという感じです。

本店は、つくばの中心地に大きな挑戦をかけて南仏のイメージを実現した総合ショップです。イオンつくば店は、カジュアルで気軽に立ち寄っていただける、営業時間や曜日も最大限フォローさせていただける店舗として営業を続けています。

いろいろな店舗を作りましたが、反省は尽きないものです。店内の動線や収納、空調、メンテナンス、工房の使い勝手やキャパシティの問題、成長とともに手狭になったり、無駄が出たりして、反省するとともにたくさん悩みました。

そんなとき、新型コロナウイルス感染症が拡大してきました。生活必需品ではない私たちの商材は忘れられてしまうのではないかと、絶望に苛まれた時期もありました。

ところが、感染のピークから2か月ほど経った頃、お

客様がびっくりするほど戻ってきてくださったのです。コロナで思うように外出ができずに退屈している子や孫たちの誕生日などで、せめて自宅で賑やかに楽しみたいとケーキを買いに来てくださいました。

このような状況でも私たちのお菓子はお客様に求め続けていただけるものだと知って、本当に嬉しくなりました。クヨクヨしている場合ではない、どんなことが起こっても皆さんに何かを作り続けられるように今までの集大成のお店を作ろうと決心し、2023年5月にオープンしたのが、つくば市研究学園のメゾン店です。

メゾン店は鉄筋コンクリート構造で太陽光パネルを搭載しています。日々皆様に集まっていただけるように多目的のスペースも設置しており、マルシェやお菓子教室、いろいろな講習会などができるようにつくりました。

お菓子作りは鮮度と旬が大切 地元農産物を活用してお客様のもとへ

季節の果物や地元の食材などを使った商品がたくさんありますが、商品開発において大切にしていることについてお聞かせください。

お菓子は鮮度が大事だと思っています。流通に乗せて広範囲で販売するためには安定剤や保存料を使用することを考えなければなりません、私たちはそういったものを一切使用せず、安心安全で美味しいものを目指し、手作りにこだわり、作りたてを販売することによっています。そのため店舗は目の届く範囲に構えています。

特に季節の果物は鮮度を大切にしています。生菓子は旬が大切ですから、季節ごとに旬の果物を使った商品を味わっていただけるようにしています。

冬から春にかけては苺、ゴールデンウィークからはメ



メゾン店



メゾン店のショーケース

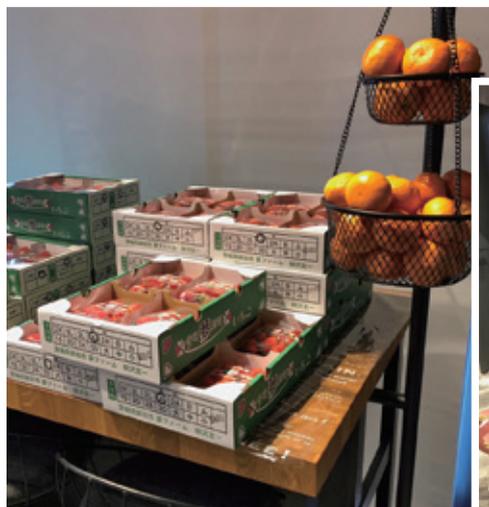
ロン、夏はシャインマスカット、秋は栗など、生産者さんから直接入手できるルートを開拓し、できるだけ熟したものをできるだけ早く食していただけるようにしています。だから苺はピカピカの完熟で、メロンはみずみずしく、シャインマスカットはパリッと弾け、栗は甘味がたっぷりなのです。

また、茨城の洋菓子店として地元の良い素材をご紹介していくことを目指しています。素材を選ぶ基準はブランドでも産地でもありません。生産者さんがこだわった美味しい素材を探し出し、それらを新鮮なうちに、美

味しく活用してお客様に届けることが私たちの使命だと思っています。

茨城には素晴らしい農産物を作る生産者さんがたくさんいらっしゃいます。そういう方々とつながることで、お客様により良いものを提供できるように、また、私たちに使わせていただくことで、生産者さんたちのさらなる研究と発展につながることを望んでいます。

これからも、私たちが選ぶもの、作るものを信じていただけるように最大限の努力をしていきたいと思っています。



メゾン店で開催されるマルシェには茨城の生産者さんこだわりの旬の食材が集まる

お客様の想いをケーキにのせて

ケーキによるお客様とその家族の思い出作りにおいて工夫されていることについてお聞かせください。

34年間ケーキを作り続けてきましたが、お祝いごとや記念日、気持ちを伝えるものとしてご利用いただくケーキという商材は1台1台にドラマがあり、嬉しいことに、そのときの記憶と一緒に大切にさせていただいています。

ご依頼くださるお客様の気持ちを渡す相手にお伝えする手伝いをさせていただきたく、1台1台メッセージを伺って書かせていただいています。メッセージとなると、なんとなく恥ずかしくて遠慮されるお客様もいらっしゃるのですが、そのようなときはこちらからアイデアをご提案したりしています。

日頃から心の中にある気持ちが言葉になってケーキにのることで、より想いをお伝えできると良いなと思っています。もちろん素晴らしいメッセージを私たちに託してくださるお客様もたくさんいらっしゃいます。

プロポーズのご用命に「きっと幸せにするから僕と一緒にいてください」、結婚記念日に奥様から「お嫁ちゃんにしてくれてありがとう」など、私たちスタッフが感動し

てしまうような大切なメッセージをお預かりすることもあります。そのようなとき、お客様には本当に幸せになってほしいと思いますし、この仕事をしていて良かったなと思います。

先日も嬉しい1台のご依頼がありました。小学生のとき両親にパリジェンヌというホールケーキを買ってもらった。その味が今も忘れられない。10周年の結婚記念日に妻とそのケーキでお祝いしたいというものでした。その頃からは28年の月日が経っていて、現在のパリジェンヌとはサンドしてあるフルーツが違いましたが、特別に当時のレシピでお作りしました。

お客様と仲間を大切に 人たちが働く職場

人財の確保と育成はどの業界でも課題となっておりますが、従業員の確保や福利厚生、パティシエの育成などについてお聞かせください。

私たちにとって、人財は特に大切なものだと思います。体に入るものを作らせていただくので、安心安全、そして美味しいものを作らなくてはならず、そのためには信頼のできる人財が必要です。

また、どんなに美味しいものを作っても、販売するスタッフの接客が良くなければ美味しくなくなってしまうと思います。日常の食べ物ではなく、大切な思い出のときに食していただく商材だからこそ、人財確保には大変重きを置いています。

社員に対しては、家族との思い出作りにリゾートホテルへの宿泊を推奨したりしています。また、皆スイーツ好きですから、店頭から下げるケーキについては勉強目的も兼ねて100円で購入できるようにしています。

パティシエについては、外部講師による研修や新商品の社内コンクールなどを行っています。コンクールでは、個人で考えた新作のケーキをスタッフみんなで評価し、入賞者には賞品を授与、商品化となった場合は賞与への反映などを行っています。

ありがたいことに、条件面よりも仕事に充実感を求めている人たちに恵まれていると思います。私たちと一緒にお客様を大切に思うことのできる人と仲間を大切にできる人、この2点を採用の条件としていて、思いやりのある良い仲間が働いている職場だと思っています。

良いチームワークがないと良い仕事は生まれません。



思い出の味「パリジェンヌ」



メゾン店で活躍するパティシエたち

仲間がいるから頑張れる。そういうチーム作りを心がけています。

商品開発や研究で地元と連携

創業から30数年経ちますが、マルシェの開催や大学との共同開発などといった「地域との関わり」について、これまでの取組と今後の展望をお聞かせください。

東日本大震災のときに地域の産業が放射能汚染を理由に出荷停止や買い控えなどの風評被害を受けました。そのとき、地域を元気にしていくことができる企業でありたいと思い、様々な取り組みをはじめました。

「むらさきつくば」という醤油パイは、300年の歴史を持ちかつては将軍家に献上されていた醤油を、柴沼醤油醸造株式会社様から分けていただいて作っています。現在では年間66,000枚を生産し、誕生以来100万枚ほどお買い上げいただいた商品となり、つくば発にとどまらず、made in Japan として海外にも紹介されています。

他にも苺、ブルーベリー、米粉など、素晴らしい素材を地域の生産者さんから入手させていただいています。私たちの周りにいろいろな良いもののネットワークが増えてきて、それらをお客様にご紹介したい、という思いから新店舗メゾン店ではマルシェを開催しています。毎回採れたて、作りたてをテーマに季節ごとにお楽しみいただけるような企画をしています。

マルシェをはじめたきっかけは、ヨーロッパのマルシェを渡り歩いたとき、生産者と消費者が知り合いのように触れ合いながら採れたての農産物を購入する様子を見て、こんなことができれば良いなと思ったことです。

ケーキやジェラートにも使用する旬の野菜や果物を生産者さんに持ち寄っていただいたり、お客様には毎月どんなものがあるのかと期待してお越しいただいています。

嬉しいのは、お客様同士がいつのまにか知り合いになり、再会を楽しみにしていらっしゃることです。いろいろな感想を伺えることも楽しみの一つです。これからも、お客様がワクワクしてくださるような企画を考えていきたいと思っています。

また、次世代のスイーツに焦点をおきながら、筑波大学とスイーツの研究開発を進めています。健康寿命の延伸が求められる時代にあって、どうやってスイーツをより多くの方々に楽しんでいただけるものにしていくか、といったことも大きな課題だと思っています。



柴沼醤油醸造の醤油を使用した和風パイ「むらさきつくば」