

## 【事例発表 2】

### 株式会社田園プラザ川場 片岡恵子



2000～2008年、パリにてプライベートチーズ教室 Salon du Fromage 主催。札幌・東京・ミラノなどで定期的にチーズの魅力を伝える。その間、フランス・イタリア・スイスのチーズ生産者訪問、山岳地帯でのチーズ作りに興味を持ち、ロブロションやトム・ド・サヴォア、ボーフォールなどを学ぶ。サヴォアの山羊農家では3年間山羊の飼育から製造(シェーブ・フェルミエ、シュプロタン)を学ぶ。のちイタリアに移り、ピエモンテでロビオラ・ロッカヴェラーナ、プーリアでパスタフィラータを学ぶ。

・首都圏に位置する川場村で、地元の酪農家さんから供給されるミルクを使ったフレッシュチーズを生産しています。

・道の駅にある各種レストラン・店舗と共同でメニュー開発を行い、いろいろな形でチーズを使い、また私自身が直接試食を通して来場者にチーズの美味しさを伝え、食べる・買う・学ぶを体感してもらうようにしています。

群馬県から参りました片岡と申します。今、水門さんのお話を聞いて気付いたことがあります。私がしたかったことをそのまましていらっしやいます。私にとって理想的なチーズの作り方と、チーズの販売の仕方だと感心しました。

私は今回、女性ばかり、今日はお一人欠席されたので4名が登壇していますが、その皆さんの経歴を見せていただくと本当に驚く、興味深い経歴を持った方たちばかりで、女性の力、女性だから向き合える情熱のかけ方というのは深いなと改めて感じました。

私は水門さんとは反対で、企業の中で事業の一つとしてのチーズ工房に携わっています。今は群馬でチーズを作っていますが、その前は栃木県那須塩原市で短い間ですがチーズを製造していました。その前にヨーロッパでチーズを作っていた時期の方が長いです。ヨーロッパの作り方の全部を日本で参考に出来るわけではありませんが、自分はまだ日本でチーズを作っている時間の方が短いです。

私が今いる群馬県川場村をご存じの方はいらっしやいますか？ 川場村で有名なのは、田園プラザという道の駅です。川場村をご存じない方も、尾瀬や谷川岳、水上温泉という言葉は聞いたことがあると思います。その中の人口3千人の本当に小さな村で、果樹園や田んぼが点在する、日本昔話に出てくるような農村です。コンビニもありません。

私は道産子なので、関東の群馬や栃木が東京とどういう位置関係にあるか分からなかったのですが、群馬で仕事を始めるようになり、関東近郊の農村の良さを感じています。先ほども申し上げましたが、私の所属する企業が事業の一つとして立ち上げた立場で、チーズ工房のことをお話します。

今、私たちの道の駅は第3セクターですが、平成5年に発足した株式会社田園プラザ川場は、ミルク工房から始まりました。もう27年ほどたちます。ミルク工房では今はヨーグルトを生産しています。飲むヨーグルトと、桐の箱に入って350gで1,800円もするプレミアムヨーグルトを作っています。その後、ビール工房、パン工房、ピザ工房が出来ました。各種レストランも園内にあり、100軒ほどの農家さんが、自分たちが作った果物や野菜、農産加工品を持ってきて売るファーマーズマーケットもあります。新たにホテルも出来ました。

そういった展開の中で昨年オープンしたのが、KAWABA チーズというチーズ工房です。川場村では、地域とともに川場村ブランドを展開していますが、水がきれいな所なので、お酒やお米なども雪ほたかという全国的に評価されているお米があります。

村のビジョンとしては農業＋観光を挙げていますが、田園プラザでは地場産のミルクを使ったチーズということで、来園されるお客様に出来たての新鮮なチーズを提供したいと、縁あって私が参加させて頂くことになりました。

川場村の中には酪農家が3,4軒あります。たまたま田園プラザ川場の筋向かいに川田牧場という酪農家さんがいて、ホルスタインとブラウンスイスを飼っています。彼も、やはり自分が愛情をかけて飼養している牛たちのミルクに付加価値を付けたいという思いがあったことと、うちからオファーしたミルクの提供に賛同して協力してくれて今に至っています。朝のタンクローリーで運ばれて来るのはこの川田牧場のミルクで、だいたい週4回ぐらい受け入れています。

川場村の田園プラザは、毎年180万人というお客様が関東近郊から来られます。そのうち70%がリピーターで、さらにその40%は10回以上来られているコアなリピーターです。その中で、いつも来ていただいているリピーターの方に常に新しいものを提供したいということで、2年に1回ほど新しい仕掛けをしています。

KAWABA チーズというチーズ工房がオープンしたのは、去年のゴールデンウィークの4月27日なので、まだ1年たっていません。今製造しているのはフレッシュチーズ4種類です。皆さんがよくご存じのモッツアレラ、そのホエイで作るリコッタ、そして、イタリアではポピュラーですが、日本では最近話題になっているブッラータです。もう1点、私がその中でも作りたかったチーズはストラッキノーです。北イタリアではすごくポピュラーですが、日本ではまだあまり知られていません。輸入が難しいことは私も経験しているので、是非地元でストラッキノーを作りたいという私の希望を会社に受け入れてもらい、作らせていただいています。

このチーズ工房がオープンするにあたって、チーズを作ったことがある、チーズのことを少しでも知っているのは私だけでした。もう一人働きたいという若い男の子がいたので、その子に1年間イタリアに行ってもらって、いろいろとチーズに関わる勉強をしてもらいました。私自身も今製造しているパスタフィラータはきちんと基礎から学んだことがなかったので、やはり北イタリアのチーズの専門学校に、短期間ですが行って学びました。その後は、北イタリアから南はプーリアまで約10箇所の工房で研修させていただき、それぞれの工夫を勉強しました。

ここまでが工房を立ち上げるにあたってのソフト面の話で、ハード面では、設備導入のために、イタリアのチーズ工房やメーカーに何回も通って交渉し、日本のスタイルに合った形で作ってもらった物を輸入しています。また、チーズのパッケージや、ザルに入れて外側がモールドになった物は日本ではなかなか見つからないので、これもイタリアのメーカーに行き直接輸入して使わせてもらっています。イタリア人といろいろとやり取りするのは非常に苦労しましたが、今はまだ1年たっていませんが、なんとなくごまかしながら機械を使っているという状況です。

私たちの工房はとても狭いです。元は道の駅田園プラザ川場の生ゴミ処理場だったのですが、田園プラザがオープンしてからはあつという間にその処理場の能力では足りなくなって、その後はずっと物置になっていたところを使わせてもらいました。その土台は残しつつ、工房として作り直したので、面積は限られていました。今、中に入っている機材は、大きな物としては600リットルのバットが2台と、成型機が1台、40リットルのバットが1台、あとはステンレスのテーブル2台や、リコッタを作る時の急速冷蔵庫などがあります。

二人が作業するとぶつかりあうような、本当に狭い工房です。最初は、チーズの販売は川場の園内だけで行う予定でしたが、企業として成り立つのかという話になります。やはり外に売らなければいけない。それにはどうしたらいいのか。では業務卸でレストランにということで、1軒1軒レストランを回るのはどうだろう。それならどこか大きな輸入業者や商社に頼んで、そこにチーズを扱ってもらったらいいいのではないかという会社の考えがあり、何度も工房が出来る前にプレゼンをしました。商社に向けてプレゼンを何度も行って、そのチーズを受け入れてもらうまで、なんとかこぎつけました。その商社はイタリアからの食材しか扱っていませんでしたが、初めて国産品のチーズを取り扱ってもらうことになり、現在は関東や関西のレストランなどにその商社を通じて卸しています。

うちの会社の考え方としては、決して安い価格を設定してはいません。やはり商品化するにあたって、価格に見合った商品にするためにどうしたらいいか。社内でも、パンフレット作りやこだわったパッケージ、デザイン性などを検討した結果、今の形になっています。お客様が手に取りたくなるような、おしゃれなデザインになっています。ここが企業の考えなのかなと、先ほどの水門さんのお話を聞いて思いました。私がヨーロッパにいた時は、やはりその場で作ったチーズをその地域だけでその日のうちに売ってしまう、パッケージも何もなく、紙にくるんでポンと売るといった感じが私の理想ではありましたが、企業の中でやるということは、そういう違いがあるのかなと感じています。

園内での販売は、去年のゴールデンウィークは10日間あったので、一体どのぐらいのミルクでどのぐらい作ったらいいのか、お客様がどれぐらい買ってくれるのか誰も分からなくて、とりあえず1トンのミルクで4種類のチーズを作ってみようということになりました。

園内のプレミアムショップでチーズの試食販売を始めましたが、予想以上にお客様が田園プラザに来られて、チーズも買ってくださいと、2日間でチーズは売り切れました。その後の1週間はずっと工房に入りっぱなしでした。チーズが売り切れた日が1日半ありましたが、製造して、すぐに下の売り場に持って行って、製造して、下に持って行ってという繰り返しでした。当時は私と、イタリアに研修に行っていた男の子しかいなかったもので、本当に朝早くから夜暗くなるまで製造、パッケージ、洗浄、清掃に追われて、息をつく暇もなく無我夢中で働きました。

現在は、当時よりだんだん売上も上がっているのでスタッフを1名増やし、パートも4名雇って少し余裕が出て、人並みにお休みももらうことが出来ています。

私の仕事は、製造もありますが、やはり新しいスタッフの教育です。みんなが同じレベルでチーズを作れるようにしなければ回らないということで教育しています。チーズの品質の安定は非常に難しく、いつもチーズが出来た時は、これで完璧だということは私の中ではありません。生涯これが完璧ということはないだろうと思いつつ、いつもチーズを作っています。

しかしながら、お客様には「前と違うね」と言われることもあるので、対面で販売する時は、お客様と直接話をして感想を聞いたり「今はこうなんですよ」と理解してもらったりしながら、おいしい食べ方なども紹介して納得して買っていただいているのが、私の今の唯一の楽しいことです。

先ほども出ましたが、ホエイの使い道もいろいろ考えてみました。ミルクの9割がホエイになるので、まずリコッタも作っていますが、園内にレストランがありますので、カフェでスムージーなどのドリンクに使ってもらったり、パン工場のパン種に使ってもらったり、パスタを乳化する時に使ってもらったりしています。

例えば見た目が悪かった物や規格外になった物、グラムで売っていますので、かなりはみ出たものや、グラムに満たなかった物などは、やはり園内のレストランやピザ工房、パスタ工房などで使ってもらえることが出来ます。そこはありがたいと考えています。また、地域の子供の食育として、学校給食にもうちのチーズが登場します。川場村のミルクで作ったチーズなのだと子供たちに伝える意味で、ありがたいと思います。

チーズを作るために一番注意しなければいけないのは、美味しいチーズや安定した物を作ることはもちろん、安全な物をお客様に届けなければいけないといつも思っています。うちではロット毎に自主検査しています。一般生菌と大腸菌群の検査で、落下菌と拭き取り検査も定期的に行っています。

現在の大きな問題は賞味期限で、業者やレストランに卸すとき、レストランさんはフレッシュな物をすぐに届けてほしい、フレッシュな状態でお客様に出したいと言う反面、賞味期限が短いという話になります。ここは譲れないところで、自主検査の衛生検査では大丈夫でも官能評価はどうなのだろうというところで葛藤しています。業者さんは賞味期限を求めます。こちらは、やはり美味しい時に食べていただきたい。そこをどのように折り合いを付けるか、再度検討しています。

うちと小さな工房とで違うところは、企業同士の横のつながりや、知名度、信用度などが役に立っていると思います。うちの社長はメディアにも出ていて有名人ではありますが、そういった意味で、川場のチーズといっても「川場のチーズって何？」というより「ああ、川場村のあの田園プラザのチーズなのね」ということがあるので、最初にチーズが売れた時は、そういったバックがあるから売れたのかなと思っていました。今はリピーターも増えているので、少しずつファンもできているのかなと感じています。

チーズは、モッツァレラとリコッタ、そのほかにブッラータとストラッキーノを今は作っていますが、試食に出さなくても売れるのはモッツァレラです。皆さんモッツァレラがどんな物かもうご存知です。ただ、モッツァレラも作る人によって、あるいは輸入も国産もみんな違いますが、試食を出さなくても売れるのがモッツァレラです。

試食に出さなければ絶対に売れないのがストラッキーノです。名前を聞いたこともないし、乳酸発酵の特徴的な味があります。会社としてはストラッキーノが一番売れないだろうと最初は踏んでいたのですが、今一番売れているのがストラッキーノです。珍しいということもありますし、酸味のあるヨーグルトのようなチーズは、お子様から年配の方まで人気のあるチーズです。

今日はお見せする映像がなくて申し訳ないのですが、田園プラザ川場は、東京から車でだいたい2時間ぐらいで来られる所なので、是非機会があれば来ていただければと思います。工房も見えていただくこともできますので、ご案内します。田園プラザ川場も、地域と密着して川場ブランドを展開していますので、そういった意味では地方創生のモデルにもなっている村ですので、是非見に来ていただければありがたいと思います。

何かあれば、何でも質問をお待ちしています。今日はありがとうございました。