

オリジナルの包装材料で
ギフトとしての商品価値を高める

オリミネ ベーカース

(本文・20ページ)

▼5種類のフォカッチャを用意する。
手前は「フォカッチャ いいだこ (280円)」



▼好きなパンに400円を足すとランチボックスになる。手前のパンは「アボカド&シュリンプ (460円)」



▲落ち着いた雰囲気の店内には約70種類のアイテムが並ぶ



オリミネ ベーカース

〒104-0045
東京都中央区築地7-10-11
☎ 03-6228-4555
FAX 03-6228-4556
<http://oriminebakers.com>

築地場外市場にある包装資材店「つきじ折峰」が、今年3月、築地7丁目に「オリミネベーカース」をオープンした。包装資材のアンテナショップとしての役割を果たしつつ、付加価値のあるパン販売について提案を行っている。

●撮影：大野二美雄



▶一番人気の商品「折峰食パン(400円)はちよつとした手土産にぴったり

▼贈答用に人気の「ギフトボックス」。専用の箱に入れるだけでパンもよそ行きの顔になる



オリミネ ベーカリーズ

オリジナルの包装材料で ギフトとしての商品価値を高める



↑ 製造チーフの田中進一さん

東京・中央区にある築地市場と言
えば、今や外国からの観光客もこぞ
って訪れる東京を代表する観光名

所。そんな魚市場の印象が強い築地
に、今年3月（オリミネベーカリーズ）
が誕生した。

ベーカリーの母体は、1932年
創業の老舗包装資材店「つきし折
峰」。築地場外市場に店舗を構える
同店では、包材を具体的に提案でき
る場がほしいと考えていた矢先、パ
ン業界とのさまざまな出合いがあつ

た。包材を1個から注文で
きる便利さが受け、ベーカ
リーからの引き合いが増え
ていることもあり、実際に
ベーカリーを経営すること
でより具体的な包装資材を
提案できるのではと考え
た。そして、ベーカリーの
少ない築地でアンテナショ
ップの意味も込め、店を出すことにな
ったという。

築地7丁目にある青みがかった緑
色を基調とした店舗は、まるでヨー
ロッパの街中にあるような雰囲気
醸し出している。店内に一歩足を踏
み入れると建物の雰囲気同様に、か
わいらしくて遊び心のあるパンがず
らりと並んでいる。どのパンにしよ
うかと目移りしてしまうほどで、お
客に選ぶ楽しみを与えてくれるライ
ンアップだ。

約3坪の売り場には約60種類のア
イテムを揃える。総菜パン、菓子パ
ン、食パン、フランスパン、サンド
イッチと、バラエティに富んだ品揃
え。特にサンドイッチでは魚介を使
ったアイテムが多いのが特徴で、築
地にある同店らしさが出ている。

そして、店内でひときわ目立って
いるのがレジ横にある「ギフトセッ
ト（箱代100円）」だ。白地に緑色
のロゴが印象的なつきし折峰特製ギ
フトボックスに、小ぶりに作られた
デニッシュやキューブ
状のパンなどが色とり
どりに配されている。

「この『オリミネのギ
フトセット』では、お客
さまにお好きなパンを
選んでいただくことも
可能です。中身は季節
によって多少変わるの

↓ デザイナーにお願いしたお店
のロゴは包装資材にも大活躍



ですが、展示してあるものを頼まれ
るお客さまが圧倒的に多いですね
（笑）」と製造チーフを務める田中進
一さん。

撮影当日のギフトボックスの内容
は、「キューブあんこまき（180
円）」、「杏仁（220円）」、「キュー
ブチョコ&グリオット（180円）」、
「デニッシュキャラメルナッツ（22
0円）」、「いちじく（260円）」、
「デニッシュピスタチオ（220
円）」、「ココパイン（200円）」、
「木いちご（220円）」となってい
た。

このギフトボックスは、店から聖
路加病院が近いこともあって、お見
舞いの手土産として利用されること
も多いそうだ。

また、オリジナルのボックスを利

パンをギフトに



↑レジ横には自慢のバケット(350円)が並んでいる

用したランチボックスも用意している。これは好きなパンに400円をプラスすると、サラダ、デザートがセットになる仕組みだ。

「店に並ぶどのパンでもいいので、どれが人気ということも無く、皆さんそれぞれ好みのパンを選ばれています。ランチボックスは近隣の会社勤めるOLさんを意識して作ったものですが、意外に地元の方の利用が多いですね。お友達の家で一緒にランチをするために購入される方

もいらつしやいます。ランチボックスをもっと広めていくことは、今後の課題の一つでもあります」

そして、さりげなく置かれていたコーヒー(250円)であるが、これはフリーの焙煎師にお願いした(オリミネーカーズ)特製のもの。そのことを特別うたつてはいないが、本格的な味わいはまさに専門店のコーヒーさながらでファンも多い。

2010年夏に入社し、商品開発の段階から携わってきた田中シェフは「うちのコンセプトは食の安心と素材本来の魅力を味わってもらうことです。パンであれば最低限のパン酵母を使っ



↑ギフトセット専用のオリジナルギフトボックス

て長時間発酵をとり、生地本来のうま味を出すようにしています。コーヒーもパンと同様に納得のいくものを出したいという考えから、オリジナルのものを準備しました」と話す。

ギフトボックス以外に贈り物としての需要がある商品は、店で一番人気を誇る「折峰食パン(400円)」。これは国産小麦を100%使用し、レーズンから起こした自家製酵母を使用したこだわりの食パン。

リッチな味わいもそうだが、オリジナルの帯を巻くことにより、日常のパンというイメージが強い食パンをワンランク上の商品へと価値を高めている。贈る相手にも気を使わせない、ちょっとした手土産として重宝している人が多いのだという。

「築地にあるうちならではの商品として、築地市場で仕入れた新鮮な魚介を使ったアイテムもお客さまに認知されてきています。レモンを効かせた塩焼きのサバを挟んだ「サバサンド(480円)」や、蒲焼きの穴子にきゅうり、みょうが、白髪ネギ、ごま、ワサビマヨネーズを合わせた「あなきゅう(520円)」、そのほかにはアボカドと海老を使ったチャパ

↓果物がいっぱい入った「フルーツサンド(280円)」。オリジナルシールを貼ることで商品価値が高まる



タサンドや、しらすやいいだこを主役にしたフォカッチャなどもあります。あなきゅうはお寿司からヒントを得た商品で、みょうががアクセントになってさっぱりしています。サンドするパンがもちもちとした食感なので、ご飯感覚で和素材にとでも合うんです。こういったうちだからこそという商品を、今後も増やしていきたいですね」

田中シェフは、パン職人になる前に築地の水産会社や、寿司屋で働いていたことも。だからといって築地のベーカリーに勤めた訳ではないが、この縁を大切にしたいそうだ。「バケットは、今まで銀座の店まで



↑ 売場のすぐ裏にある約6坪の厨房で、4人のスタッフが手際よく働いている

わざわざ買いに行っていたのを、うちでリピートしてくださるお客さまもいます。このバゲットに使用する小麦粉は、カナダの1CWをメインに、石臼挽き粉を20%入れて味に奥行きが出るようにしています。微量のパン酵母を使い発酵に20時間かけることで、小麦の香りが豊かでクラムがもちもちとしたバゲットに仕上がります。今後も大切にしていきたい一品です」

オープンして半年、まだ手探りの状態ではあるが、今後も積極的に新商品を出していきたいと田中シェフ

↓ 自家製カスタードクリームが入った「くまばん(120円)」は子供に人気



は意気込んでいます。

「当初のコンセプトに築地らしさを表現するべく、『おいしい楽しいライブ感あるベーカリー』というのも加わりました。パンにアイスを挟んだ『ジェラートサンド』などはまさにそのいい例で、南イタリアの街中で食べられているファストフードみたいなイメージで考えました。こういったお客さまに楽しんでもらえるような商品を、どんどん提案していきたいらと思います。

また、お菓子類は今ラスクだけしか扱っていないので、今後もっと強化していきたい部分です。現段階で想定している商品は、パウンドケーキやシュトーレンなど。ただやみくもに面白さや数で勝負するのではなく、本当に美味しいと納得したものを提供できればと思っています。

これからも、うちだからできること、ギフトになるスペシヤルなパン、おいしい楽しいライブ感あるパンを作っていきたいです」

今年の10月には2号店を出すことも決まっている(オリミネベーカリーズ)。今後の展開からますます目が離せない。

(M)

1分の2の広告
機械城正