

学校を飛び出して、
地元で活躍するオトナを取材しよう！

どんどん チャレンジショップ。

株式会社烏骨鶏本舗
代表取締役 石原千照さん



烏骨鶏を使ったバウムクーヘンやカステラなどを販売している株式会社烏骨鶏本舗の石原千照さんに創業当時のお話や今後の目標などを伺いました。

Q.. 烏骨鶏とはなんですか？

烏骨鶏は国の天然記念物に指定されている鶏です。中国では霊鳥として扱われており、「不老不死に効く」と言われていた歴史があるほど貴重な鶏です。日本では烏骨鶏の卵は一個五百円前後で売られています。

Q.. 烏骨鶏本舗とはどういう会社ですか？

烏骨鶏のトータル・フーズ・カンパニーです。烏骨鶏を使ったいろいろな食品を販売するアンテナショップ的な位置づけでしょうか。

自社は養鶏場も工場も、販売店も持たない「ない、ない尽くし」の会社です。烏骨鶏を飼ってもらっている養鶏場から養鶏費を払って卵を回収し、その卵を使って協力して下さる製菓工場でバウムクーヘンやカステラを製造し出来た商品を販売しています。つまり、販売力だけで売り上げを上げている会社です。

Q.. 会社のウリは何ですか？

烏骨鶏の卵だけを使っている、ということですね。

烏骨鶏は10日に一個しか卵を生まない、栄養価値がたくさん凝縮された卵です。自社のバウムクーヘンは甘みを押さえ卵本来の味で、抹茶やチョコレートなどのコーティングを行わずに勝負していることが強みです。

今も巣ごもり消費と言って30代〜70代ぐらいまで、お家にいてインターネットで面白い物をする時代になってきているからです。

Q.. この仕事を始めたきっかけはなんですか？

実は、息子が高校生になるまで専業主婦でした。息子が希望する大学へ入れるには、お金を稼がなくてはいけないと分かり主婦からパートに出ました。

入った会社は烏骨鶏の養鶏もしていました。しかしその会社は卵の売り先も活用ノウハウもありませんでした。そこで製菓工場に卵を持っていき、「カステラを作ってください」とお願いをしたのが仕事を始めたきっかけです。

Q.. 起業当時嬉しかった事はありますか？

ハローワークやチラシに求人を出して、集まってくれた方がいたことです。誰でも安定を求めると思うのです。安定を求めたら大きな会社のパートに行くと思うけど、創業したばかりの私に可能性を感じ、「一緒にお仕事したい」と来て下さった方がいたことが一番うれしかったです。

Q.. どんな高校生でしたか？

母親に挨拶や礼儀、笑顔などを叩き込まれた高校生でした。

Q.. 高校生でやっておくことはありますか？

もし大人になって困ったことがあったら必ず友達が助けてくれます。ですので、友達は一人ではないと思うのではなく、仲のいい友達をたくさんつ

Q.. 商品開発時はどのような事がありましたか？

なかなか自分の求めた味にならず、工場長と話し合いや試作を何回もして完成させました。同時に菌検査や栄養分析の検査なども行い、出来上がるまでに半年近くかかりました。

うちのバウムクーヘンは、主婦で「ちょっといい物を買いたい！」というお客様をターゲットにしています。ですので、パッケージデザインは洋柄よりも和柄を意識しました。和柄だと長く愛されるパッケージになると思ったからです。



くって一生大事にしてください。

また、何か行動する時にライバルがいると、「頑張ろう」という思いが強くなり、伸びやすくなるのでライバルを作ってください。



【感想】

石原さんの取材から、会社のために今までのいろいろな苦労をされていることが分かりました。今後、自分に大きな壁にあたったら楽な方に逃げずに、苦勞して壁を越えられるようになりたいと思いました。

【取材・記事】 一年 宗宮蓮



Q.. 今までどんな営業活動をしていきましたか？
はじめての営業はサービスイリアです。炎天下の中、テントを張って試食販売をおこなっていました。そこでそこそこ売れたことから定番として置いていただけるようになり、ピーク時には神奈川県の名産サービスイリアから京都の桂川サービスイリアまで、全てのサービスイリアでうちの商品が置かれていました。

Q.. 他ではどのようなところで売っていますか？
ふるさと納税やホテルの売店などで売っています。また、インターネットでも販売しています。

Q.. 何故インターネットで販売しようと思ったのですか？
時代の流れですね。みんなはしていないかな？