



未来を拓く  
起業家たち

## 気の合う仲間で作る 唯一無二のチョコレート



AKATSUKI SYNDICATE(株) 取締役 栗本 雄司

瀬戸内海に浮かぶ小さな島の高台で、チョコレートを作る男性たちがいる。  
USHIO CHOCOLATLは、尾道に移住した30代の3人が立ち上げたチョコレート工場だ。古びたビルの外観からは想像がつかないおしゃれなカフェが併設され、休日には行列ができる。立ち上げ役の1人である栗本雄司氏に、これまでの道のりをうかがった。

### くりもと ゆうじ

1983年生まれ、広島市出身。代表の中村真也氏(1983年生まれ)と宮本篤氏(1981年生まれ)の3人で、2014年にUSHIO CHOCOLATLを立ち上げる。2017年に株式会社化。プライベートでは、3人でヒップホップユニット「ケミカルクッカーズ」を結成し、音楽活動も行っている。

- 〈企業概要〉
- ▶ 創業  
2014年
  - ▶ 資本金  
300万円
  - ▶ 従業員数  
21人
  - ▶ 事業内容  
チョコレートの製造販売
  - ▶ 所在地  
広島県尾道市向島町立花2200
  - ▶ 電話番号  
0848(36)6408
  - ▶ URL  
<http://ushio-choco.com>

### ひと味違うチョコレート

—どんなチョコレートを作っているのですか。

豆と砂糖のみを原料とした、カカオ豆本来の酸味や甘みを堪能できるチョコレートです。7種類あるラインアップのうち、「グアテマラ」「ハイチ」「ガーナ」「ベトナム」「台湾」は、商品名にしている産地の豆1種類だけを使用しています。また、最近では複数の産地のカカオ豆をブレンドした「尾道ブレンド」や、コーヒー豆を原料に加えた「コーヒーフレンド」も作っています。どの商品

も、カカオ豆の風味を最大限に生かせるよう、焙煎は浅めにしています。それぞれで味わいは異なり、例えば、グアテマラはかんきつ系のすっきりとした後味が口に広がり、ベトナムはベリーのような香りがします。

スーパーなどで売っている大手菓子メーカーのチョコレートは、しっかりと焙煎したうえに乳成分やその他の添加物を加えて味を均一化し、誰もが食べやすいようにしています。初めてうちの商品を食べた方からは、今まで口にしたことのない味だとよく驚かれます。

グアテマラのカカオ豆は、直接交渉して取り寄せています。現地の農

園を何カ所も巡って味を確かめ、自力で開拓した先です。取引先を探すのには時間がかかるため、残りの豆は、今は国内の商社から仕入れています。産地ごとに風味の違いを際立たせるために、商社を介する場合もよく吟味し、おいしい豆でも味が他に似ていれば選びません。

——手作りしていると聞きました。

カカオ豆をチョコレートに加工し包装するまでのすべての工程を、わたしたちが手作業で行っています。作業の流れを簡単に説明すると、まず、豆を焙煎した後、殻やごみを取り除きます。不純物が残っていないか、目で一つ一つ確認しています。砂糖を混ぜ3日間すりつぶして滑らかにしたものを、温度を調整しながら成型します。完成するまでには、1週間から10日ほどかかります。

チョコレートの形は、対角線が約10センチメートルの六角形の板状に統一し、表面に波の模様を入れています。一方、包装紙のデザインは、種類ごとに依頼する相手を変えています。皆さん、尾道で知り合った若手芸術家など、わたしたちとゆかりのある方々です。発注の際はカカオ豆の産地を伝えるだけにして個々の描き手の創造性を引き出し、目でも楽しんでもらえるようにしています。1枚756円で販売しています。プレ

ゼントやお土産として全種類まとめ買いする方も多いです。

また、工場の隣をカフェスペースとして、コーヒーやチョコレートドリンク、カカオソーダなども提供しています。

### 三人力で開業

——開業前は何をしていましたか。

皆、チョコレートとは関係のない生活をしていました。代表の中村真也は福岡県出身で、自転車で全国を周遊した後に尾道に落ち着き、喫茶店でアルバイトをしていました。あるとき、ニューヨークのマスト・ブラザーズ・チョコレートを知り衝撃を受けます。カカオ豆と砂糖だけでできたチョコレートで、動物由来の食べ物を口にしないビーガンの彼でも食べられるものでした。しかも、それを作っていたのはひげを生やしたいかつい男性2人。ガレージでチョコレート作りを始めたという記事を読んで、「格好いい！自分も作れるのではないか」と考えたのです。

そこで声をかけた相手がわたしと宮本篤です。3人とも尾道への移住組で年も近く、市内の音楽イベントで知り合い意気投合した仲です。主に広報を担当している宮本は、兵庫県の出身です。元は俳優志望で、雑



カカオ豆の風味を味わえるチョコレート

誌の編集などの経験もあります。わたしは、2013年に妻と尾道市へ移り住み、アパートをリノベーションした施設の一室で小さな喫茶店を営んでいました。今は喫茶店はやめ、主に経理を担当しています。

——不安はありませんでしたか。

ありませんでした。3人とも、誰もやっていないことや普通とは違うものに魅力を感じる性格だったからです。カカオ豆と砂糖だけのチョコレートは、最近でこそ同じスタイルの店を見るようになりましたが、当時はごく一部でしか作られていませんでした。

また、豆を浅く焙煎して本来の風味を味わうスタイルは、同じ豆が原料のコーヒーでは、通に人気の飲み方となっていました。チョコレートでも同じような味わい方を発信すれば、はやるのではないかと考えたのです。マスト兄弟のチョコレートを取り寄せ食べてみて、期待は確信に変わりました。

——ゼロからの出発だったのですね。

技術も設備ありませんでしたが、人手はあります。中村は、喫茶店の知り合いにデンバーのチョコレート工場を紹介してもらい渡米、技術の習得を図りました。その間に、わたしと宮本は、設備や店舗、仕入れの手配を進めました。

といっても、どのような設備が必要なのかも知りません。まず日本製の機械を調べましたが、業務用のものしかなく、わたしたちには大きすぎました。そこで、ユーチューブでマスト兄弟がチョコレートを作っている動画を繰り返し再生して、何をどのように使っているか研究しました。

カカオ豆の焙煎は一般のオーブンで問題ないようでした。その次の実と殻やごみをより分ける工程で使われていた機械は、掃除機のような装置で軽くて浮きやすい実以外のものだけを吸い取る仕組みでした。しかし、調べると500万円以上もしてとても手が届きません。代わりになるものにとひらめいたのが、唐箕とうみです。明治時代に使われていた道具で、もみ殻などが混ざった穀物を装置のなかに少しずつ落とし、その横から手動で起こした微風を吹きつけて軽い不純物だけを飛ばす仕組みです。地元のアンティークショップで探して譲ってもらいました。

3番目のカカオ豆と砂糖をすりつ

ぶす工程では、石臼のような機械を使っていました。日本でも、抹茶をひく石臼であれば小型のものが製造されていましたが、カカオ豆に適しているかはわかりませんでした。チョコレートの口触りを決める重要な工程なので、妥協はできません。しかし、抹茶用の石臼で滑らかなチョコレートにたどり着くまで微調整を繰り返すには、相当な手間がかかりそうです。マスト兄弟が使っているものを輸入したほうがよいと判断しました。

ただ、動画では石臼のメーカーまではわからず、インターネットで探すしかありませんでした。初めは「石臼」「チョコレート」「砕く」といったキーワードで検索し、「練ることをコンチングというのか」「あの装置はメランジャーという名前らしい」といった具合に少しずつ進みながら、次第に海外のサイトへ移行、なんとかメーカーにたどり着きました。幸い、十分手の届く金額で取り寄せることができました。

準備には1年かかりました。その間に、向島むかいしまにあるビルの2階の借り手を募集する新聞広告を見つけ、開店場所に決めました。

——尾道市内のほうが、お客さまが通いやすいのではないですか。

ここは尾道駅から海を隔てた島ですし、島に渡ってから車でも15分、

自転車では40分ほど山道を登る必要があります。交通の便が良いとはいえませんが、その道のりや景色も当店の魅力になると感じました。高台からの眺めは美しく、日帰りで出かける場所としてはちょうどよい距離です。カフェの南側は一面ガラス張り、晴れた日には瀬戸内海を四国まで見渡せます。この向島には、尾道市と今治市をつなぐしまなみ海道が通っていますから、中国と四国の両地方から来客が期待できました。

それに、尾道市内で借りるよりも賃料は安く、広さも十分に確保できました。この場所にはレストランが入っていた時期もあり、当時の厨房設備をそのまま使えることも決め手になりました。

オープン前夜まで3人で内壁を塗装したり、中古で調達した椅子や机を並べたりしました。2014年11月、USHIO CHOCOLATLの開店です。店名は、中村の娘の名前「潮」からとりました。

## 「面白い」が隠し味

——集客はうまくいきましたか。

偶然通りかかるような場所ではないので、お客さまを増やすためにはまず当店を知ってもらう必要があります。そこで、尾道市内の喫茶店を回り、作ったチョコレートを置いて

でもらいました。コーヒー豆にこだわ  
る喫茶店に通う人は、カカオ豆の風味  
を生かしたチョコレートにも興味をも  
つだろうと考えたのです。しかし、す  
ぐに営業の必要はなくなりました。

というのも、瀬戸内海の小さな島  
でパティシエでもない男性3人が珍  
しいチョコレートを作っている、とい  
うこと自体に宣伝効果があったからで  
す。テレビや雑誌で話題になり、お薦  
めの観光スポットとして地元のお店が  
宣伝してくれたり、ガイドブックに掲  
載されたりするようになりました。

また、県内外の物産展やスイーツ  
に関するイベントに声をかけてもら  
えるようにもなりました。出展中は、  
業種の異なる参加者とも積極的に交  
流して気の合う仲間を増やしていま  
す。そうすることで、チョコレート  
とは関係ないイベントにも参加でき  
るようになりました。最近では福井  
市で、自転車メーカーや製本家などと  
共同で「ウシとホンとジテンシャと」  
というイベントを開催しました。多  
方面で、当店を知ってもらいきっか  
けをつくることができている。

県外や海外からも人が訪れるよう  
になり、いまや天気の良い休日には  
入口の外まで行列ができるほどです。  
平日も昼過ぎには完売することがあ  
ります。さらにうれしいことに、当  
店で働きたいと希望する人も集まる  
ようになりました。メンバーは、わ

たしたちを含めて現在21人まで増  
えています。組織的な経営管理の必  
要性も高まり、2017年には法人化し  
てAKATSUKI SYNDICATE(株)を設  
立しました。今度は中村の息子の名  
前「暁<sup>あき</sup>」にちなんでいます。

ただ、人手が増えてもチョコレート  
の製造工程は変えていないので、頑  
張っても1日350枚を作るのが限界で  
す。そのうち約半分を店舗での販売、  
残りをイベント用やセレクトショップ  
などへの卸売りに回しています。

——生産体制の増強や自動化は考え  
ないのですか。

量産するつもりはありません。カ  
カオ豆を厳選しているので、仕入れ  
を増やすことが難しいからです。そ  
れに、工程を自動化したら当店の魅  
力が薄れてしまいます。変わった場  
所と変わった作り手と変わった味の  
三拍子がそろっているから、お客さ



瀬戸内海を見渡せるカフェ

まが面白がって買いに来てくださる  
のだと思います。

一方で、起業から今までに蓄積し  
たノウハウや、設備の購入元の情報、  
独自に開拓した輸入ルートなどは、広  
く共有していきたいと考えています。  
この店を始める際には、修業先を紹  
介してもらったり、仕入先につながる  
情報を提供してもらったりと、たくさ  
んの人にお世話になりました。これか  
らは自分たちが役に立つ番だと思っ  
ています。競合相手が増える心配はし  
ていません。当店のチョコレートは、わ  
たしたちにしか作れないのですから。

## 聞き手から

3人の起業はいわば「乗り」で決まったようなものだが、その後は、準備を手分け  
したり、開業費用を抑える工夫をしたりと、しっかり体制を整えている。製法だけで  
はなく、デザイン性、立地や作り手の独自性もチョコレートのコンセプトに取り込み、  
多くの人を引きつけることに成功した。

夢中になれることだからこそ、共感する仲間同士の結束力や、リスクに気後れしない  
行動力、お客に対する強い発信力を保つことができる。面白いからという起業動機は、  
それだけでは心もとないようにも思われるが、実は強力な成功要因にもなり得るのだ。

(桑本 香梨)