

# プロのパン屋への道(17)

パン屋に面白いもの!?

文 木村安兵衛

text by Yasube Kimura

**フ**ランスパン専門店を開いたものの、バゲット等のフランスを代表するパンが売れずにいた事は以前にも書きました。

そんな苦戦を続けていたある日、とあるおばちゃま(もちろん知り合いではない)がフラリと店にいらっしやいました。店内を一巡すると何も買わず店から出て行ってしまいました。何か嫌な予感を感じた私は店の前の歩道までおばちゃまを追いかけて行き、少し話をさせて頂きました。

「何か失礼がございましたでしょうか？」

「いえ欲しい物がなかっただけです」

生命保険会社では「断られてから本当の商談は始まる」や「お客様の本音は契約に際して背中を押されたがっている」と教えられていましたので、この様な典型的な断りトークを聞くところからゾクゾクしてしまいました。特に今回のようにスーパリーやデパートではない路面店では、店内に入る事にお客様はともエネルギーを使います。それなのに面白い物もせずに店を出てしまうケースではお客様の背中を押したくなってしまうのです。

「お探しのパンはどのような物ですか？」

と尋ねると、

「何か面白い物を探していました」

面白い物などパン屋にはありません。このお客様にとっても興味が湧いてきました。スーパリーマーケットのレジ袋を提げていらっしやいましたので、夕飯の献立を聞いてみました。白身の刺身、肉じゃが、サラダ、ご飯に味噌汁という回答。これを聞くとパンの出番はありません。やっぱり冷やかしかつたのだろうか? などという考えが頭をよぎります。

何故パンの出番のない献立を抱えたおばちゃまはパン屋に来たのだろうか? この人は何か面白い物を探しているのか? 私はこの人の手助けができるのだろうか? よく分からないけど、何故かこのおばちゃまにどうしてもパンを売りたい。などのワードが思考回路を刺激してきます。

パンを売るためには今回の夕食からご飯を消し去る必要があります。先ずはサラダ。これは放っておきます。肉じゃが。これにはチキンスープ等を加えるとポトフになりますし、カレーを加えるとおいしいカレーに変わります。刺身はオリーブオイルと塩を掛けるとカルパッチョに早変わりします。そして美味しいパンをお買い上げ

頂きました。

あれだけ押し売りしたから、あのおばちゃまは二度と来店なさらないだろうかと翌日反省していると、件のおばちゃまが満面の笑みで来店なさいます。

主婦は思いのほか献立作りに苦戦しており、それを無反応で食べられてしまった。そして冷蔵庫の中の食材やスーパリーで買ってきた食材と目の前のパンがかみ合うと買って頂ける事も発見できました。

パン屋はパンを売る所から、一緒に献立を考える場所に変質していくのです。

## Profile

1969年生まれ。慶應義塾大学法学部卒業後、千代田生命保険相互会社に入社。その後アメリカで唯一のFDA(米国食品医薬品局)研究機関である米国立製パン研究所へ留学、ベーキングサイエンスを研究する。ニューヨーク、フランスにて修業を積んだ後、その腕前と経営センスを見込まれ、エリック・カイザーの在日パートナーとして、2000年に株式会社プランジェリーエリックカイザージャパンを設立。2001年メゾンカイザー 1号店として東京・高輪に店舗をオープンし、2017年現在29店舗を数える。

