

【事例発表 4】

国産チーズ酒場 Ace 鈴木みどり



「右手に日本酒、左手に国産チーズ」

—もっと身近に日本が誇る文化の発酵を—

兵庫県明石市出身。実は犬が好きすぎて、埼玉の警察犬の訓練士の学校を卒業後、単身北海道の動物病院ヘトレーナーとして就職。任期を終えて明石へ帰郷。

とあるきっかけで酒屋社長にスカウトされ、酒屋店員になり、そこで国産チーズに出逢う。以来 15 年、国産チーズの虜。

2012年に独立し、国産チーズ酒場 Ace をオープン。毎日国産チーズ盛り合わせと日本酒を愉しむお客様の笑顔を見ることにより、酒屋と現店舗での経験と酒蔵との密な繋がりを活かし、日本だからこそ素晴らしいチーズと日本酒をもっと身近な日常にできないかと日々模索中。

こんにちは。水門姉さん、田園プラザ川場の片岡さん、ゆかりちゃんと、チーズ職人でバリバリその道で修行して活躍されている3人の後で、おまえ誰やねん？ という空気をひしひしと感じながらこの場に立たなければいけないプレッシャーを感じています(笑)。私は明石から参りましたみどりです。鈴木みどりですが、鈴木という苗字があまり好きではないので、“みどり”で覚えてください。

私の店は、兵庫県明石市にあります。海がすぐそばで、その向こうが淡路島です。明石というと、関東の方は神戸や大阪との距離感がよく分からないようですが、大阪から新快速で明石まで40分、神戸から明石が20分の距離感の土地で商売をしています。

明石は、とにかく魚が有名な街です。タコやタイが有名で、店はもうすぐ8年になりますが、元々働いていた酒屋の社長にチーズの店をやると言った時「やめとけ」と言われました。明石でチーズが売れるわけがないと反対されたのですが、自分がやりたいのがチーズという一つしかなかったので、そこだけは当初から揺るぐことなくずっと進めてきた商売です。

今日は、チーズ、酪農、さまざまなプロフェッショナルの方々が集まるこの場で私が何をお話ししようかと悩みました。数字もデータも難しい話も苦手です。だからこそ今日の3人のプロフェッショナルの方とは違う角度から、自分の体験を交えてお話しさせていただこうと思います。関東の方が多く、関西弁アウェーな感じがしますが、笑いながらも聞いていただければありがたいです。

ゆかりちゃんと一緒に、こう見えて私も二児の母です。6年生と3年生の息子がいます。どうでもいい話ですが、シングルマザーで息子と3人で生きています。私が大黒柱を務めています。

私が国産チーズと出会ったのは2005年、約15年前です。初めてナチュラルチーズに会いました。その時は、明石の魚の商店街にある田中酒店という酒屋さんでスタッフとして働いていました。そのお店には、お酒はもちろん発酵に絡めた調味料、食品に加えて、当時ではかなり珍しく国産チーズを置いていました。チーズプロフェッショナルの杉岡正恵さんという方が働いていて、十勝のランランファームさん、十勝野フロマージュさん、兵庫県三田の日向牧場さんのチーズなどがありました。

20代前半から田中酒店で働いていたのですが、とにかく飲んだくれの私が焼酎に飽きてきて、そろそろワインを飲もうかなと、ちょっと大人になろうかなと思ってワインを買いに行きました。その時に杉岡さんに「ワインを飲むから何かチーズを選んで」と言ったら「これを買って帰れ」と言われたチーズが、十勝のランランファームの山羊チーズ十勝シェーブル・炭です。

5ページの写真(編注:図 9)は黒い中身が見えますが、私が買った時は黒とピンクの紙のパッケージに入っていて中身が分かりませんでした。ハイジに出てくるような山羊が描かれたすごく可愛いパッケージで、美味しそうだなと思って買って、家に帰って開けたら真っ黒いチーズが出てきて「何やこれ? でも買うたしな」と思い、恐る恐るカットして食べてみました。それがすごく美味しくて自分が今まで生きてきた中で食べたことのない味で、すごく衝撃を受け、山羊チーズの虜になりました。そこから私の国産山羊チーズの追っかけが始まりました。



図 9: 十勝シェーブル・炭

当時は日本のチーズ工房さんも少なく、さらに山羊チーズを作っている生産者も少ないことを知ったのは数年後でした。高橋ゆかりちゃんの旦那さんが、新潟の胎内高原で胎内サントモールという山羊チーズを作っていました。そこにたどり着くまでにかかなり時間がかかったのですが、それまではひたすら十勝のランランファームさんの十勝シェーブル・炭を食べていました。

明石にも高級スーパーが何軒かあって、海外のチーズもどんな物なのかと思って山羊チーズを買ってみました。家に帰って包装紙を開けたらものすごい匂いがして、とにかく臭くて、こんなチーズ食べられるのかな? と思いましたが、それなりの値段がしたのでもったいないと思ってカットして食べたら、正直美味しかったです。後になって気付いたのですが、チーズの管理がどれだけ大切か知ることになりました。

その頃、元職場の田中酒店にいたチーズ姉さんの杉岡さんが結婚して京都に行くということで引退することになりました。長男が生まれて10カ月ぐらいの時でしたが、社長に「戻ってこい」と言われて戻りました。社長に「チーズ好きやろ?」と言われて、杉岡さんが担当していたチーズの仕入と販売を担当することになりました。

チーズの知識のない私がひたすら続けたのは、食べることでした。日本のチーズだけでなく輸入チーズも、田中酒店で働いた給料の8割をチーズにつぎ込むくらい、とにかく食べ続けました。食べれば食べるほどチーズの底なし沼にはまる一方でした。田中酒店は忙しい酒屋で、信じられないくらい電話が鳴って、お客様も来ますし発送もあるので、朝から晩まで休むことのない仕事でした。そんな中でチーズを販売するのですが、忙しすぎて買ってくれるお客様にチーズのことを説明する時間がなかなかありませんでした。

田中酒店はメディアにも出ているのですが、酒屋の奥の細い通路を通して、お客様が頭を打つくらい低い扉をくぐると洞窟のような空間があって、そこで「立ち呑み処田中」という立ち飲み屋を経営しているのですが、そこで国産チーズの盛り合わせも出しています。私はチーズの仕入を担当していたので、チーズのオーダーが通ると「チーズを盛りに来い」と呼ばれて、お客様にチーズを出すのですが、とにかくむちゃくちゃ忙しい店で、もちろんマイクなどないので声が通りません。説明しようと思っても、チーズを盛って出すだけで、声も届かない。「お待たせしました」と大声で叫んでお客様に渡す作業だけで、販売時にお客様に説明できないモヤモヤが募りました。

そして8年前の2012年に「ワイン酒場 Ace」という店を、その時は旦那さんもいたので二人で店をオープンしました。Ace をオープンしたきっかけは、ここで話が出来るようなカッコいいストーリーもなくて恥ずかしいのですが、その当時は揺るがぬ決意や思いがあったわけではありません。ただ一つだけ、最初に言ったように日本のチーズを食べてもらうことだけは今も変わりなく続けています。

ちなみに、ワイン酒場 Ace のオレンジ色のロゴマークは、たぶん皆さんは分かると思いますが、ヴァランセではありません。茶臼岳です。私が大好きな茶臼岳をモデルにして、その中に Ace というロゴと、開業した年の2012年を入れ、私がチーズにはまったきっかけの山羊を乗せています。

2012年にオープンして、チーズの盛り合わせのオーダーを頂くたびに、ほとんどのお客様に「山羊は入れんといて」と言われます。山羊チーズ好きとしてはすごく悲しい受け入れがたい言葉です。高級スーパーで買った山羊チーズがあまりにも美味しくなかったのも、お客様たちがおっしゃる気持ちも分かりますが「とりあえず1回試してみませんか？」と説得すると「それやったら」と言って食べてくださるお客様が結構いらっやいます。

そんな中で、そういうお客様が持っているトラウマを見事に打ち砕いてくれるのが、今牧場さんの茶臼岳、松原先生の三良坂フロマージュさんの三次の鵜飼、カレ・ド・ラヴォンド・シェブルなどが本当に大人気です。山羊が嫌いな人を山羊好きにさせる魔法のチーズだと私は思っています。

それを食べたお客様が「ほんまに山羊ですか？ 山羊は臭いと思っていたけど臭くない。山羊が初めて食べられました。山羊って美味しいですね」とおっしゃるお客様が本当に多くて、そこから山羊のファンになって山羊リピーターになってくださるお客様が多くて、すごく嬉しいと思うと同時に、美味しいチーズに出会えていない方がまだまだたくさんいらっやるといふことと、日本にこんなに美味しいチーズがあることがまだまだ認知されていない現状に、日々気付かされます。

8年近くチーズに特化したお店をして、今でこそ日本チーズをめがけてうちの店にお客様が来てくださいますが、よく耳にするのが「日本にこんなチーズがあるの?」「どこで買えるの?」「ここ以外で見たことがない」。これはよく言われます。自分も15年前に日本チーズにはまって、どこに行ったら食べられるのかと思って、神戸や大阪のチーズショップにいろいろ行きましたが、1種類あるかないかの時代でした。お店の人はもちろんプロですから「何かお探しですか?」と声をかけてくださるので「日本のチーズで山羊が好きです」と言うと、逆に「日本のチーズですか? 山羊ですか? 美味しいんですか?」と衝撃的な返答をされて、ショックを受けて帰る日々を過ごしていました。

10年以上たった今でもチーズショップに買いに行くことがありますが、2, 3種類あったらいいかなという感じで、まだまだ日本のチーズをお見かけすることがないのが私の印象です。

だからこそ自分が国産チーズ専門店として立ち飲み屋をしているのですが、そんな自分の店で何が出来るのか、本当にいつも考えさせられます。私がいつもやっているのが、お客様に知ってもらう、食べてもらうということです。とにかく知って、食べてもらって、記憶してもらう。そのために自分が店でやっている取組みをいくつかお話しします。

まず、店名です。2012年当初は「ワイン酒場 Ace」でオープンしました。当初から日本チーズを扱っていましたが、1割程度は輸入チーズも置いていました。店名どおり、チーズにはワインというお客様ばかりで、その頃は自分もそうでした。まだ明石に美味しいグラスワインが飲める店が少なかったこともあって、チーズとワインというより、ワインを求めてくるお客様が大変多かったです。

チーズとワインをやればやるほど、自分が一番伝えたい日本チーズができなくなる毎日に「何してるんやろな」と悩んだ時期がありました。そんな日々の営業の中で、ある時、チーズを頼んでくれた男性のお客様が「チーズやったらワインやな」とおっしゃったので、「いやいや、実は日本酒も合うんです」とさらっと言ったら「ほな、何か日本酒ちょうだい」と言って、何気なく出した日本酒に、その男性は「日本のチーズと日本酒がこんなに合うんや」とすごく喜んでくださって、うちに来るたびに必ずチーズの盛り合わせと日本酒と一緒に頼んでくださるようになりました。

それをずっと見ていて、それをきっかけに自分の中で一つ歯車がかみ合いました。チーズだからワインではなくて、日本のチーズだから日本酒、お客様が求めるものに合わせて提供するのではなく、本当に自分が伝えたいことを伝えられる店にならないといけないと思うようになりました。

そこから「なんで日本酒?」と馬鹿にされたり「ええからワインちょうだい」と拒まれたり、店名の「ワイン酒場」と逆行することで女性のお客様が減ったりと、2人の子供を育てながら生活を維持する中で、波乱な日々が2年ほど続きました。それでも徐々に日本チーズと日本酒の組み合わせのファンになってくださるお客様が増えていき、それが商売をやっていく上での自信につながりました。

15ページの写真(編注:次ページ図 10)のような感じで、日本のチーズと日本酒を組み合わせています。ちなみにここには、今日来ていただいている新利根チーズ工房さんの勝馬蹄と白霞が写っております。

そこから自分の自信が付いて、絞り込もうと考えました。日本チーズだけを食べてもらう店にしようと、あてのメニューを減らしました。取り扱う日本酒の銘柄も絞り込みました。6周年を境に店名と看板を変えました。「ワイン酒場 Ace」から「国産チーズ酒場 Ace」とし、名刺もショップカードも作り変えて看板も変えました(編注:図 11)。看板の写真は分かりにくいので持って来ませんでしたが、このオレンジ色がそのまま看板になっているとイメージしてください。「国産チーズ酒場 Ace」に変えることによって、今まで何の店か分からなくて入らなかったお客様や、看板を変えたことで見たとおりにすぐ読めるので「国産チーズ」の文字につられて入って来てくださるお客様、SNS やフェイスブックもやっているの、店名も変えることでチーズというものが伝わりやすくなって、チーズをめがけて来てくださるお客様が本当に増えました。



図 10: 日本のチーズと日本酒

今までやってきた何かを壊すのは本当に怖くて、不安を感じる時間も長かったのですが、壊さないと進めなかった次のステージに行けた気がします。コンセプトを決め、絞り込む大切さと、先ほど片岡さんもおっしゃっていたように、どうデザインするかという重要性を強く感じました。

2018年から2年、明石だけではなく神戸、大阪、姫路方面からも、日本チーズをめがけてお客様がたくさん来店くださるようになり、日本チーズのさらなる可能性を感じるようになりました。



図 11: 店のロゴ

今の日本チーズの職人さんや日本酒蔵が、世界を見据えて技術を磨いて奮闘している中、10年後の自分をイメージした時、やはり自分は大好きな日本チーズと日本酒を伝えることを続けているだろうと思います。今よりもっともっと日本チーズと日本酒をみんなの日常に。これは最初の水門さんがなぜ商店街にチーズ屋をオープンしたのかというのと思いが共通すると思うのですが、漬物や梅干しが日本の食卓に上がるように、日本のチーズが食卓に普通に並ぶことを夢見ながら商売しています。

そんな願いと決意を込めて、今年5月に8周年になるのですが、「国産チーズ酒場 Ace」からもう少しひねりを入れるというか「発酵醸造酒場 Ace」と、益々日本チックに絞り込もうかなということで、今日は何人かにお配りしましたが、名刺も変えて参りました。5月に看板も変えます。SNS の名前も変えます。そういう感じで舵切りしていこうと思っています。

日本チーズと日本酒、それに発酵をもっと絡ませて、国産というのは日本の中に向けての言葉だと思うので、外に向けての発信も必要だということで「国産チーズ」という呼び方から「日本チーズ」に変わるのではないかなという話を聞いたので、なぜそういうことになるのかと思ったときに、やはり外側を見ているビジョンだと思うので、今から自分が携わっていきたい世界の中で、自分も舵を切らなければいけないのかなと思い、かなり悩んだ末に実行しました。

日本のイメージを記憶してもらって、リンクしやすくするために文化を取り入れるようにしています。19ページは2月上旬にフレッシュチーズ食べ比べというイベントをした時に使ったチーズの盛り合わせの写真です(編注: 図 12)。チーズより容器をご覧ください。奈良の吉野杉を使った折敷になります。奈良の吉野で、坪岡林業さんという製材所のお仕事をされている傍ら聖山というブランドを立ち上げて、吉野杉を使ったさまざまな作品を作りあげておられる方の折敷を使っています。



図 12: チーズ盛り合わせ

20ページが自分で頑張って撮った「花巴」の写真です。その隣が今牧場さんの茶臼岳です。(編注: 図 13) これには少しドラマがあります。奈良吉野にある美吉野醸造さんの「花巴 水酏純米」というお酒に、6年前に初めて出会いました。水酏というのは、生米を水に浸けて常温放置し、乳酸発酵させたお米で酒母を作り、そこからお酒を仕込むことです。



奈良・吉野

花 巴

水酏純米

+



栃木

茶臼岳

山羊チーズ

図 13: 花巴と茶臼岳

かなり衝撃的な味と香りです。最初に飲んだ時は「腐っているのかな」と思って冷蔵庫にしまいました。今まで飲んだことのない味だったので、本当にその味なのかどうかの評価も自分で出来ず、お客様に出せないからとりあえずしまおうと1回しまいました。ただ、ものすごく記憶に残っていたので、気になって次の日にもう1回飲んだら「茶臼岳やな」と何かが降りてきました。これは茶臼岳が絶対に合うと思いました。これを飲んだのは12月で、茶臼岳がシーズンオフだったので、春になって茶臼岳が出たときに、この水尻純米をもう一回買って合わせたら、それが感動的なマリージュでした。これが私の日本チーズと日本酒をマニアックに掘り下げるギアを上げることになりました。

奈良の吉野は昔から本当に雨が多くて、いまだに日本一の降雨量と言われている土地です。それだけジメジメしている土地なので、発酵文化の土地です。その発酵文化で醸される吉野のお酒には、味噌や醤油が良く合います。そこからヒントを得て、お店で出すチーズの盛り合わせに味噌を付けることがあります。味噌といえば、最初に水門さんが登壇した時に出了たスイミーという少しスキルタイプの、フロマージュ・ブランがもう少し濃密になったイメージのチーズに、少し味噌を付けて食べてもらうアレンジもします。

また、わさびが入ったもろみや、味噌とわさびが入ったもろみを合わせたり、酒粕を合わせたりします。最近ハマっているのは、スパイスもできるだけ日本産に絞り込むことで、わさびや山椒といった和のスパイスを合わせます。おとしの年末には、さらにもう一步踏み込んで面白いと思ったのが、カカオです。皆さんご存じのチョコレートの原料ですが、チョコレートが発酵食品だということは、カカオに携わっている丈池武志君と出会って初めて教えていただきました。

日本チーズと日本酒を合わせる時には、土地のチーズに土地の日本酒を合わせることをできる限り意識するようにしています。例えば、うちのメイン酒蔵の一つに長野の大信州酒造がありますが、長野のチーズに長野の日本酒ということで、開田高原アイスクリーム工房の斎藤さんのクリームチーズに、大信州酒造の大信州。ここから一步踏み込んで、長野といえば水がきれいでわさびが有名ですから、開田高原さんのクリームチーズに、長野のお漬物屋さんから取り寄せたもろみ味噌わさびを載せて、それに大信州を合わせていただくとか、2年前からかなり大ブレイクしているのが、大信州の大吟醸の酒粕に、アトリエ・ド・フロマージュさんのブルーチーズを自分で漬けて込んで出して、それに大信州を合わせるというのがかなり反響があります。日本酒が止まらない、危険な味わいになるわけです。

先ほどから、チーズのイベントなのに日本酒のことばかり言っていてすみません。ワインとチーズはもちろん美味しいのですが、うちの店ではチーズに日本酒をかなりおすすめするようにしています。日本の風土で、日本人が作っているチーズを食べれば食べるほど、私は日本酒が飲みたくなります。その組み合わせの方が腑に落ちていただけるというか、衝撃的なのか、お客様のリピート率が完全に高いです。ワインと合わせていただくよりも、チーズと日本酒を合わせていただいた方がお客様の反応が良くてリピート率が高いので、それに絞り込むことにしております。

日本のチーズと合わせていただく時に、また違うご提案があります。燗、温めたお酒です。チーズですが、食べる時の温度がとても大切だと思います。日本酒もチーズも温度ですごく表情が変わると思います。冷たいお酒に合わせる時と、燗に合わせる時の味や香りを知ってもらうことで、より深く日本チーズと日本酒の楽しさを感じていただけたと思います。

温度でいえば、先日、あらためて大切だと気付かされたのですが、33ページは先ほど言っていた折敷のフレッシュチーズイベントのポップ(編注:図 14)ですが、「フレッシュチーズ食べ比べ」というとにかくリスクなイベントをやりました。見てもらったら分かるように、モッツアレラとリコッタを3種類ずつ出しました。モッツアレラが長崎佐世保の里村さん、東京八丈島の魚谷さん、先ほどのお話にも出ていた白糠酪恵舎の井ノ口先生。リコッタが渋谷チーズスタンドさんの藤川君、八丈島の魚谷さん、井ノ口先生。こちらの6種類のフレッシュチーズの食べ比べイベントをさせていただきました。

去年の夏にもモッツアレラだけ5、6種類の食べ比べイベントをやったのですが、自分が思っているより好評だったのと、やったのが夏だったので、冬のミルクのチーズも食べてみたいという声がいくつかあったので、自分も食べてみたいし、面白そうだと思って、よりもよって2月という恐ろしい時期に決行いたしました。

そこまでして押し切ったのは、やはり日本チーズのレベルの高さを知ってほしいと思ったからです。何十年も輸入チーズに携わっているプロの方でも、日本チーズのフレッシュチーズを食べていただくと、うなりながら「美味しい」とおっしゃいます。そんなプロの方をうならせる日本のフレッシュチーズは、チーズが好きな方でも、チーズが苦手な方でも、とにかく受け入れやすいチーズナンバーワンが、ピザの上の溶けたチーズと同じレベルでフレッシュチーズだと、私は日々業務をしていて感じます。

フレッシュチーズのレベルの高さと同時に、先日の食べ比べイベントでお客様が驚かれていたのが、チーズを常温で食べることでした。できる限り、30分から1時間、室温に置いたチーズを盛り合わせに使うようにしました。それをする事によって、今まで知らなかったチーズの新たな表情に気付いてもらえるきっかけづくりができたと思います。

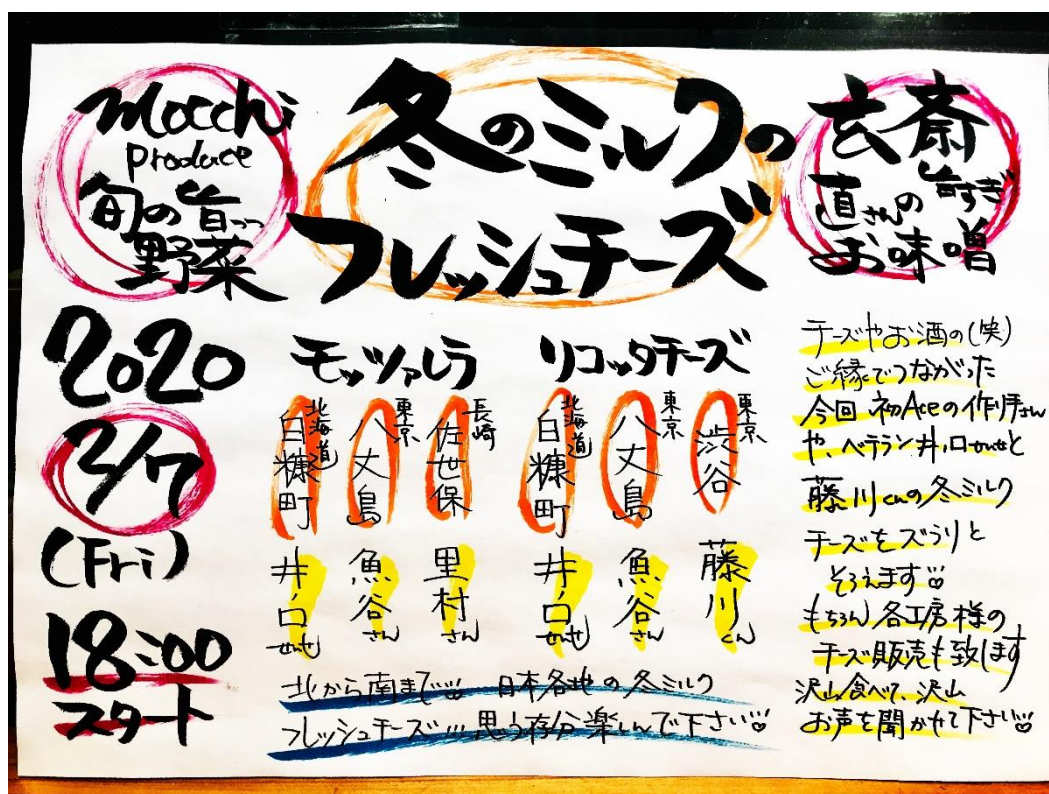


図 14: フレッシュチーズイベントのポップ

実は自分も少し前までそうだったのですが、特にフレッシュチーズを常温で食べるのは型破りな感じがするようです。でも、食べたお客様は、口に入れた時にすごく驚かれていたのが印象的でした。室温になったモッツァレラとリコッタの香り、甘み、うまみがしっかり感じていただけたような気がします。

店でいろいろなイベントをするのですが、もう一つ試みていることがあります。日本酒イベントに日本のチーズを絡ませるということです。日本酒は長野の大信州と、奈良吉野の花巴、もう一つ、奈良香芝の大倉の三銘柄を、うちの三本柱の酒蔵にしております。その酒蔵さんの方を年1回程度店に招いてお酒の会を行う中で、34ページ(編注:図 15)はもうだいぶ前のものなので、自分もこんなことをしたんだなと思っているのですが、とにかくチーズを食べてもらうという感じでメニューを構成します。

35ページ(編注:次ページ図 16)が大倉です。お酒はすごく美味しいのですが、とんでもない兄さんが作っています。ピンク杜氏と言われているのですが、酒の会の時に恐ろしいぐらい下ネタばかり話す男です。

長野の大信州さんは、すごくピチッとした吟醸蔵の酒蔵さんです。花巴と大倉が山廃の純米酒が多いのに対して、大信州さんは速醸で、あとは純米吟醸、純米大吟醸ばかり作って、純米に関しては1種類だけの、吟醸メインの酒蔵さんです。

チーズのメニューは、できるだけ旬の食材と組み合わせたり、ソースやちょっとしたアクセントに使ったりと、普段の食卓でも気軽に再現してもらえるメニューをイメージして作ります。日本酒イベントに絡ませることによって、チーズを目がけてくるお客様だけではなく日本酒を目がけてくるお客様にも、日本チーズを食べて知ってもらうきっかけになっています。



図 15: 日本酒とチーズのメニュー表



図 16: 大倉氏

そして、今年2月から新たにスタートさせたことが、買ってもらうことです。2020年、Ace9年目を迎えます。8年かけて、チーズをめがけて食べに来てくださるお客様を少しずつ増やせた手応えはあります。これからも日本チーズを一人でも多くのお客様に楽しんでいただくために「食べて、知ってもらう」にもう一步プラスして「買ってもらう」につながるツールとして、販売用の冷蔵庫を導入しました。息子の4月からの中学校の制服代を忘れて、チーズ用の冷蔵庫を買ってしまいました(笑)。えらいこっちゃと思って、お客様には制服基金と称して「もう一杯飲んでください」と呼びかけているのですが、まだまだ頑張っています。

12, 3人でいっぱいになる小さな店なので、どこに置こうか悩んだのですが、そこしかなかったのも、扉を開けてすぐ左にチーズの冷蔵庫を置きました。スミエーさんと同じ感じなのですが、食べて飲みに来てもらうお客様だけでなく、チーズだけ買いたい人もきつというので、そういう人も入りやすく買いやすいだろうと思って、そのポジションに置きました。

思った以上にチーズを買いに来てくれるお客様がいらっしやって、これからももちろん店頭告知で、不器用ながらやっているインスタグラムやフェイスブックなどの投稿でもいろいろと活用していこうと思っているので、その効果が今から楽しみです。

チーズをお客様に伝え、売る側の立場として、チーズショップでの販売経験もなく、チーズプロフェッショナルでもありません。悩んだ時もありましたが、たくさんのお客様とチーズを通して会話する中で、何の資格も経歴もないからこそ、お客様目線に近い売り手なのかなと感じたりもします。

私はチーズも日本酒も作れなくて、だからこそ作り手さんを尊敬しています。昨年秋に、白糠酪恵舎の井ノ口さんと、三良坂フロマージュの松原さんが店に来てくださって、うちの日本チーズを愛するお客様を交えて、いろいろお話をさせていただきました。帰り際に井ノ口さんが言いました。「一つだけ君が間違っていることがある。作り手、売り手、食べ手は、みんな同じライン上にいる。だから、作り手を神のように扱う必要もないし、遠慮することはない」。飲んで食べて3時間くらいの短い中で井ノ口さんは何かを感じたようで、最後にそれを言われて、すごく印象的でした。

昨年末には神戸のチーズイベントに、あしよろチーズ工房の鈴長さんが来てくださって、夜の飲み会でこれからの国産チーズの話をすごく熱く語らせていただきました。その中で、鈴長さんと私の思いの根底は同じでした。それは、とにかくお客様に喜んでもらうことです。そのために自分が出来ること、すべきことは何だろうと考えました。資格もショップ経験もないけれど、私には日本チーズと日本酒の二つの方向からの伝え方があって、とにかくもっとそこを掘り下げて伝え続ける大切さ、それが今の自分に出来ることだと思います。

今まで通り、でも今までよりも深く、作り手さんと向き合い、その思いと美味しさをお客様に伝えられる売り手であると同時に、何より日本チーズの大ファンであり続けたいと思います。ファンであり、ファンを増やし、知って、食べて、買ってもらえる循環を作れる店になって、日本チーズの礎の一部になることが私の目標です。

長くなりましたが、最後に、日本チーズの作り手さんに心からの敬意を表し、日々の感謝を申し上げます。ご清聴ありがとうございました。