

Profile

ねことお菓子づくり好きの普通の主婦が、10年間温めてきた「自分の店をもつ」という夢をついに実現。未来の自分の姿を妄想(?)しながら試作と研究を重ね、根気よくテストマーケティングを繰り返し準備を進めてきた。そんな熱意を目の当たりにした家族の全面協力のもと、ついに2023年7月、自宅の庭先にプリン専門店『しろねこ屋』をオープンした。

自分が美味しいと思ったものにこだわって 大好きな「ねこ」にもこだわって 静岡を代表するプリン専門店を目指します！



起業までの道のり

母が調理師免許を持ち喫茶店をやっていたので、美味しいものばかり食べて育ちました。私自身は趣味として、ずっとお菓子づくりを楽しんできました。そんな環境の中で食品加工に興味を持ち、短大では栄養士の資格を取得しました。しかし栄養士では就職が難しく、一般事務員などをやりながらお菓子や料理を作ることは好きで続けていました。

実家は広島で、結婚して静岡に移り住みました。子育てが少し楽になってきた頃からぼんやりと、お菓子を作って売れたらいいなと考え始め、10年ほど前に具体的に「プリン屋」をやりたいと気持ちが固まりました。元々プリンが好きだったことと「プリン専門店」はこの辺りではあまり見かけないことが決め手でした。外出すると空き地を見つけては、ここに店を出したらどうかしら…と妄想をしていました。まさか実現するとは思わず、その頃は家族も真に受けてはくれませんでした。あるとき実家に帰省したところ、地元がプリンで町おこしをしていることを知りました。街中の飲食店がオリジナルのプリンを出し、レシピコンテストやスタンプラリーで盛り上がっている様子を目の当たりにして、「プリン専門店」でもやっていけるかもしれないと思いました。

その後本気でやろうと決めて「女性のための小さな起業講座」を受けたり、エフドアに相談に行ったりして、いろいろな人と出会い刺激を受けました。いちばん大き



かったのはエフドアで「とてもいいじゃない!」と言われたことです。自分の想いを分かってもらえたこと、味方ができたという感覚が前に進む大きな力になりました。ただの夢だと思っていたことが目標になり、実現できるとさえ思えるようになっていきました。

起業で大変だったこと

私の好みのプリンは今流行のとろけるような柔らかいものではなく、しっかりした口当たりの昔ながらのプリンです。とにかくそこにこだわることで、他とは違う方向性がはっきりしていました。起業講座では志太泉酒造の人と隣の席になり、その縁で日本酒プリンを作ってみました。試食で好評だっただけでなく、逆に酒粕がたくさんあるからそれを使えないかと話を持ちかけられました。酒粕プリンも気に入ってもらい、日本酒プリンとともに今は商品化して販売しています。商品開発に関しては、プリンの中にあんこやわらび餅を入れるなど独創的なことをやっている一方で、卵と牛乳で作る「プリンの基本」にもこだわっています。当時はとにかく試作をして、いろいろな人に食べてもらい感想を聞くことの繰り返しでした。そういう中から、これは買ってでも食べたいと思ってもらえるものを商品化しています。実際に1番売れるのは定番のカスタードですが、本当に食べてほしいのは苦労して開発した変わったプリンの方なんです。そんな私の様子を見て、意外といけるかもしれないと思い始めた家族が手伝ってくれるようになりました。名刺のデザインやラベル作りも私がアイデアを出すと家族がパソコンを使って形にしてくれます。私1人ではたぶん未だにできていなかったと思います。

事業化するには、パートで貯めたお金を全部出しても足りませんでした。初めは最低限の工房だけを作り、マルシェやネット通販で売ること考えていました。高額な機材は諦めて家庭用のものでスタートしようと思っていたところ、エフドアで日本政策金融公庫と面談したときに、どうしても必要なものは先に投資して導入した方

が絶対にうまくいくと言われました。確かにシェアキッチンを利用して業務用の機材で作ったものは温度管理やスチームの量が絶妙で、家庭での試作品とは出来上がりが格段に違いました。それもあってやはり自分の工房が欲しくなり、地域の人にも喜んでもらいたいと店舗も欲しくなりました。ちょっと休んでいける憩いの場にもしたくて、店の前に青いベンチを置こうと初めから決めていました。そして覚悟を決めて融資を受け、これらを実現させました。

起業してよかったこと

生きている間にひとつは何か夢を叶えたいと思っていました。どこかの会社の事務員とか、〇〇ちゃんのお母さんとか、ずっと何かに付いてくる存在だった気がしますが、今まさに個人事業主になって店の代表として、やっと一人前に扱ってもらえる感じが嬉しいです。失敗したら自分の責任、成功したら自分の成果という状況は責任重大ですし、材料の調達や丸1日かかる仕込みなど、店の定休日の間にやるべきことが多くてほとんど休めませんが毎日とても充実しています。店舗以外ではマルシェに月1回のペースで出店し、夫も楽しみながら手伝っています。私が勝手に始めたことなのに協力してくれて、すごくありがたいです。

空き瓶返却の際のサービスは次に来店するきっかけになっているようです。瓶が返ってくる度に「おいしく食べてもらえたんだな」と嬉しくなります。開店3か月で累計販売数が2,000個を超え、Instagramのフォロワー数も格段に増えました。我が家で飼っている猫が商品のモチーフになっているので、SNSを見て猫の名前を覚えてくれるようなファンも増えました。作り置きできない上、梱包や発送の手間も課題でネット通販にはまだ取り組めていません。また土曜日に手土産として持って出かけたいという要望もあり、金曜日の営業ともに今後の検討課題です。

これからの夢や目標

もちろん、この店が静岡を代表するプリン専門店になることが夢です。変わったプリンが食べたいなら『しろねこ屋』だと言われ、「静岡で有名なあのプリン」として土産物の定番になっていけばいいですね。食材はな



るべく地域にちなんだものにこだわっています。藤枝市の友好都市である北海道恵庭市のかぼちゃで作ったプリンは、先日「フード！スマイルフェスティバル」に出店した時に、恵庭市の方にも実際に食べていただきとても美味しいと喜んでもらえました。このかぼちゃプリンもレシピ開発には相当苦労しましたが、チャトラ猫っぽい縞々模様に出来上がり、結果的にすごくいいものになりました。

いろいろ研究して努力したことを誰かに分かってもらえるとすごく嬉しいです。店の看板商品で「こなゆき」という白いプリンがあります。もともと「プリンで猫を表現する」というコンセプトで最初に開発しました。我が家の青い瞳のしろねこ「こな」を、白いプリンと青いゼリーで表現しました。ゼリーの硬さの調整、香り選び、変色防止などとても苦労して魔訶不思議ながらおいしいプリンに仕上がりました。プリンとしては異端ですが意外とリピーターが多く、「プリン」と「猫」という私の好きなものだけにこだわったのがよかったのかなと思います。プリンの可能性を追求して試作にお金がかかる試作貧乏ですが、それをやめてしまえば楽しくなくなってしまい、まだまだ進化していきます！

エフドアをこれから利用する人に

本当に「相談してよかった」の一言です。やはり自分1人だと煮詰まったり、考えが発展しなかったり、つまずくところがとても多いです。「今こんなことで困っている」とか「ここはどうしたらいいの?」と誰かに言えるところがあるのはすごく大きいです。何もかもを頼るのは違うけれど「お守り」のような感覚です。全てを1人で抱え込むのではなく、助けてもらったことで自分が想像していた上に行く結果が出ています。支援が何もなかったらやはり夢のままで終わっていたかもしれません。

しろねこ屋

住 藤枝市岡部町殿463

☎ 090-7618-7223

Instagram https://www.instagram.com/shironeko_ya/

Instagram▶

