

東京から福島県に移住されて、会津若松市北会津町（旧北会津村）でとうふ屋「豆の子」を開業している大塚龍生さんに、移住のきっかけやとうふ屋を開業した思いなどをお聞きしました。

以下、大塚さんの談です。

福島県に移住されたきっかけは

わたしは東京都北区の出身で、大学卒業後は10年ほど都内のファミリーレストランチェーンに勤務し、エリア統括マネージャーもしておりました。

サラリーマン時代、帰宅途中疲れた体を電車の窓に寄せていたときに、ふと見ると中刷り広告の中に、「イターン促進事業」のひとつとして、1週間程度全国の特色ある市町村での体験者を募集する記事が目にとまりました。すぐに新聞紙上で内容を確認し、資料を取り寄せ応募用紙を送ったところ、2名の定員でしたが、合格いたしました。体験先として福島県を選んだのは関東から近いということと時間的にアクセスがしやすいと感じたからです。

体験期間中に受入先で次のことを実施しました。

顧客データを整理してまとめること

これを入金金額と突合すること

（この作業の中で入金されていないものを発見しました。）

生産スケジュールを作ること

このようなことを一生懸命やったので受入先から褒められました。このときに「自分は認めてもらえた」と感じました。

1週間の体験期間の最中に「これはいけるかも！」という思いが強くなり、「会社を辞めてきます」と受入先に言ったら、「家族と一緒にがいい」と言われました。すぐに家族に相談し、それから2ヶ月後には福島県金山町に来ていました。当初、家を探すことが大変だったのですが、役場の方が動いてくれて、築110年の曲がり屋を借りることができました。

それから4年の後、福島県北会津村（現、会津若松市北会津町）で独立開業することを決めました。北会津村に決めた理由は、まずとうふに一番大事な「おいしい水」がそこにあったからです。また、会津の人々の人柄に惚れたということもありました。

とうふ屋を開業したいと思った理由は

当時流行ったものは「焼きたてパン」などあたたかいものを出すというビジネスでした。しかし、これからは和食であると思い、自分は魚には詳しくないし、納豆も考えたが、「とうふ」は身体にやさしく健康に良い食品なので、とうふ屋になろうと思いました。

ただし、とうふ屋を取り巻く環境は大変厳しいものがあり、大手はすごく大きくなっているが、小規模のとうふ屋さんには廃業が進んでいるといった状態でした。

しかし、自分としては手作り手渡しにこだわった店づくりを強みにしていこうと思い開業いたしました。

起業して良かったこと

子供と接する時間が増えました。

自分が子供の頃、親が子供と一緒にいる時間が少なかったという経験がありました。そのことにとても矛盾を感じたし、自分の子供にはこの思いはさせたくないということが強くありました。

また、子供が親の行動を見て自主的に育つということがわたしの理想であり、これを可能とするのがとうふ屋さんでありました。つまり、親の働く姿を身近に感じ、「ごはんが食べられる」という、具体的に生活をするということがどういうことなのか、その意味を実感できる環境を子供に与えることができました。

お客様に喜んでとうふを買ってもらっていることです。

水だけでなく、とうふ造りに欠かせない、豆やにがりにもこだわって、「本当の『だいず』の味を味わってもらいたい」、「安心できる食品を自ら提供したい」という思いで、毎日とうふを造っています。

また、とうふへの思い以上にお客様を大事に考えています。今では購入品目などお客様おひとりおひとりのデータがすべて自分の頭の中に入っています。

【聞き手（結城インキュベーション・マネージャー）のひとこと】

こだわりの商品を作る人といっても何十年も技術を磨いた人ではなく、若い創業者であります。大量生産の時代の商品の中で育ち、そのデメリットを痛感している人間だからこそ、手作りの良さにこだわりたいという思いが強いのだらうと思います。

この事業の特徴は1つ。「安全な材料を使って安心できる作業工程で商品をつくり、手渡しで販売する」という基本的な昔ながらの商売を実現させたことにあります。

とうふは健康にいい、といってなんでもかんでもとうふを入れて商品化してしまうのではなく、その場でおいしさとか安全性を肌で感じられるお客様との距離感で商売をしていることが大塚さんのビジネスの真骨頂です。