

株式会社大仏プリン

「閉店の危機の中、 妻が語った思いがけないアイデア」

Company Overview

代表者：代表取締役 高岸 洋之
本社住所：奈良県奈良市奈良阪町1073
TEL：0742-23-7515 mail：daibutsu_purin@yahoo.co.jp

創業・設立年：2010年
業種・事業概要：各種プリンの製造・販売、オリジナルグッズの販売、
カフェの運営
資本金：300万円 / 従業員数：22名



高岸代表取締役

店のデザートからヒット商品に

奈良県内を中心に絶大な人気を誇る「まほろば大仏プリン」。どこか懐かしい気持ちにさせてくれる優しい味は、老若男女を問わず多くの人から愛されている。今ではプリンの専門店であるが、同商品が誕生した頃は、パスタ専門店のデザートの一つだった。同社代表取締役の高岸洋之氏に、商品誕生からヒット商品になるまでの道のりを振り返ってもらおうと、転機といえる分岐点が見えてきた。

順調だったパスタ店が経営危機に

外食産業一筋の高岸氏。1996年にパスタ専門店「Season」をオープン。スペースの広いお店だったこともあり歓送迎会等での団体利用客も多く、順調な滑り出しだった。その後、アパレル会社に勤めていた妻も店を手伝うようになり、2人で切り盛りしながら忙しい日々を送っていた。しかし、周辺に飲食店が建ち並ぶようになり、徐々に客足が遠のいていった。



「どこか懐かしい気持ちになる、そんな優しい味のプリンです」と笑顔をみせてくれる高岸代表取締役

新メニューの開発やチラシでの呼び込みなど数々の手を打ったが、売上は伸びず、経営は厳しい状況に。資金繰りも苦しくなり、2005年には、閉店も考えなければならない危機的状況に陥っていた。

しかし、2人の出会いの場所であり、長年切り盛りしてきた大切な店。諦めきれなかった高岸氏は、妻と「2006年の1年間、精一杯頑張って結果が出なかったらお店を閉めよう」と決意する。



奈良阪町にある「本店 プリンの森・カフェ」

起死回生のアイデアにプリン販売

「1年間必死でやり抜こう、結果が出なくても悔いは残らないはず」。そう決めて、起死回生のアイデアを絞り出そうとした高岸氏と妻。あるとき、妻から「プリンを売ってどう？」と提案があった。すでにデザートとして提供していたプリンは、妻が子どもの頃に食べていた母親の手作りのプリンをベースにしたもので、お客の評判も良かった。このプリンを多くの人に食べてもらいたい、インターネットでも売って、テレビや雑誌に取り上げてもらえるくらい有名にしたい、と熱く語る妻に、高岸氏は「この危機的な状況の中でプリン？しかもネット販売する？そんなのうまくいく訳がない」と、当初は賛成しなかった。外食産業一筋でやって来て、いろいろ試してもうまくいかなかったのに、これまでの自分の努力が否定されたような気持ちだったという。他業界出身ならではのアイデアに高岸氏は動揺しつつも、妻が中心となり、プリンの商品化に向けた取組が始まった。

テレビでプリンが取り上げられた

作り方を見直し、器も一新して、自作のホームページでネット販売をスタート。しかし、大きな反応はなく、あっという間に11月に。「もう無理かもしれない」。そう諦めかけていた頃、逆転劇ともいえる出来事が起こる。関西ローカルのテレビ番組で店のプリンが紹介された。日の目を見ない地域の特産品を辛口のコメントーターが食べ、ズバリ美味しいか美味しくないかを本音で語る番組であったが、そこで「美味しい」という声があがったのだ。この時の心境を「コメントによっては美味しくないというレッテルを貼られるリスクもあったが、やぶれかぶれの状態だったので、これ



最も人気あるカスタード味のプリン。その他多くの味が楽しめる

に賭けるしかないと思った」と話す。このコメントこそが、高岸夫妻の人生を変える大きなきっかけとなった。

驚きの注文数。一筋の光が見えた

放送直後から、大きな反響が寄せられた。驚くほどの数のネット注文、翌朝出勤すると電話もFAXも鳴り止まず、開店準備もままならないほどの状況だった。プリンも丹念に一つ一つ手作りしていたため、夫婦2人だけでは生産が追いつかない状態に。

しかし、2人には一筋の光が差し込んだと感じた。店の営業終了後も、深夜から朝方までプリンをつくり、連日徹夜状態が続いた。閉店しなくてよいかもしれないという希望を胸に必死に作業を続けたが、体力は限界に達していた。そこで、見かねた家族からの支援もあり、大型蒸し器を導入。そのおかげで生産効率はアップ、その後も注文は衰えることなく、気がつけば2006年の大晦日。もう閉店を考える必要すらなくなっていた。

プリン一本で勝負

「一度にたくさんプリンを作ることができ、お店も続けられるようになったので、自信がつき、もっと本気でやっというと思いました」と高岸氏が話すように、2007年には社団法人奈良県観光連盟（現一般財団法人奈良県ビジターズビューロー）が実施する「奈良観光みやげもの大賞」に応募。そうそうたる商品が多数エントリーしている中、奈良の大和茶を使ったプリンで勝負に出た。結果、プリンという切り口の意外性が評価され、見事グランプリに輝いた。その後は、様々なイベントで引っ張りだこに。「ずっと思い描いていた夢が、現実自分たちの身に起こっているという実感があった」と当時を振り返る。その年、思い切ってこれまで続けてきたパスタ専門店を閉め、プリン一本で勝負することに決めた。その後、「まほろば大仏プリン」と商品名を改め、イラストデザインなどにこだわった今のカタチとなる。

妻に、プリンに、感謝

「自分は物の見方が錆び付いていた。外食産業という既存概念の中でしかアイデアを出せなかった。他業界出身の妻だからこそ発想できたのでは」と、プリンの販売に着目した妻に対する感謝の気持ちを言葉にする代表。「今はプリンに感謝しています。人生を変え、生活を変えてくれた。それまで法人化、多店舗展開なんて考えたこともなかった」と語る。着実にステップアップを続ける同社。諦めない心が、奈良の特産品を生んだ。



プリンの販売を提案してくれた妻に感謝を述べる高岸代表取締役

Judgment Point | 経営判断のポイント

参考▶P25「4つの成長戦略から自社の方向性を決める」

アイデアは、既存概念や固定観念の中からは生まれにくい。既存概念に捉われない柔軟な発想が、新商品開発や新市場開拓のアイデアを生む。同社の分岐点となったプリンの小売販売は、既存概念のない他業界出身の妻の発想から生まれた新市場開拓戦略として成功した。得てして人は、自分も情報の中だけで、考え判断していることが多い。他から得た情報も、既に自分の中にある情報に基づいて処理されるため、当たり前といえども当たり前である。しかし、今までにない新たな商品や斬新なサービスのアイデアを発想するとき、それが邪魔になってしまう。子どもが思いもよらぬ行動や発言をするのも、既存概念や固定観念をもっていないからといえる。

では、どうすれば既存概念に捉われずに、革新的なアイデアを発想ができるのか。それは、まず自分の既存概念に気づくこと、次にそれを捨てることである。そう簡単なことではないが、新しいことに取り組もうとするうえで強力なスキルとなるだろう。