

「利は元にある」

地元農家と相利共生する山間の豆腐屋店

大豆本来の甘味や旨味が口いっぱいに広がる豆腐が評判の“とうふ工房わたなべ”。山間の小さな町でも年間10万人以上の集客数を誇るという人気豆腐店の成功の秘訣とは。

一丁300円の豆腐に県内外から客が殺到

埼玉県比企郡ときがわ町、この中山間地域に「とうふ工房わたなべ」というひと際賑わいをみせる豆腐店がある。ときがわ町の人口は約1万人、最寄り駅の八高線・明覚駅は無人駅であるにもかかわらず、同店には平日でも約300人、休日にはその倍以上のお客さんが県内外からやってくる。しかも、同店で扱う豆腐は一丁300円以上、年商は3億円を超えるというから驚きだ。

同店の創業は戦後まもない1946年。先代が製造・小売店としてスタート。そして1979年には二代目の渡邊一美・現社長が事業を承継。渡邊社長は、大量生産大量消費という時代の潮流に合わせ、スーパーへの卸売りに方針転換した。懸命な営業で取引先を次々と増やしていったが、すさまじい値引き交渉にあったという。しかし、平成に入ると大手スーパーの参入により、今度は取引先の地元スーパーの閉店、倒産が相次いだ。

消費者が求める安心安全な豆腐に転換

そのような苦しい時に、ある出会いがあった。当時、大豆等の作物の遺伝子組み換えが社会問題となっていた。渡邊社長は、地元農家、加工業、消費者グループが集まる遺伝子組み換え食品の勉強会に参加すると、地元の生活クラブから「国産大豆を使用した安全な豆腐を作ってほしい」と依頼を受けたのだった。

しかし、スーパーへの卸は1丁80円程で、一件につき300～500丁が売れるが、顧客1人ひとりに1丁ずつ売るのはとても大変なことだ。しかも、国産大豆を使用するとなると、1丁230円程になってしまう。最低でも一度にできる70丁分を買い切ってもらわないと採算が合わない。

そのような事情を説明すると、「渡邊さん、それ、私達で買いきりましょう」と返された。その言葉に後押しされ、まずは従来の卸売と並行して、国産大豆の豆腐作りを始めた。製造技術も勉強し直し、半年間の試行錯誤の末に高品質の豆腐を作り上げることに成功した。

その豆腐に顧客は非常に喜び、あっという間に口コミで注文数がどんどんと増え、ついには高級豆腐の直販がスーパーへの卸売を超え、売上構成比が逆転するようになった。

渡邊社長は「本物の味と品質を追求すれば、高くても売れる」と確信を深め、並行して続けていた安い豆腐の製造と卸売をやめることを決心。国産の安心安全な豆腐作り一本へ転換した。



店員による来訪客との積極的なコミュニケーションもファンが増える大きな要因となっている。

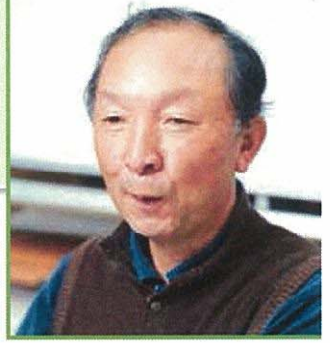
有限会社とうふ工房わたなべ

埼玉県比企郡ときがわ町大字番匠 372
TEL : 0493-65-0070

H P : [とうふ工房わたなべ 検索Q](#)

店主 渡邊一美(わたなべ・かずみ)

1953年、埼玉県生まれ。大学では経営学を専攻する。1979年に父の要請で事業承継し、二代目となり、同店を家業から企業へ大きく成長させる。2018年2月からはときがわ町の町長に就任し、地域の発展も担う。



渡邊社長の 豆腐店としての挑戦

- ① 値段ではない消費者のニーズに応える
- ② 本物の味、安全を追求する
- ③ 「利は元にある」仕入れ先を大切にする

食の安心は“お母さんが作った料理”が基本 “素性のわかる豆腐作り”でニーズに応える

直販に舵を切り、売り上げを順調に伸ばす中で、地元農家を中心に大豆を仕入れるようにし、食の安心を求める消費者のニーズに対し、“素性のわかる豆腐作り”を行っている。

「食の安心・安全で一番象徴的なのがお母さんの作った料理なんです。そこには信頼関係と愛情があるから、目をつぶったって食べるでしょう？だから、大豆を作る人、豆腐を作る人、売る人、買う人、食べる人、みんな“素性がわかる”ようにしたい。そこに安心が生まれます」

買い物客は、店舗に併設されている製造場がガラス張りになっているため、豆腐を製造している様子を、買い物をしながら見学することもできる。出来立ての豆腐は積極的に試食で提供し、食べてもらうことで客単価が上がるそうだ。

店員と来訪客のコミュニケーションも積極的に行われており、その垣根のなさもファンやリピーター獲得の一因である。他にも、豆乳プリンなどのオリジナル商品で集客力を高めている。



どの商品にも豊かな農地で育てられた美味しい大豆が使用されている。

「利は元にある」仕入れ先を大切にする経営で 地域の活性化にもつなげる

「ときがわ町のような中山間地域は大規模な農作ができない。地元の農家さんを守って、はじめて自分たちも儲けが出ます。利は元にあります」

渡邊社長は地元農家と、収穫した分を相場より高く、現金で全量買い上げという契約している。農家が安定して作り続けられる環境を整えることで高品質な大豆が仕入れられる、という考えだ。

「農商連携で、地元農家さんの大豆を買い、店で雇用を創出して、年間数十万のお客さんを地域に呼び込むという、地域の中で一つのモデルができています。近年は移動販売も埼玉県中部を中心に、”わたなべの豆腐”の評判が広まりつつあります。今後は一皮一皮ブランドを浸透させていって、地元にたくさんの人を呼び込み、地域と共に大きくなっていきたいですね」

安心安全にこだわり、仕入れ先を大切にすることで豆腐の品質を高めてきた。これからもとうふ工房わたなべが山間の小さな町から本物の豆腐の味を届け続ける。

e



「霜里もめん豆腐」「霜里にがり豆腐」「霜里おぼろ豆腐」他、種類も豊富。