

注: 音声聞き取れず、文字起こしができなかった箇所は「…?…」で表示。参加者からの質問時、名前を把握できない場合は「男性参加者」「女性参加者」とする

【パネルディスカッション】

一般財団法人畜産環境整備機構 原田英男氏



元 農林水産省畜産部長、現 一般財団法人畜産環境整備機構副理事長。

1956年、東京都生まれ。北海道大学農学部卒業。

日本のチーズと畜産物、ワインと日本酒をこよなく愛し、ツイッター等で勝手に宣伝活動を行なっている。

ギルド・クラブ・ジャポン会員、肉肉学会理事長、社団法人全日本・食学会会員、宮崎こばやし熱中小学校校長。

[司会]4人の方を改めてご紹介させていただきます。向かって右側が、このあとパネルディスカッションのコーディネーターを務める一般財団法人畜産環境整備機構副理事長の原田英男さんです。

[原田]よろしくお願いします。

[司会]最初にご登壇いただいた「チーズ工房【千】sen」の柴田千代さんです。

[柴田]お願いします。

[司会]続いて、「森林ノ牧場」の山川将弘さん。

[山川]お願いします。

[司会]それから、同じ那須の地域で活動されている「チーズ工房那須の森」の安田翔吾さんです。

[安田]お願いします。

[司会]このあとのディスカッションは原田コーディネーターにお譲りいたしますので、よろしくお願いします。

[原田]原田です。皆さんよろしくお願いします。今日は柴田さんも、安田さんも来ていただいて、楽しみでしょうがないので、このリアルな会場で集まった方は本当に幸せな方で、コロナの中でこういう形でもできたことはよかったなと思います。

最初にお三方のお話を聞きましたので、会場の方から質問をいただいて、それに対してお三方に答えていただく時間を少し設けたい。オンラインで参加している方、Zoomの方は会場の方との質疑が終わった後に参加していただきますが、70名も参加されているので、質問したい方はチャットにお名前と簡単な質問項目を今から挙げていってください。会場との質疑が終わったあとにZoom参加の方々の質疑もいたします。

ただ、会場にはZoom参加者の顔が出ていません。ですから、私のほうでチャットを見てご指名します。ご指名された方はミュートを外して質問してください。声だけ流れます。声ぐらい聞けないと寂しいので、それで答えていただくということなので、Zoomの方はお名前と、特にどなたに聞きたいかを簡単に書いていただけるといいと思います。そのあとに、そういった質問なども踏まえながらゲストの皆さんとフリートークをさせていただき、最後の30分ぐらい、4時半ぐらいからまたZoomの方も含めて質疑応答をしたいと思いますので、運営をよろしく願います。

では先に、会場の皆さん、ご質問はありますか？

[女性参加者]山川さんにお伺いしたいのですが、不勉強なので分かっていないだけなのだと思いますが、「放牧」は何か定義はあるのですか？それから山地酪農という酪農形態があると思いますが、山地酪農と「森林ノ牧場」さんがやっている放牧とは何がどう違うのか、そのへんのことを教えていただけたらと思います。よろしく願います。

[山川]放牧の中でもいろいろスタイルがありまして、大きく2つに分けると、集約的に放牧するのか、素放牧かということです。集約的にというと、面積がある程度限られているところを、できるだけその土地の能力を引き出すために、例えば牧を区切って、そこに牧草を生やして牛に草を食べさせて、できるだけその土地の能力を生かすような放牧の仕方が集約的な放牧。素放牧というのは、広い面積があるところに「行ってこい」と放牧させて草を食べさせるようなスタイルです。素放牧のほうが管理はあまりなくて楽、けれど面積が必要。集約放牧はある程度の面積が限られている中で、丁寧に生産性を上げるような放牧のスタイルです。

山地酪農は後者のほうになります。山地酪農の定義はもともと東農大の猶原教授が提案されて、芝生を使って山で放牧するという、山地酪農の場合は「こうあるべきだ」というスタイルが決められてやられています。山地酪農の場合は野芝を使うというのがポイントになったりするのですが、私自身は山地酪農の勉強もしていましたが、「森林ノ牧場」自体は山地酪農とは言っていないくて、どちらかと言うと集約的放牧に近いところ。私の場合は空間を牛によってどう活かすかだと思っていて、限られた条件の中でどう最大限の放牧をするかというスタイルでやっている感じです。

どこから放牧かというのは、あれは時間とか決められているんですか？

[原田]補足しますと、放牧自体が、今お話があったように非常に幅広い中で、草があるところに牛を出して、そこで餌を食べさせるということです。パドックという草がない運動場に牛を放す場合は一般的に放牧とは言わないですが、放牧酪農や放牧乳製品と言う場合は、日本畜産草地種子協会が認証している基準があります。その場合は放牧日数が何日以上とか。放牧期間は報告できないけれども、とにかく放牧するとか、そういう認証基準はありますが、それは義務ではないので、そういった名称を用いたいときには認証を受けるというスタイルです。

[女性参加者]…?…1 つでも叶って入れれば入ってしまうのかなど、そのへんが私たちにはよく分からなくて、そういうことも今後もっと…?…。

[原田]そうですね。そういった混乱があるので、日本畜産草地種子協会が認証基準をつくっていますが、まだ浸透はしていないと思います。これを本当にもっとしっかりしたものにするには、JAS に規定するとか次のステップに行かないと、まだおっしゃるような浸透がないと思います。ただ乳製品や肉に結びつかない場合は、牛の飼養管理形態の 1 つなので、それほどこだわらなくてもやられている方はいらっしゃいます。育成段階では放牧するけれど、搾乳段階では舎飼いでいるとか、いろいろなタイプがあるのは確かです。

ほかにはいらっしゃいますか？ 会場の方。

[勝部]全酪連の勝部です。「那須の森」の安田さんに質問ですが、地域のほうでホエイの使用をどうされるんでしょうか。そのホエイを例えば牛に与えて、再利用のようなことを…?…。私が昔ちょっと研修を行っていたところでホエイをヤギに与えて、ヤギが喜ぶと…?…、それが絶対チーズにどう影響を与えるかは…?…。他に取組まれているところは…?…。

[安田]那須の森で、一番メインで提供いただいているブラウンスイスを飼っている前田牧場というところにホエイを持って行って使うということはしなかったのですが、ちょうど隣の「森林ノ牧場」さんにホエイを渡して使っていただいていた時期があります。その間は結構、仔牛の下痢が減ったということを聞いていました。ただ、扱いの問題で使われなくなってきた、今はやっていません。冷凍でホエイを保存して、仔牛にミルクを飲ませると同じように、それを解凍して飲ませるといふようには使っていました。

[原田]他にいらっしゃいますか？ よろしいですか？ では Zoom の方で、大笹牧場の高山さん。

[高山]大笹牧場の高山です。よろしくお願いします。主に「チーズ工房【千】sen」の柴田さんにご質問します。発酵ギフトセットなどとても素敵なセットだと思いました。セット販売など他産業の商品とコラボされる場合には、こういった経緯で、どのような基準で商品を選定されているのでしょうか。よろしくお願いします。

[柴田]ご質問ありがとうございます。最初のきっかけはスライドショーで申し上げた通り、コロナウイルスがはやっていて臨時休業せざるを得ない、対面販売をすることは様子を見ようといった時期に入っていたときに、商品は作り上げられる。だけどその先に繋がる要素として、対面販売を中心にしてた私たち地元の流通が止まってしまったことをきっかけに、ギフトセットがまず生まれました。

今ご質問いただいた内容のお答えになると思いますが、どういう判定基準というか、誰と一緒にギフトに入れようかというところだったと思いますが、一緒に入れた取引先は私のチーズ工房の卸先の発酵和食「蔵精」という飲食店さんの発酵カレーと一緒に入れたり、あとは酒粕のバーニャカウダ漬けというチーズの種類をつくっているのですが、その「寺田本家」さんの販売している「うふふのモト」という乳酸発酵飲料と、普段だと私の売店で売らせていただいている同じ大多喜町のクッキーをつくっている作り手さんの「いまこ園」さんという方と、最後は「越田商店」さんという、私の国内産乳酸菌酵母の活動で干物の付けダレの微生物を提供してくださっているところの干物です。すべてが普段からのお付き合いがあって、お互いの物が行き来している取引先であったり、あとはその素晴らしいものであれば一緒に箱に入れて、お客さまをきっと笑顔にしてくれる、おいしいと分かっている、その体(てい)で一緒にやりませんかというお声掛けをさせていただきました。

[原田]ありがとうございます。もうひとつ、質問が書いていませんが、北海道の根室農業改良普及センターの松本さん。

[松本]北海道の根室農業改良普及センターで乳製品などの加工を担当している松本です。本日はありがとうございました。チャットに入れましたが、「森林ノ牧場」の山川様のクラフトバターの取り組みは大変参考になりました。

2点教えていただきたいと思います。1つめが、乳等省令でバターの品質基準、脂肪分が80%、水分が17%以下、こちらをどう製品にする際に保証されているのかということ。2つめは、非常に地域間の部分があるかと思いますが、酪農家の方々より自分の牧場名がついた乳製品を作りたいという要望はたくさんありますが、実際製品の取引など乗り越えなければいけない施設以外の部分もいろいろあり、そのような部分でどのようにご対応をされたのか教えていただければと思います。

[原田]ありがとうございます。文字で来ているので、会場は凄く聞こえにくいものですから、私のほうでもう一度整理します。

「2点質問があります。どちらも山川さんへの質問です。乳等省令でバターの品質基準、乳脂肪分80%、水分17%以下というのがありますが、クラフトバターをつくる時にどのようにそれを保証されているか。技術の問題なのか聞きたい。2点めは、酪農家さんから自分の牧場名がついた乳製品作りという希望が向こうでも多くあるけれども、北海道なので基本はホクレン通しの形で大抵のことは動いていますが、生乳取引なので、山川さんのケースで苦労した話があれば教えてください。」

[山川]まず1点目ですが、品質基準については定期的な外部での検査を行って、それで毎回クリアしていることを確認してやっています。全ロットでの検査はやっていないですが、定期的な検査によって乳脂肪と水分の含量検査をしています。ギリギリになることもないし、余裕を持ってクリアできているので全ロット大丈夫だろうということでやっております。

2 番目の生乳取引。今うちがお願いされている酪農家さんで言うと、直売をされている方もされていない方も両方いますが、それぞれ取引している組合さんにきちんと話をし、その上で直接やっという話をし、特に組合を通してではなく直接うちに持ち込んでいただいて、そのまま直接生乳代をお支払いするという形でやらせてもらっています。たぶん 1 日 500L までは OK なんですね、確か枠が。きちんと組合さんにお話をした上で直接持ち込んでいただいて、直接やりとりをしています。

意外と物理的な問題があったりして、運び方が意外と難しい。牛乳缶で運ぶというスタイルは昔ながらですが、そもそも牛乳缶を皆さん持っていない。保冷車を持っているかといったら持っていない。意外と小ロットで運ぶ物理的な問題は難しかったです。

[原田] 柴田さん、牛乳缶は毎日運んでいるの？

[柴田] そうですね、私は 20L 缶 5 本ですけど、運んでいます。牧場さんとの距離は凄く心配しましたね。保冷車が確保できないと、冬場はいいですけど、夏場の輸送による温度上昇のリスクは最小限に抑えたかったので。

[原田] 確かに牛乳缶はどこで売っているのだろうという感じはありますね。Amazon なんかで大概手に入るんですけど？

[山川・柴田] (笑)

[原田] ありがとうございます。ちょうど今 Zoom の質問は、お 2 人の共同の取り組みというか、柴田さんの場合は乳製品ではなくて、他の異業種の方々の食品の組み合わせをセットにしている。山川さんの場合は酪農家に頼まれた委託、加工製品だったり。安田さんが紹介された、那須地域全体で各工房のチーズを 1 つに集めて発送する。実は簡単なようであまりないですよ。各地域でも工房ごとにお願いで注文してということ消費者がみんなしなければいけないので、本当はもっといろいろな組み合わせでその地域の乳製品が欲しいと思っても実はあまりなくて、大事な取り組みだと思いました。

柴田さんの場合は、その商品を集めて段ボールに入れて発送するのは、どういう仕組みでされているのですか？ 全部柴田さん？

[柴田] そうですね。チーズはご存じの通り冷蔵で送るものなので、冷蔵状態が一番長く必要な物のところに他の物を集めるという形にすると、賞味期限の用意スタートからゴールまでがチーズは短い。なので、一番よくできて、一番長く賞味期限が持つタイミングで送るには皆さんのものをこちらに在庫させていただいて、そこからスタートが一番効率がいいと思って始めました。

[原田] なるほど。近いところなので、あまり横持ちの経費のかからないところですね。

[柴田] そうです。それがあくまでも体(てい)になっています。

[原田] 凄く大事な取り組みだと思って。それと「チーズ工房【千】sen」のチーズが地域の食品とどのように関わっているかが一目で分かる姿になっている。

[柴田] 箱を一つ開けた瞬間に、そこの山里の風景が記憶に入るようなイメージでデザインさせてもらっています。満遍なく。そこに来たような気持ちになれるような。

[原田] 逆にいうと大多喜のそばはチーズ工房が多い地域ですが、那須塩原のように、チーズ工房同志で商品を集めて一括で発送するという試みはまだ難しいですか？

[柴田] 実はまだ内緒ですが、4月から始めようかと思っていて。全世界に今発信してしまった(笑)。4月は、リレーしようかと思っていて、フロマージュハルさんと一緒に「チーズ工房【千】sen」とコラボして、1つのセットにして、千葉発信ではないですが、いろいろな作り手さんと、何週間前までにお互いの受注が、このタイミングで納品できるように事前の打ち合わせが凄く大事になってきますが、一番美味しいタイミングで【千】に集めて、そこからスタートするという試みを今年はチャレンジしようと思っています。

[原田] それは楽しみです。いい情報を聞きました。

[柴田] まだ内緒にしておいてください。すぐなくなっちゃうから(笑)。

[原田] 柴田さんのところなんて、日曜日の7時に発注が始まるとすぐなくなっちゃう。私も注文してもなくなっちゃったことがあるので、今ここだけの秘密にしておくお手に入りやすくなる(笑)。

山川さんのところでクラフトバターの委託を受けてやるというのも簡単なようで、手間がかかるだろうし、正直、山川さんのところに経済的なメリットが発生するとも思えない。他でもなかなかないということ。シックスセンスさんが少し委託加工のようなものをされているけれど。そういう意味では凄く楽しい発想だと思ったのですが、特にバターを買って、あのパッケージに名刺を入れるというアイデアは今日聞いて分かったのですが、なるほど。きっかけは今日お話がありましたけれど、ご苦労なりは。

[山川] 僕自身は六次産業化ありきで酪農の現場に入ってきましたが、この業界の方々と話していると、お客様に販売する意識があまりないというのを凄く感じるんです。今、仕組みがそうなっていて、もちろんその仕組みはもちろんいい仕組みではありますが、その中の弊害として、お客様と生産者の距離感が凄くあると感じるようになったんです。六次産業化というのはそれを直接繋がれる取り組みだから、お客様にとっても生産者にとっても嬉しい取り組みだと思います。

もう少しマクロの視点に立つと、それは業界にとってもいいことだと思っていて、それがメインにはならないと思いますが、大きな流れの中でも新しいチャレンジをどんどんしなければいけないと思います。新しいチャレンジをどんどん中からやっていかなければいけないと思いますが、そのためには消費者の意見や考え、世の中の状況に生産者が常に敏感でいる必要があると思います。「俺が作った物だ! こうだ! 食べ!」でやっていたらいずれ取り残されてしまうと思っていて、やはりお客様に喜んでもらう。お客様が求めている物を食べてもらうというのを原点にしないと、いつか酪農や畜産は取り残されてしまうのではないかと本当に思っています。

そのためには六次産業化は凄いいい。でも六次産業化は酪農のハードルが高いです。牛乳を自分で作る、いきなり1,000万という話になってきてしまうので、いかにそのハードルを下げるかというのが、既にやっている身として広げていかなければいけないし、そのハードルを下げるミッションを持っていると思っています。委託を受けるというのは2次産業がなくなるから、1次産業と3次産業でいい。

販売は何とかなると思います。牛乳やヨーグルトを道の駅で販売するとか、知り合いに配るようなことはきっとできると思っています、その中でも特にバターはハードルが低いと思って、だからバターであえて分かりやすく名刺というのを作ったんです。

思いとしては、最終的に酪農がずっと続いていくようになってほしい。そのためには六次産業があつて、新しいチャレンジが出てきてほしい。そのためには六次産業のハードルを下げたい。既にやっているところとして委託を受けたい。そういう流れです。そこは正直、バターの委託加工はそれほど利益が出るわけではないですが、でもスキムミルクが売れてくれるので、スキムミルクが商品になってくれればとりあえず収支としては合う。バターで儲からなくても、そちらで合わせる事ができているので、うちとしては仕事を受け入れられるという状態です。

[原田]昔から、山川さんのところに行ったときに「僕ね、乳製品作りが好きなんだよね。」とおっしゃったことがあって、そのときにキスミルとかやる中でも、バターをつくる前にスキムミルクの売れ口を考える。チーズを作る人で、最初にホエイの売れ口を考える人はなかなかいないと思う。そういった発想の転換というか、きちんと出口をつくってからバター作りに着手する。ロマンチストだけど意外に堅実なんだよね(笑)。凄いと思う。

チーズのほうは山川さんが自分で作るのではなくて、「チーズ工房那須の森」にジャージーのチーズを委託して作って、今は安田さんと組んで全体にかかわっていらっしゃる。でも自分の会社にするのではなくて、それぞれ独立してやっていらっしゃるというのも凄く興味深いですが、その発想と、差し支えない限りで落合さんとの繋がりとか、そういうのはどのような具合に。というのは、チーズ工房で創業者がお年になってきて、次に譲っていくシーンがこれから増えてくると思います。那須の森の場合はそれが凄く今うまくいっているのかと思って、大変興味深く聞きました。

[山川]「チーズ工房那須の森」は落合さんという方が創業されて、ずっと続けてやられていて、作っているチーズは「World Cheese Awards」で最高に入るぐらいクオリティの高いチーズを作っている工房ですが、落合さんは高齢で、もともと牛の研究者で、酪農が凄く好きなんです。自分で最初に台所でチーズを作っていたところから始まって、定年後にチーズ工房を造られていった。牛が好きで、放牧が好きで、チーズが好きでという自分の思いのようなものを形にしていった変わり者。

[原田]変わり者ですよ。

[山川]変わり者だけど、これだけ評価されるチーズをつくられるのは凄いことだと思っていて、それが周りを巻き込んでもいっている。本人自身もこれを繋げていきたいし、働いている方たちにもこれが続いてほしいという思いを、僕もそれは感じていたので、チーズ研究会に那須で取り組んでいる中で、一緒に仕事をしたりする機会がある中で落合さんと今後の話をすることがあって、できれば事業を続けてくれ、譲渡というか、山川さんやってくれないかという話をいただいて「那須の森」をやるようになったんです。

落合さんは学生の頃から研究者として知っているし、落合さんも一緒に那須の地域の仲間として、チーズ研究会という取り組みがあったから私の活動や私のことも知っているという関係性があった上でだったと思います。だから買収とか、そういうのではなくて、たぶんそういうのは素直になった。でも僕自身はチーズ職人ではないので、彼を連れてきたということなんです。僕自身もチーズは好きだけど、作れないので、こういうチーズを作りたいとかこういうものがあつたらいいなというチーズに対する思い、六次産業化に対する思いはあるので、作れる職人、思いが通じる職人として彼(安田さん)をベトナムで口説いた。

[原田]人間の信頼関係が最初にあつてというのがある。やはりどんなお仕事でも大事ですね。

[山川]そうですね。信頼関係の中で「那須の森」の場合は事業承継をしているところです。

[原田]普通のホルスタインとブラウンスイスとジャージーのカチョカバロを 3 食セットで売るとか、そういうのは非常におもしろいアイデアですね。

[山川]「那須の森」のいいチーズがあるからというのはあります。うちのジャージー牛も、うちでは作れないけれど、お任せにして本当にいいチーズにつくってもらって安心感もある。

[原田]安田さん、ベトナムで口説かれてよかったですね(笑)。

[安田]大変うれしい。最初は各地を回っているとき、日本にいるときに誘っていただいて、そのときは僕はまだそんなにチーズを作っていないで、それから住み込みで半年ぐらいつとチーズに、それこそ柴田さんのように長くやっていて、本当に畳 2 畳のスペースではなくて、畳 2 畳で生活しながらチーズを作っていたのですけれど、それで作れるようになってから、自分でもやれるようになってきたし、一緒にやりたいと思って。それで一緒にベトナムに行ったときに僕からもお願いして、やらせていただきました。

[原田]今日お 2 人の話を聞いていて、仕組みをつくるということがお話の中にもあつたし、思いつきでポツとやったとはいえ、いろいろな試行錯誤があるかもしれないけれど、それが続くような仕組みづくりをすることが大事だというお話があつて、だからこのように、地域の方々と一緒に根付くのだろうと思いました。そのへんの苦労話や工夫したところがあれば、お 2 人からそれぞれ。地域の仕組みづくりで。

[柴田]私は自分の始めた大多喜町はチーズ工房が私だけしかいなかったの、町として歓迎いただいたというのが凄く幸いだと思っています。その後どんどん仕組みをつくっていくのですが、実は自分からの発案のように今は響いていますけれど、最初は無名で、チーズがまだほんの少ししか作れないときから、既に他の異業種の方、コーヒー屋さん、パン屋さん、その他お菓子屋さんの皆さんが定期的に出店されている地域のイベントにお声掛けしていただくのがきっかけです。そこで同じような思いをもって地方にやってきて、または移住してきて、そこで産業を立ち興して、それを小さな小商いとして自立されている姿を目の当たりにしたときに、この地域でもやっていると凄く実感しました。

チーズ工房さんという存在自体が珍しかったのも幸いで、2,3年後には自分も少しずつ結果を出せるようになって、皆さんにマーケットに引っ張り出していただいたお蔭で繋がったご縁で、凄く早さで広がっていきることができて、何とか産業1本でもっていきることができて、今感じているのは、今度はお返し時期に来ていると思っていて、集客力はお蔭様であって、メディアさんの力も少しずつ増えてきているので、【千】が引っ張ることによって、またこの【千】を起点に広がっていく。地域に興味を持っていただく。

何でチーズの在庫がほとんどないのにまだ宣伝するの、外に出て行くようなことをすると言われることがあります、今を見ているのではないんですという話をよくするんです。今私がチーズを買っていただいているお客様は、2年前に出会ったお客様だと思っています。なので、私は2年後のお客様に出会いにいべき時期になっているので、心臓を止めない。私だけ1人生き残れば良いという社会ではなくて、先ほどの塩職人さんではないですが、コンクールに行行って受賞したときに、塩職人さんに電話をしているんです。「百木さん、私日本一取りました。ありがとうございます。この電話は、取りましたという自慢の電話をしたくてしたわけではないんです。私が日本一のチーズ職人であつたら、薪をくべて、一生懸命手尺で頑張っている塩職人百木さん、あなたも日本一の塩職人です。」と言って、お互い電話越しに号泣するのですが、自分が突き上がることによって、何か大切なものを失うべき早さのほうが早い時代に、少しでも歯止め、少しでも気が付いていただけるチャンスを残すことが次の【千】のミッションになってきているかと思っています。なので、勢いを止めず、多角的にいろいろな発想を持ってチャレンジする姿勢は今後も変わらない勢いだと思っています。

[原田]ありがとうございます。山川さん。

[山川]まず、日本一のバターを作ることに職人としてのこだわりを徹底していくことは凄く大事だと思いますが、それはそこで周りが見えなくなるとは絶対いけない。何のためにそれを目指すのかをきちんと打ち出していないといけないと思います。それをすることによって仲間が集まると思います。酪農家の中で、例えば牛を何リットル出すという話をしている、それは酪農家の中での話にしかならないので、もっと大きな話をしなければいけない。何のために牛を飼うのかという話は、異業種にも共通の言葉になってくるので、共通の言葉がそこには必要だと思います。

私の場合は震災で 1 回牛が飼えなくなってしまうことがあり、その後事業を畳むか畳まないかということがあったのですが、地域と一緒にイベントをする仲間がいて、那須朝市というイベントで、それが「那須の大きな食卓」というテーマだったんです。僕はそのテーマに沿って酪農をやりたいし、食を通じて生産者もレストランもホテルもみんなそこで集まろうと。わざわざ市場に出して、それが東京に行って、レストランの人はわざわざ市場から買ってきているのではなくて、生産者がそこで繋がる場ができれば、もっと地域が楽しくなるよねということで朝市があって、それが「那須の大きな食卓」というテーマでやっていたんです。

その当時、原発事故で放牧できなくなって、牛を飼えない状況に当時なってしまっていた。牛は全部委託で飼ってもらっていて、そこから生乳を持ってきて加工するというのをその頃ずっとやっていました。でもいつか除染をして、もう 1 回牛を戻すぞというタイミングだったんです。僕はそれまで先ほど言ったような、うちのやりたいことを話したけれど、そういうのが全部なくなってしまったんです。放牧の魅力がとか言っても、そんなの嘘になってしまった。でも、那須の大きな食卓というテーマ、食卓でみんなを豊かにするというテーマには全然変わりはないので、たぶんそこで共通の友達や仲間が集まって、今は「バターのいところ」や、一緒に商品作りをしている仲間やデザインを一緒にしている仲間はそのときからの仲間。1 つのことにこだわることも大事だけれど、何のためにという大きいビジョンを持っていることが凄く大事なのかと僕は思っています。

[原田]なるほどね。共通の言葉がある、共通のビジョンができるのが大事なんですね。世界一のチーズを作るとか、日本一のバターを作るとか、そういった消費者も含めて分かりやすい……。違って、地域の皆さんがそれに応えてくれる。お 2 人とも移住組ですから、地域からすれば余所者だけど、逆に余所者が地域を変えていくというか、おもしろくしてくれている。そういうお話もね。

Zoom でおもしろい質問が来ているので、聞いてみましょう。加藤満さんからです。

「はじめまして。環境への配慮からオーツミルクやヴィーガンチーズが伸びています。いかがお考えですか。また新しい切り口としての A2 ミルクがありますけれど、どうでしょう。」

たぶんそういったものを使った、前者が最近の代替肉ブームと同じで、本当のミルクを使わない乳製品に対するお考えで、後者は A2 ミルクという新しい生乳ができてきているけれど、そういったものに対するお考えはどうですかということでした。それぞれお話しいただければ。

[山川]オーツミルク、ヴィーガンの考え方は、僕はもっと広がると思いますし、これから間違いなく広がってきて、酪農、乳製品は需要が減っていくだろうと思っています。ヴィーガンの方の考え方とわれわれ酪農家の考え方は、動物のことを思っているわけです。一方は動物の権利を主張して、一方は動物の生産性、価値向上を考えていて、でも目指すところは動物の価値向上だと僕は思っていて、もっと対話できると思っています。僕はヴィーガンの友達もいるし、ヴィーガン思想に凄く賛同もする。たぶん対話が今は本当にはないです。それも敵対しなくて。凄く僕はそれが嫌で、敵対した瞬間に考えることをやめちゃうと思うんです。

本来目指すのは、相手を負かすことではなければ自分が勝つことでもない。僕はヴィーガンの考え方に凄く賛同できる一方で、歴史的にも動物がいることによって人間社会がうまく回る仕組みが絶対あると思っている。畑に牛がいたほうが堆肥やいろいろなものを使っていない、糞は牛が食べると栄養になるなど、牛がいることによってよりヴィーガンのような考え方が回っていくのではないかと考えていて、それをもっとみんな考えなければいけない。今考えるのをやめてしまっているのだから、それを考えて、考えて、これをやったらお互いいいよねというものを創れるかどうかだと思っている、凄く今それをチャレンジしています。

A2ミルクがその中の1つになるかどうか分かりませんが、そういう取り組みをやることは凄くいいことだと思います。失敗も成功もたくさんあると思いますが、いろいろ取り組みをやっていく。でもそれを何のためにやるか必ず考えながら、「A2 ミルク最近流行ってるからいいよね」ではなくて、なぜそれをやるのかをちゃんと持ってやらないと、せわしないというか。そんな気がします。

[柴田]チーズ職人として乳製品加工のアプローチは、植物性のヴィーガンの方にどう提供できるか可能性を広げることも1つのミッションかと思っています。需要は正直、年々伸びているのは体感しますし、市場が広がっていることも凄く感じています。自分がもともとチーズを始めた理由の背景に、栄養素のバランスがよく、一口の30gでも体に負荷のない発酵保存食品というものに自分の人生を賭けて走っているのだから、やはり栄養素の高いものを召し上がっていただく、効率的な位置、食品加工、保存という部分でのチーズというキーワードだった。

ただヴィーガンの皆さんの考え方も、山川さんがおっしゃっていた通りで、農業や循環、環境負荷などももちろんすべてにおいて過多、多すぎる、必要以上にやりすぎるといえるものはすべてにおいて負担がかかる。大地にも、食糧自給率、食料生産力、すべての循環において過多になった瞬間に地球にも思い切り環境負荷がかかります。ただその、何を以てそれを今捉えているかという自分の視点が非常に大事で、おっしゃる通りヴィーガンの方の考え方、そして私たち乳製品加工産業に携わっている者の考え方のディスカッションをもう少し多く持つべき場があってもいいのかなど。そしてその先に見ているビジョン、それをやり続けることによって互いのいいところは絶対にあるんです。スライドショーに出した話と重複しますが、やはり話し合い、そしてお互いのリスペクト、そして何を求めているかというビジョンの相違。その部分のすり合わせによって、決して多すぎない、だけど必要なことを自分のできる範囲で行動し始める。そこにしか解決点はないかと思っています。

[山川]僕は最近、ツイッターで炎上しているんですよ。

[原田]革ですね。

[山川]あれは結構これに近いのかと思っています、「あの子の革」という商品をうちは出しているんです。うちは牛に1頭1頭名前を付けて牛を飼っているのですが、出荷した後に革が普通の流通に行ってしまうとどこに行くか分からない。肉もそうです。でも僕らは革製品を使っているから、その革製品はやはり自分たちの革を使いたいということで、戻して革にしているんです。名前も1頭1頭付いているから誰の革か分かるようにしたというのが「あの子の革」です。それが最近ツイッターで物凄く炎上してしまっていて、狂気だと言われている。

でもみんな使っている革は一緒だと思っていて、ヴィーガンの考え方も一緒ですが、それが狂気だと言われるかもしれない。一方で僕らは何も考えないで使う。どちらも極端だと思っていて、この革は牛だよねと考えたことがあるのかどうか？ パッケージで食べているお肉を、命として食べたことがあるのかどうか、考えたことがあるのかどうか？ それは、答えはないじゃないですか。時代もあるし、人によっても違う。たぶん答えは絶対はないと思っているんです。でも考えるかどうかが凄く大事で、ヴィーガンと畜産関係者の中で答えを求め合おうとするのが僕はあまり好きではなくて、とにかく「考える」ということが凄く大事だと思います。その中で僕はこうしていきたいと思えるかどうかが凄く大事だと思っている。それが多様化していくかと思いますが、そういう取り組みを、炎上することは悪いことではないと思って、革なんかは自分で。

[原田]ツイッターで、山川さんは凄く冷静に答えていますよね。炎上が炎上を呼ぶのではなくて、本当に丁寧に答えているので、凄いなと思って。

[山川]そういう方と直接話す機会はなかなかないんです。だから、僕は考え方をもっと知りたくて。ヴィーガンの方がどのように考えているかを勉強したくて。その上で僕らは何をできるのか、畜産農家として何ができるのかを考えないとできないので、いいことだと思うんです。

[原田]最近、フードテックの一環で、プラントベースミートや大豆ミートなどいろいろなもの、代替エッグもあるし、代替ミルクもありますが、それは確実に環境意識の強さが、宗教的な部分も含めて伸びているのは間違いないです。お2人ともおっしゃったように、対話を放棄してしまうと思考停止になってしまって、結局背を向け合うしかないのかもしれない。

食の選択肢を増やすということも大事なことなので、難しい話ではないけれど対話しながら。もっと言うと、畜産サイドにももっとできることはいっぱいある。もともとチーズ作りを始めたとか、放牧を始めたというのは環境に対する意識、あるいは食の安全性に対する意識からなっているわけなので、“今飼っている飼い方がベストで、これしかない”ではなくて、やはりまだいろいろな余地があるのかという部分もあるので、そのへんは大事なテーマとしてこれから必要だと思います。

Zoom の中でもう1問あります。東北大学の齋藤忠夫先生。

「ふるさと納税での返礼品などにされてはいかがですか、ということです。特にお肉の場合は各地銘柄肉など、ふるさと納税でずいぶんありますが、最近チーズも多いと思います。お2人の地域で考えるとどのような貢献、あるいはこれからもっと増えるとか、見通しがあれば。」

[安田]ふるさと納税のほうで、チーズ工房でもチーズはやっています。チーズ工房があるのは那須塩原市で、もう1つ共同通販をやって発送してくださっているチーズ販売店が隣的那須町にあります。なので、那須塩原市と那須町それぞれでふるさと納税で活用させていただいています。チーズ工房でも結構たくさん出ていまして、那須町のほうは共同のふるさと納税なので、少しは他の商品を入れて何%か…?…、それで那須塩原市の自分の工房のものも入れてもらってやっています。それがランキングで上位に入って、凄く出たことがあって、ポスターをいただいたりもしたので、結構そういうのはいいと思います。

[柴田]ふるさと納税の取り組みは知ってはいますけれど、実は「チーズ工房【千】sen」は参加していないんです。以前はチーズ工房さんは 2 軒ぐらいされていて、旬があるという形で、閑散期の、外からのお客様が減る時期にふるさと納税さんのご予約、出せるタイミングで出しているという緩い感じも功を奏して、お客様の閑散期に発送物を増やしていく。繁忙期に入ったら、外からのお客様にもご提供できるものを回せるという、凄くバランスの良い経営ができるとお勧めしていただきました。ただし、「チーズ工房【千】sen」は生産能力が低すぎて、将来的には考えてはいるのですが、やはり直通でお客様に、産地からお客様の食卓に直接行く。もちろんふるさと納税さんも同じルートではあるのですが、母体数の総数が用意できないので、今は自分に合ったオンラインショップを持つことが一番有効性が高く、自分の作っている量にはちょうどいい中身になっています。

[原田]間に合っているということですね。会場からどうでしょう。

[男性参加者]チーズのことを柴田さんと安田さんにお聞きしたいのですが、お 2 人とも目指すは世界一のチーズ作りだと思いますが、フランスやイタリアなどに修行や視察されて、フランスやイタリアは…？…昔から伝統もあって、お 2 人とも修行していて、僕はかなわないと思う部分もあると思いますが、ただこれから世界一のチーズ作りを目指すにあたって、自分はこうやっていけば勝てるのではないかと。まずフランスやイタリアの凄いとことと、これからこういうことをすれば世界一に近づけるのではないかとということ、考えていることがあれば教えてください。

[柴田]凄く素敵な質問ですね。世界、世界と言っているだけではなく実装と実績、そしてそれを越えられるものの思考は、職人さんは常に感度を上げておかなければならないキーワードなので、海外に行った 1 年間は、やはり向こうで暮らしてよかったというのが一番の印象です。というのは、消費スピードが全然違う。ヨーロッパの方が年間 24kg に比べて、日本人は 2.4kg。その消費の力が違うことはさておき、文化の中に溶け込んでいる率も全然違うのを実感しました。

チーズの製法や種類も、1 つの町で 1 つの代表作が生まれるくらいの多様性と、もともと牛の加工乳の種類も全然量が違うので、個性もバラバラに生み出すことができる。あとは製法の違いですね。山脈、海岸沿い。他の国との歴史的背景の由来など、調べれば調べるほどの多様性と、その技術、そしてそれが生まれた頃から生まれてくる料理のバラエティなど、そういうところの伝統と歴史には絶対的になかないという大御所を見せつけられた感がありました。

私は凄くヨーロッパのチーズに憧れて勉強しに行ったのがきっかけで、あわよくば向こうで就職してしまえという気持ちで行ったのですが、旅の後半では 4 軒のチーズ工房さんを回らせていただいて、後半では 4 軒とも日本のチーズの事情をたくさん聞かれるんです。「日本のすばらしさはどういうところなんだ?」とか。やばい、私めっちゃくちゃ胸張って答えられていないと思って。ヨーロッパ最高と言いながら行ってしまったので、自分の中でこれが日本のチーズと言い切れるものは何だろうと凄く自分に問う時間にも後半は使いました。

先ほどビデオにも出てきましたが、ヨーロッパとまったく同じことをやっても意味がないし、歯が立たない。同じ場所の視点ではなく、もちろん基本はチーズを作る、乳製品の発酵食品を作るという工程手順はすべて一緒ですが、そこから何が日本原産として胸を張ってできることに繋がるのかを凄く考えました。

そこで考え抜いて、牛種も日本ではホルスタインが凄く多くて、ほとんど選べる状況では。もちろん特定のジャージーやブラウンスイスなど、本当はそういうミルクでやりたいとか、そこではなくて、今あるミルクの条件を持って、日本で世界に通用するというキーワードとして私が目を付けたのが微生物。そのアプローチで国内産にもともといる、もちろん学名などきちんとしたものですが、そちらを使って大地の、そこにしかいなかった微生物をまたよみがえらせて、それをチーズの個性として使う。

ピラミッドの「うぶすな」というチーズは表面にマコモの炭を使って付与しているのですが、これもタケノコと同じようにマコモダケと言われているイネ科の植物、日本で昔から使われている、ご神事にも使われているマコモという種があって、それを灰にしてまぶしている。なので、木炭が流通的に一般的に黒いチーズでは多いですが、竹の炭、マコモの炭を使ったりという日本由来の食材を使うことで個性を、そして微生物からもその風土でしか醸し出せない香り、特徴、そして富士山を模したような三角のピラミッドのようなものも、日本を表現したいという一貫で入れたイメージです。

これからまだまだいろいろな可能性があると思いますが、世界に行くアプローチはずっと職人である以上、探し続ける日々は続くのだろうと今では思っています。

[原田]ありがとうございました。安田さん、高いところの目標を。

[安田]先にヨーロッパの凄いなというところ。行ってみて思うのが、最初に衝撃だったのが、車で行って、止まってくださいと言われて、そうしたらカンカン、カンカンとそのままベルを付けた牛がどんどんやってくるんです。そこに糞を落とすとしても OK で、牛が優先なので止まってくださいという地域なので、場所もここは牛が使うところだからとなっているのはいいなと思います。

日本では、それこそ使えない森林や、山で放牧していて僕も思っているところはあるのですが、飛び地になっていたりして道路を挟んでいたりすると移動が難しい。というときに、これがヨーロッパであればそこは融通が利くのだろうなと思ったりはします。なのでルールの部分で、ミルクの先のところでも話があったと思いますが、なかなか融通が利きづらく、やりづらいところがあるというのがあって、そこはいいなと思います。理解がある。

先ほども山川さんが喋っていたところですが、真空パックで包んであるチーズが多い中で、ヨーロッパだとパンと切って、それを紙袋に包んで、パンを持って帰るような感じで持って帰れる。これもいいなと思ったし、これはなかなかまだ日本ではできないなと思って、やりたいと思っています。

いいチーズを作るにはというので、具体的にこういう手法でやろうとか、ここを変えてやろう、日本特有のこうやろうというのはあまりないですが、お客さんが来て、結局賞を取るチーズはきれいだからとか、ここがいいからではなく、美味しいから賞を取るのだと思います。来られたお客さんの話や声を聞いて、このチーズが美味しい、それがヨーロッパのチーズがこうだからと、癖の強いものをつくって出してというのではなくて、日本のお客さんが美味しいと思ってもらえるようなもの。それは結局だんだんそれが残って、美味しいというのが浸透していったら評価されれば、それは日本のチーズになると思います。

そういうのを続けていって、それが結果になる。結果がすべてですが、その結果は積み上げてきた過程から必然的に現れるものだと思うので、お客様の声を聞いて、日本のお客さんが美味しいと思ってもらえるようなものを、自信を持って作って、コンテスト、海外にも胸を張って出していくというのが大事なのではないかと考えています。

[原田]ありがとうございます。柴田さん、日本の乳酸菌や、地域の土着の菌を使うのは、スクリーニングが大変じゃないですか。

[柴田]めちゃくちゃ大変です。

[原田]個人でやるのは本当に大変ですよ。どんな形でされているのですか。

[柴田]幸いですが、前職のバイオテクノロジーセンターの協力がなければたぶん不可能でした。なので、今感じているのは大学さんや、その県にある培養室を持っている地域連携ができる研究室などとチーズ工房という単体が、どういう未来を見て、どういう要素が必要かという話し合い、お互いにできる強みを活かしあって、次のステップに進むのも凄く楽しい連携だと思っています。

[原田]本当に前職が凄く効いていますね。山川さんは世界一のバターを作るとは言わないけれど、それはヨーロッパのバターに勝てないからですか。

[山川]いや、そんなことはないです。

[原田]どういうところが日本のバターの特徴になりますか。

[山川]「日本一のバター」って、フワッと抽象的な言葉じゃないですか。あえて抽象的な言葉でずっと言っていたのですが、今、安田の話を聞いていて、日本人が美味しいと思ってくれるチーズがいいんだなど改めて思いました。

[原田]バターも？

[山川]だから、何でしたっけ？

[原田]クラフトバターは各地でずいぶん作り始めて認知が進んでいますよね。

[山川]そうですね、増えていますね。いろいろ個性があるバターは広がって、認知が広がっていると思いますね。

[原田]ぜひバターのほうでも世界一を。

[山川]バターはあまりコンテストがないですね。

[原田]あまりないよね。これからクラフトバターのコンテストとかやったらおもしろいのだね。

[山川]そうですね。

[原田]ほかにいらっしゃいますか。まさにその関連で、福島県の柚原さん。

「地域独自の微生物はどのように見つかるのでしょうか。どこに目を付けてスクリーニングすれば？」

[柴田]私の採取していただいた場所は、まずミルクなので生乳からサンプリング。それからサイレージを食べさせて、うちの地域では休耕田を利用した稲作のところで、コシヒカリを少し早めに刈ってしまうのですが、サイレージにしている、それを牛に。地域の餌で、地域を循環という形でやっているのです、その餌からもスクリーニングしました。あとは牧場さんの敷地内でいうとツバキの花。

[原田]ツバキの花？

[柴田]私「椿」というチーズをつくっているのですが、そこには入れるのですが、そこから取った酵母です。そのように牧場敷地内からサンプリングしました。サンプリングする研究者からは牛糞からも取ろうと言われたのですが、植物性由来のほうがストーリーが美しいのでやめましょうと。そういう形で研究者と一緒に 20 サンプルぐらい取ったのですが、どういう場所からというポイントと一緒に選びました。やはり乳製品加工に使う、牛の周りに存在する、その地域に存在するものでまとめたかったので。

[原田]ありがとうございます。今日僕がびっくりしたのは、お2人初めてお会いして。

[柴田]そうですね。山川さんは初めましてで。

[原田]凄く意外だね。今度はお2人で、それぞれこれは聞いてみたいこと。この場で勝負したい、この場で聞いてみたいこと。1問ずつぐらいでいいので、ぜひ聞いてみてください。

[柴田]今日お会いできることを実は凄く楽しみにしていて、質問というよりは、私が将来やりたいビジョンをもうされているというイメージで、放牧で、地域と繋がって、産業を興して、そして雇用も増やして、その仲間がその土地で生きていける。ミルクというデザインの下に文化を創っていると思っていて、格好いいと思って。私はまさに株式会社にしたときに何がしたいかという、自分の個のチーズの単体の動きではないところに巻き込んでいく母体をしっかり持とうと思ったのがそもそものスタートだったので、「山川さん、後からついていきます!」ではないですけど、凄く勉強になったのと、刺激と情熱をもらえたなというのが今日の感想です。

[原田]兄貴って感じ?

[柴田]年的には下なので。

[山川]年の話はしたくないです(笑)。最終的にどこを目指していくのかということを知りたいですね。長期的に、将来的にどこを目指していくのか。

[原田]千葉だと動きが速いからね。どうですか、今の話。

[柴田]ロマンを語れば、「発酵で世界平和」と言っているのですが、その発酵という例えは、人が寄り添い、話し合い、そして調和を持って、長時間かけて自分のなすべき役割を個々でまずミッションを遂げて、その仲間たちをまた束ねて、その時代にしかできない大きなうねりをつくる。そこまで自分が持っていきたい、見たい風景ですね。

発酵で世界平和と謳っているのですが、そのマインドがあればきっといろいろな、これから起きるであろう気象現象や、感染系のものであったり、食料自給率の問題や、いろいろなものはいろいろな方の専門知識と譲り合う、話し合うという調和が必要になってくるので、そういうような場がもてる空気感であったり、そういうものを意識して走っている生産者であったり、そういうところの起点をまずは自分事に、そしてみんなと手を繋げられる場所づくり、そしてその時代を創っていくというのが、自分が今求めている最終ビジョンのイメージです。

[原田]柴田さんの場合は、地域のイメージはどういう範囲を考えていらっしゃる? そういったことをやっているのは。

[柴田]発酵で世界平和なので、最後は全部繋げようと思っています。日本が変わるしか時代は変化できないと思っているぐらい、日本人みんな寝てるぞ! と思っているんですけど、そのぐらい匠の技と、知恵と、それを積み上げていく方向性を持つという意味では日本人は凄く得意だと思うんです。なので、今こそ自分たちの目の前にある産業から、自分の意思を持って未来を創りあげてくれれば、きっといい方向にしか行かないと思っています。

[原田]山川さんは逆に今いろいろ、サマンサタバサとやったり、びっくりする、いろいろなことをされている。山川さんの目標地点はこれからどこまで行くんですか。

[山川]僕は最終的にはやっぱり酪農家になりたいんです。今は酪農をやっていますが、やはり今は経営者側のことも結構やっているんで、現場に入っているかというところでもなくて、僕はそもそも田舎暮らしをしたいというのが目標だったので、小規模の酪農を、自分で搾乳して、牛を飼いたいというのが最終目標です。でも最初からそれを持っていてもできなかったというところがあるので、できるようにするための仕組みをつくるのが今の会社のビジョンです。若者や、これから酪農をやりたいという人を、実際にできる仕組みをつくるためにはどうしたらいいのかというのが今の会社でやっていること。その仕組みの中で、自分が一酪農家になるのが最終的な夢です。

[原田]「森林ノ牧場」の従業員さんで、各地に散って、自分でまた新規酪農を始められる方がいるじゃないですか。あれもある意味、山川さんのシステムの中でしょう。

[山川]まだ独立してやるというメンバーはいないのですが、1 つは販売を協力することによって、最初は自分で、小布施牧場の木下荒野君などは自分で酪農やるという中で、少しでも一緒にできるといいなと思って、販売を協力することで売り先を最初にある程度お願いすることで、スタートアップの売上をある程度一緒に確保するというので、酪農の一步目のハードルを下げることをやりたいということ。あとは、うちの牧場で第 2 牧場を今度つくるのですが、那須の牧場を大きくするのではなくて、今の規模感の牧場を他の場所につくっていくことによって、小規模酪農で地域の課題解決をしていって、かつ自分が我が牧場というスタッフを増やしていきたいということを今やっています。

[原田]最後はご自身も？

[山川]そうなんです。第 2 牧場、第 3 牧場と今後増えていければ、その中の一つとして“山川牧場”があったら、それが一番のゴールというか、そこを目指したいです。

[原田]やはり現地なんですね。

[山川]やはりゴールというのはそこですね、

[原田]会場のほうはいかがですか。せっかくの機会なので、ご質問のある方。

[男性参加者]世田谷区の…？…です。少し前にクラフトチーズを食べてみたいと思って成城石井に行ったんです。隣の駅の高級スーパー。滅多に行かないところですが、そこに行けば何か…？…イタリア、フランス…？…。

[原田]消費者にしっかりウケるんですよ。国産チーズを食べたいのに、売ってないじゃないかと。お取り寄せしか手がないのか。石井は木次乳業とか売っていなかったですかね。全然ないわけではないと思いますけれど、でもおっしゃる通り、大手のメーカーのチーズはスーパーでも買えますけれど、こういったクラフトチーズというのか、各地にあるチーズはなかなか手に入らない。

これはどうでしょうかね。各工場の生産量がそれほどないということももちろんあるんですね。先ほどから柴田さんのお話があるように、直販でほぼ出てしまう。たぶん規模を大きくすると皆さんの思いがかないにくいというか、大きくすることが目的ではないので追いつかないということもあるかと思います。これはチーズプロフェッショナル協会の佐藤さんに現状をご報告してもらおうとありがたいと思いますが、いかがでしょうか。

[佐藤]やはり何軒ものチーズ工房ができたはできたけれど、ほとんど中小ですよ。生産量が非常に少ないということ、日本の消費者やスーパーは常に同じ状態、ある一定の大きさや状態であることを非常に厳格にされたい。いつでも同じ味の物が出るのがスーパーマーケットと言っても過言ではないかと思います。ナチュラルチーズ、特に国産で作られるチーズというのは、今日の話からもわかるように、季節によっても違うし、状態によっても味が違うというように、何となく知識の部分が足りていないということで、大手のスーパーさんなどは扱えないというように考えられると思います。

[原田]スーパーの場合は、定時・定量・定額、いつでも棚に置いていないと、欠品になると凄く嫌がるということもあって、日本の個々のチーズ工房は対応できない部分があります。もう少し買いやすくなったほうがいいなというのは確かに思うところなので、個々のチーズ工房の規模を拡大するというやり方もありますが、例えば今、新しいやり方として、十勝では6つのチーズ工房が共同して、1つの熟成業、熟成会社をつくっています。グリーンチーズという形を入れたばかりのチーズをそこに集めて、そこで「十勝モールウォッシュ」というモール泉で洗ったウォッシュチーズをつくっていて、そうなる結構大きな量なので、スーパーでは無理ですが、そこそこのチーズ専門店や催事など、少しいいデパートに行けば買えるということも少しずつ芽生えているので、国産チーズがせっかくおいしくなって、品質が上がっているのも、消費者の方が食べやすくなるというのも大事な話だと思います。ありがとうございます。

他にいらっしゃいますか？ Zoomのほうもいいですね。

それでは、時間もそろそろ近づいたので、最後にもう一度柴田さんと山川さんと安田さんからご感想なり、今後の抱負なり、これから新しいことを考えているというお話もあればお聞かせいただければありがたいです。

[柴田]今日はこのような話す場を設けていただいた蔵王酪農センターのスタッフの皆さん、本当にありがとうございました。小さな小さなチーズ工房ですが、このように自分が何を思っ、何をかなえたくて、今何を見ているかということを発言させていただく場をいただけて本当に光栄です。小さな心臓でも、きっと誰かの何かの一石になれば幸せな気持ちで帰れます。

今日は自分で発信しておきながら、凄く学ぶことも多く、近々すぐ行きたいという気持ちで今満タンになっています。ぜひ、「凄いな」とか、「あの工房だからできる」とちょっと敬遠するのではなく、自分の業界、自分のチーズ工房、自分のやっているご職業で、今から何に向かって未来に進んでいるかというのをもう一度立ち止まっていただいて行動に移す、そのきっかけになればいいなと思います。今後とも「チーズ工房【千】sen」をよろしくお願いいたします。

[山川]本日はお呼びいただきましてありがとうございました。柴田さんに会えるのが私も楽しみで今日は来たのですが、柴田さんがおっしゃったことと重複するかもしれないですが、たぶん自分の役割の中で、みんな目指すは世界平和のようなことだと思うのですが、豊かな世の中に向かって自分がどう、何ができるのかということで、僕は酪農という業界に入ったので、業界の中でできることをしっかりやっていくことだと思っています。

でもそれはやはりお客様がいなくてできないことでもありますし、それを運んでくださる宅配便の方、販売してくださる方だったり、みんないないと駄目なことでもあるので、それぞれが自分の立場の中でどう豊かなところに向かっていくかだと思うので、そこで分かれる取り組みではないので、一緒になってみんなで取り組めたらいいなと思っています。そのために商品も販売するし、そのために放牧もやるのかと思うので、ぜひ那須地域にいらしてください。牛を見にいらしてくださいれば、きっとみんな心が平和になると思っていますので、ぜひいらしてください。本日はありがとうございました。

[安田]結構緊張したのですが……。今日は2人のお話をうかがって思ったのが、2人ともやりたいことをやられている。綺麗事をそのまま格好よくお話しされて、それを実現されているというのが凄く格好よくて。僕の中でも、自分がやりたいと想像したことを実際に形にして想像するというのを大事にしている、そういうことができるような大人になりたいと思っていて、今日の話聞いていて凄く勇気付けられる部分がありました。自分もそうやって、今度は自分が進んでいく中でそういった姿で誰かを勇気付けられるようになったらいいなと思いました。

一方で、今はチーズを作っていて、お客さんと向き合っていて、日々チーズが美味しくなるように、どうやったら喜んでもらえるかということはやっていこうと思っていますので、今後とも「那須の森」のチーズをぜひ食べていただいて、もし美味しいと思っていただけたら、あるいはそうではなかったらぜひ意見をほしいと思っていますので、言っていただいて、力をつけて、もっとみんなを喜ばせられるようになったらいいなと思います。本日はありがとうございました。

[原田]ありがとうございました。もう一度お三方に大きな拍手をお願いします。ありがとうございました。では宮沢さんにマイクを返します。

[司会]皆様、大変お疲れ様でした。原田コーディネーター、本当にありがとうございます。



図 19 パネラー