

製パン業界に関わる人と共に創る、パン業界応援マガジン

# Bakery Partner

ベーカリーパートナー®

# 12

2021 vol.56

ベーカリーパートナー



Grow Up  
PARTNER NETWORK

## 鈴木 政裕

グルマンヴィタル パンの森

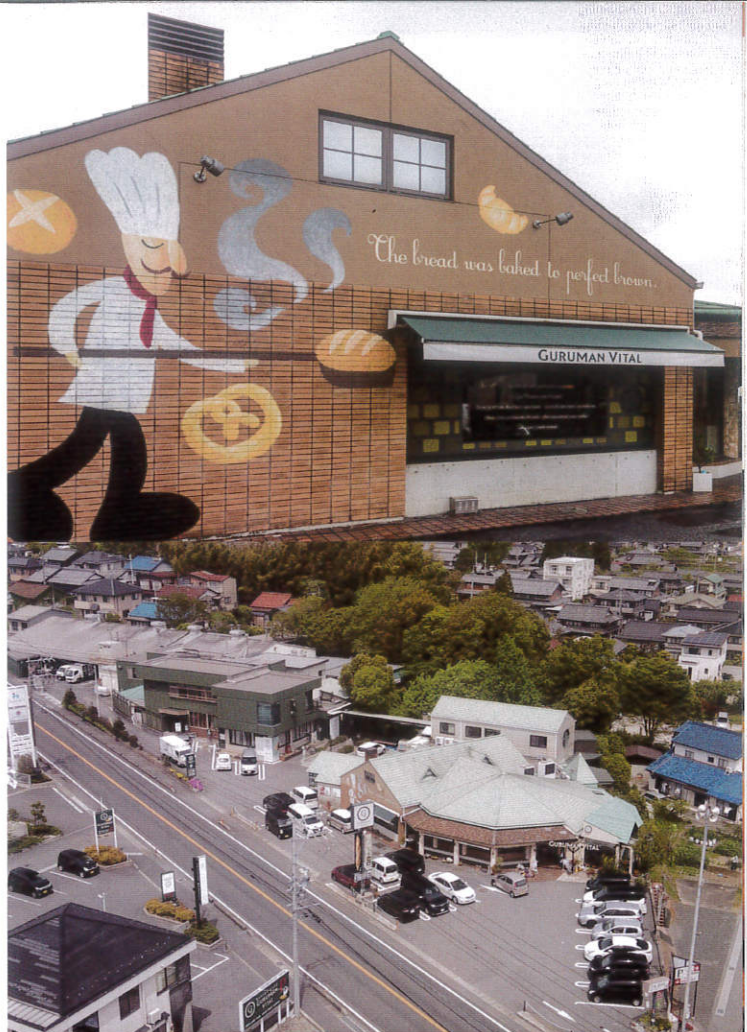
パンの森から「わけあう」  
未来をつくる様々な可能性

主婦特集

### 2021年のパンを振り返る 好きなパンランキング&消費者動向

第二特集

### パン屋さんと編集部のコール & レスポンス



インタビュー

# パンの森から「わけあう」 未来をつくる様々な可能性

グルマンヴィタルパンの森

鈴木 政裕

お客様を喜ばせる  
パンのテーマパーク

岐阜県垂井町にあるグルマンヴィタルパンの森は、現在4店舗を展開するグルマンヴィタルの1号店だ。1500坪に渡る広大な敷地に、ベーカリーショップ、カフェ、パンと焼き菓子の製造工場、パン教室など、パンに関連する施設が集まっており、一種のテーマパークのような趣でお客様を出迎えている。さらに、通常のリテイラーベーカリーと本格石窯パン工房が併設して同じ敷地内にあるというのも大きな特徴だ。経営するのは、グルマンマルセ株式会社の子会社で、グルマンヴィタルのオーナーシェフでもある鈴木政裕さん。これまでの経歴や会社の軌跡を辿りながら、グルマンヴィタルのパン

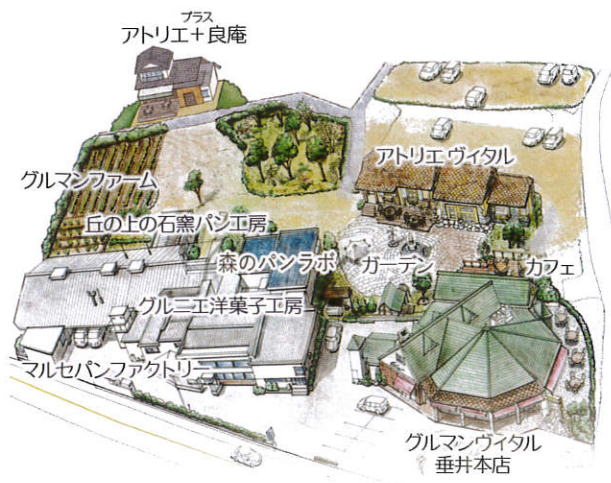
作りや経営の工夫、今後の展望など幅広くお話を伺った。

グルマンマルセ株式会社の前身である「マルセパン」は1950年創業の老舗で、学校給食や卸をメインに扱ってきた。鈴木さんは1980年、25歳でマルセパンに入社し、翌年1981年にグルマンヴィタルの前身「ベーカリーグルマン」を開業する。当時パン工場としてのみ事業を展開していたマルセパンで、別ブランドを立ち上げリテイラーベーカリーを開業したのは、焼きたてのパンを直接町の人に提供したい、お客様が喜ぶ顔をみたいという鈴木さんの想いがあつてのことだった。

今でこそよく目にするが、ロードサイドにある郊外型の大型店舗といえど40年前は珍しい形態だったという。最初は日商5万円ほどだったが、数年かけて日商20万円ほどに成長させた。しかし、垂井町は人口2万7000人ほどの小さな町である。人口に対してこれ以上の売上は見込めないだろうと限界を感じるようになっていた。そこで鈴木さんは東京に赴き、様々なパン屋の視察を行った。様々なタイプの店舗を見て回ることで刺激を受けた鈴木さんは、周囲の反対を押し切って思い切って一度店を取り壊し50坪の店舗を200坪に拡大させたという。1店舗を大きく豪華にすることで、他にはない店として他県からもお客様を呼び込めるのではないかと考えたからだ。結果その考えは見事的中し、20万円ほどだった日商が半年後には60万円となるほど急成長を遂げた。

すずき まさひろ

グルマンマルセ株式会社の三代目社長。学校給食やスーパーマーケットへの卸パンを作っていた1950年創業の「マルセパン」を母体とし、リテイラーベーカリーを開業。1981年に「グルマンヴィタル垂井本店」を岐阜にオープンしたのを皮切りに、愛知にも3店舗進出している。「グルマンヴィタル 垂井本店パンの森」は1500坪ある広大な敷地に、マルセパンのパン工場、グルマンヴィタル垂井本店の店舗、石窯パンを提供する工房、カフェやパン教室などテーマパークのようにパンの施設が集まっている。



## GURUMAN VITAL's Bread



### ぜいたく生食パン

1/2サイズ 810円(税込)

北海道産マスカルポーネとカナダ産メープルシロップを生地に惜しみなく練り込み、しっとり焼き上げた贅沢な食パンです。アーモンドが良いアクセントに。



### 石窯メロンパン

194円(税込)

外がカリッ、中がもっちりした石窯ならではの食感のメロンパン。国産小麦と自家製酵母を使用し、砂糖は少量なので控えめな甘さも人気の一つ。シンプルを極めたメロンパンです。テレビの情報番組でも紹介されて大人気。



### ライスミルクちぎりパン

105円(税込)

ヘルシーな玄米から作られたライスミルクを使用。ふんわり、しっとりでお子様にも、ご年配の方にも大人気です。サンドイッチにもおすすめです。



### 石窯ブルーチーズとくるみ

410円(税込)

フランスの生地にブルーチーズとクルミを入れて石窯で焼き上げました。チーズ好きにはたまらない一品です。



### 紫芋とメープルナッツカンパーニュ

1/2サイズ 405円(税込)

秋に食べたいお芋とメープルナッツがたっぷりの季節限定カンパーニュです。

## 石窯パンとの出会いと融合

売上は安定したものの、鈴木さんは次の壁にぶち当たった。焼きたてで色々なパンが食べられるお店として、全てのパンが一定のクオリティに達しているもの「グルマン」といえばこれ！というような、飛び抜けたものがないのが悩みだったという。「うちでしかできないものはないか？」と考えたとき、岐阜県ならではの広大な土地があることに気がついた。ここなら、薪と石窯を使ったパンづくりの原点に立ち返ることができるのではないかと、さらにはこれまでグルマンがやってきたパンづくりと両立させ融合させることができるのではないかと考え、薪の火で焼く日本中の石窯パン工房を探して見学を繰り返した。そしてドイツで巡り合った薪

で焼ける石窯を日本に持ち帰り、店の敷地内にある当時まだ畑だった場所に本格的な石窯をつくったという。それからは店が休みの日に自ら石窯でのパンづくりを練習する日々だった。最初は火の加減などが難しく四苦八苦したが、一年ほどかけてやっとおいしくパンを焼けるようになった。しかし、想定していたよりも石窯で焼いたパンの売れ行きが芳しくなかったという。

このままではいけないと考えた鈴木さんは、石窯パンをデパートの催事に出すため、バイヤーに直談判しに行った。すると相手が乗り気になってくれ、無事に催事に出版することができたという。催事での出版は大成功をおさめ、石窯パンの人氣に火がついた。そしてこれが他県に進出するきっかけにもなったという。

## 多様性の尊重と分かち合い

パンの森には、石窯工房や焼き菓子工場など4つの製造工場があり、全てにオーブンを導入している。さらに本店とアトリエという二つの販売店が同施設内にあり、パン教室やワークショップなどイベントを開催する場所も備えている。これは焼くことにこだわらずで生まれ、それぞれの施設が個性を認めながら繋がり、食の「多様性」を提供している。

幅広い製造をしていく中で鈴木さんが感じたのは「地産地消という食の基本の大切さ、将来の食料不足への危機感、フードロスの問題、人口減少高齢化社会である日本の現実に直面している中で、将来のビジネスへの不安」だという。数年前から中国の会社からグルマンヴィタ





### 「鈴木政裕さんに聞いた」

## 「ママからわけあう」という理念

ベーカリーグルマンを開業してから40年が経ちました。新しいものにチャレンジしていく中でどんどん規模が大きくなり、パンと焼き菓子の製造工場、リテイールベーカリー、昔ながらの石窯パンという様々なパンに関する施設が融合したパンの森が生まれ、グルマンの多様性というものが育まれていきました。今では社員は100人を超えるほどです。一方で、小規模だった頃は従業員同士、阿吽の呼吸というものがありましたが、規模が大きくなればなるほどコミュニケーションの取りにくさを感じるようになりました。さらに、時代が変わり働き方も変わってくる中で、生産性や労務的なことで頭を悩ませることも増えました。そういった問題に直面したとき「なんのためにグルマンがあり、なんのために仕事をするのか」という原点にまで立ち返って考えた結果生まれたのが「ママからわけあう」という理念です。この理念は、パンの森から食の美味しさやパンの技術を発信し、分け合っ



て、社会に貢献し、よりよい社会を目指していくという想いが込められています。また、目先の利益を取りにくいわけではなく、今あるものを分け合うことによって永続していくということでもあります。年齢的に10年以内には引退し、事業を継承していかねばならないと考えています。事業をするには永続性が求められますが、それを実現するには人の継続が必要不可欠です。働く仲間たちの個々の夢や成長、自己実現という部分と結びついていかなければ、社員が豊かな人生を送ることはできません。この自己実現という部分と組織で働くことは両立していけると考えており、そのためにも組織として若い世代の人を応援したいと考えています。中国から業務提携のオファーをもらったときも、この理念に基づき日本のパンづくりを「わけあう」という意味で、技術指導を行っています。こうやって得た海外との結びつきは、これからの若い世代にも有益なものだと思います。また、事業として広げすぎた部分はフラッシュチャイスすることを考えています。

パン業界の貢献という意味では、自内外問わず、お店を始めたと思う若手職人や海外進出に興味を持っている若手職人のサポートもできればと考えています。是非声をかけてください。若手にとんと活躍してほしいですね。

## 「融合」し「発展」する未来

今後、社会情勢が相当変わってくると思います。幸いパンは食べ物ですから必要なくなるということはありませんが、コンビニのお菓子にしても昔に比べてレベルが上がリ、生産性も上がっています。手づくりのパン屋はどうしても値段が高くなる部分があり、その中で事業を継続していかなければいけません。どうやっていくか未来に目を向けたときに、業界内だけでなく、様々なメーカー、異業種とうまく融合していかなければならないのではないかと考えています。循環型社会の中で助け合うような関係性を、カフェやレストラン、洋菓子屋さんなどと築いていけたらいいのではないかと思います。

地方と都市部では若干事情が違うかもしれませんが、グルマンヴィタルは地方のパン屋さんの次世代ロールモデルになっていきたいと考えています。広いスペースを活かしたような、地方でしかできないダイナミックなことができればいいですね。具体的にどうやっていくかというのは、私の場合は息子たちの世代に任せたいと思っていますが、そのベースとなるような、判断基準となるものが理念です。「ここからわけあう」という理念に基づき、ペースとなるようなものをつくり、若い世代に繋いでいきたいと思っています。

### SHOP DATA

- GURUMAN VITAL パンの森 垂井本店**
- 所在地：岐阜県不破郡垂井町宮代441
  - 立地：JR東海道本線「垂井駅」から徒歩10分
  - 開業年：1981年
  - 定休日：火曜日
  - 従業員：16人(販売7人・製造9人)
  - 営業面積：200坪(売場50坪・工場100坪・カフェ50坪)
  - 日商：平日60万円/休日150万円
  - 客単価：平日1300円/休日1400円
  - オープン台数：3台
  - ミキサー台数：2台
  - パンの種類：150種類(生地10種類)
  - Instagram：@guruman\_vital
  - facebook：@gurumanvital
  - オンラインショップ：https://shop.guruman.co.jp/

