

【チーズ生産者による事例発表】

【事例発表 1】

スイミー牛乳店 水門輝美



1997～1998年

英国グロスター州に於いてアルチザンタイプチーズの製造に従事

1999～2008年

国産ナチュラルチーズの工房に於いて製造技術者として従事

2008～2018年

貿易商社に於いて、乳製品製造用カルチャーの輸入販売業務、
輸入ナチュラルチーズの加工開発等に従事

2018～現在

地元神戸にて、乳製品製造所を開業

皆さん、こんにちは。神戸から参りましたスイミー牛乳店の水門と申します。今日は無事に開催され、いろいろな意味で安心しています。

私は地元神戸の商店街で乳製品製造販売業を営んでいます。開業からまだ丸2年です。一番小さな単位で商売を始めようと思い、今は一人でやっています。やるからには3年間は持たせなければと思ひ、今はその道半ばといったところです。当初はこれ一本でやっていけるとは到底思えなかったので二足の草鞋を覚悟して始めましたが、幸いこの2年は本業だけでやっています。

このシンポジウムの依頼を頂いたのが半年前の夏だったので、店が今まで続いて本当に良かったと思っています。このように、いまだにかなりスリリングな状態ということ踏まえて、いろいろな環境でいろいろな経営の仕方があると思いますが、このメンバーでは商店街という立地が私にとっては特異的かと思ひますので、なぜチーズ屋を商店街でやっているのか、そこで一体何をしようとしているのかということを中心にお話しさせていただきますしたいと思います。

本日のプログラムはこちらの通りです。まずは自己紹介、店舗紹介をします。次に製造アイテムの紹介。三つ目に私が最初にチーズを製造したイギリスのチーズ文化の紹介をします。最後に商店街との関わりです。以上の内容で進めて参ります。

まずは自己紹介をします。気付けば20数年チーズ製造に携わっていますが、まずは帯広畜産大学に進みました。在学中に手に職を付けようと思い、休学してイギリスに働きに出ました。それが1997年です。知識も何もなかったですし、その時は強くチーズとは思っていなかった、フランスではなかったという点がポイントかと思ひます。チーズ製造に最初に触れたのがこの時でしたので、これが私のスタンダードとして刷り込まれ、現在のベースになっています。

1年で帰国し、復学・卒業し、道内のチーズ製造所に就職しました。その後10年近くは国産ナチュラルチーズ生産者だったわけですが、20代の頃は製造に関する知識も販売に関する知識も浅く、日々製造作業をこなしていたという印象です。

その後2008年、ご縁を頂いて貿易商社に転職しました。カルチャー、乳酸菌スターター、カビ菌など、カルチャーのユーザーの立場から、今度は販売に転じたわけですが、製造のお客様との日々のやり取りの中で解決策を探っていたことが結果として知識の後付けとなり、理論的な側面からチーズ製造を見られる機会となりました。

この時、第1回の蔵王のシンポジウムの分科会で、FPC レンネットについて登壇させてもらったり、チーズの製造研修で1コマいただいたりと、今も続く製造者さんたちとの出会いの機会を得られたことが、一人でやるようになってから、かなりの心の支えになっています。

この時、別の業務として濃密に輸入ナチュラルチーズに触れました。数あるチーズの中で、国内に輸入されているのは、例えば一定の生産量やパッケージなど、流通を考えれば味だけではなく賞味期限も含めた条件に合う物となります。しかし現地に行けば、山盛りの種類のチーズがあるのが現実です。この時期に有給休暇を取ってさまざまな国に行き、チーズ製造を見て来ました。

ちなみに、2ページの写真(編注:図 1)は、今より8年若い写真です。ワールドチーズアワードという出品数が世界最多のチーズコンテストがあるのですが、2012年にイギリスで審査員を務めた時の写真です。これは結構な体験になりました。

I. 自己・店舗ご紹介

1997年～1998年
英国グロスター州に於いて
農家製タイプチーズ製造技術習得

1999～2008年
国産ナチュラルチーズ工房に
於いて技術者として従事

2008年～2018年
貿易商社に於いて乳製品製造用
カルチャーの輸入・販売業務、
輸入チーズの加工開発等に従事

2018年～現在
地元神戸にて、乳製品製造・
販売所を開業

2012, 2013, 2014, 2015年
ワールドチーズアワード審査員

図 1:スライド 2 ページ目

カルチャーの輸入販売と並行して行っていたもう一つの業務が、加工開発です。具体的に言うと、輸入ナチュラルチーズを国内で、例えばプロセスやスプレッドなどに加工して商品に落とし込むというような内容でしたが、この経験が今の商品開発にも役立っていると思います。

この10年間、商品を販売するにあたって多くの労力を割いているのがクレーム対応だと感じていました。一人で行うにあたって、まずクレームが起これないように動くに限ったのが今の接客スタイルにつながっていると思います。そして2年前に開業し、現在に至っています。

次に、店舗の紹介をします。製造販売所は、メルカロード宇治川商店街という、神戸の中心地から2kmほど離れた下町の商店街で、その名の通り宇治川沿いにあります。道路の下は暗渠になっていて川が今も流れています。3ページの写真の風景(編注:図2)は、店が入っているビルの屋上から撮ったものです。奥に見えるのは六甲山系です。登山口まで北に徒歩15分ぐらいです。逆に川を南に下ると10分ほど歩けば海です。風向きによっては海から汽笛が聞こえるような、風光明媚な所です。

住宅街になっていますが、古い街ですので年齢層はかなり高いです。人はたくさん住んでいます。この宇治川は肉の町として神戸市民に知られています。小さな商店街ですが、精肉店が5件あります。というのも、神戸港は開港150年を迎えましたが、外国軍艦の乗組員や、滞在する外国人向けに牛肉を販売したのが精肉店のきっかけと言われていて、地域内に神戸初の老舗の精肉店が今もあります。明治以降、文明開化で牛肉が推奨されるようになり、じわじわと庶民にも牛肉文化が広がって定着したということで、今も老舗として続いています。



図2:スライド3ページ目

そんな古き良き商店街ですが、現状をストレートに言えばシャッター通り商店街だと思います。私自身はこの立地がとても気に入っていますが、2年前は、この街の人にも「チーズとヨーグルトならどうして三ノ宮や元町などの大きな商店街でやらないのか？」と不思議がられました。

この街の一角で店を構えています。とても狭く、アイテムからして商店街ではちょっと浮き気味です。ここで私は、日中は対面販売で接客し、定休日や朝に製造しています。

原料乳は、車で1時間ほどの六甲山の裏側にある酪農家さんに購入に行っています。ワンオペレーションで切り盛りしていますが、いらっしゃるお客様の半数は徒歩圏内か、自転車でいらっしゃるご近所さんだと思います。もちろん商店街の組合員でもあり、地域の活動にも出来る範囲で参加するようにしています。

ちょうど十字路の交差点に面していますが、4ページ(編注:図 3)に見えている窓ははめ殺しで開きません。さらにガラスが中に見えますが、そこが熟成庫になっています。お店の入り口は左側になります。

店舗の正面入り口が5ページ(編注:次ページ図 4)の写真です。扉を開けて中に入ると、すぐ左手に熟成庫があります。これも店舗側から見てもらえるようにはめ殺しの窓にしている、熟成の様子が見られるような設計になっています。

工房内の内装は、理想はポルトガルなどで見た飾り気のない素っ気ないぐらいのコンクリートが良かったのですが、乳製品製造業の営業許可を取るにあたって扉をたくさん付けたり、何だかんだで、今は結局ラボ、実験室のような感じになっています。



図 3:スライド 4 ページ目



図 4:スライド 5 ページ目

この店舗は賃貸です。元々はカフェの居抜きでした。改装することで営業許可を取得したわけですが、お客様が立てる場所では入って4畳半ぐらいのとても狭いスペースです。8割近くを製造室に充てています。このような狭くて不便な場所でも、商店街でやろうと最初から思っていました。経営としての側面を考えた時、やはり日々作った物が売れていかないと作り甲斐がないと思ったことと、一人でやるので作れる量に限界があるので、一度しかいらっしやらない遠くの方より、日常で歩いて来てくださるご近所の方に来てほしいと思ったからです。

ちょうど2年前という、配送料も大幅に値上がりした時期でもありますし、そもそもその土地の物をその土地で消費するので充分ではないかという考えが昔からあり、今は配送もやっていませんし、今どきホームページも持たずにここまで来てしまいました。

うちの商店街は市場機能としての役割が非常に高いので、お客様はプロでも一般の方でもかなりシビアですが、ユニークな方が多いと思います。神戸と聞いて皆さんがおそらく思い描くマダム像もたまにはいらっしやいますけれども、だいたい、品はあるのですがガラは良くないみたいな、ちょっと情のあるお客様が多数を占めています。ただ、そのことが私にとってはモチベーションになっています。買い支えてくださっている実感があるので、商店街に買い物に来ているこの方たちに信用してもらうには、一人でやっているとはいっても気ままな営業をしてはいけなかったと思いました。

営業日の決まった時間内に店を開け、最後のお客様まで選んでもらえるように売り切れご免には極力しないという、当たり前のことなのかもしれませんが、これらのことを自分に課すようにしています。特に開業直後の半年ぐらいは体力的に非常にきつかったのですが、「人生の中では這ってでもやらなければいけない局面があり、それが今だ」と自分に言い聞かせながら、なんとか病欠で臨時休業せずにやってこられました。その小さな日々の積み重ねを見ていてくれる、うちの粹なお客様がいることで、ずいぶん助けられています。

二つ目、商品を紹介します。ヨーグルトの紹介はさらっと流しますが、季節物を含めて常時4種類作っています。サラリーマンとして製造していた頃から、私だったらヨーグルトも作って売ると考えていたので、それを実践しています。ただでさえ異質な店なので、来てくださったお客様には積極的に試食を出して納得して決めてもらうように時間をかけて接客しています。

ヨーグルトはずいぶん日本の食卓に馴染んでいるのでまだまだ会話は弾みますが、ヨーグルト希望でいらっしゃったお客様のうち、チーズは10人に一人が試食してくれたらいいかなと思っています。というのも、作っている唯一の熟成チーズが、結構パンチ強めのウォッシュタイプだからです。開業するまで製造から10年離れていたのですが、実際に売れる物ができるのか確信が全くなかったのですが、これを作ったのは知識先行で、昔取った杵柄で出来たのがハイカラーです。こうなったのかと、2年前の冬に思いました。

ハイカラーで私がやりたかったのは、リネンス菌のウォッシュタイプです。官能評価としてよく表現される、獣脂臭とアーシーを体現するチーズを作りたいと思っていました。ナチュラルチーズに関する知識がある方でも、このタイプは馴染みのない方が多いので逆に混乱するようです。その点、宇治川のお客様は知識はありませんが好奇心と味覚があるので、結構面白がってくれていると思います。食の上では、実はそのことが利点に働くのではないかと思います。

ウォッシュは、生乳の成分に合わせて半年ごとに異なるタイプの物を作っています。今の時期はハイカラーです。中がドロツとしています。試食会ではハイカラーを準備しています。夏場は、ハイカラーより少し食べやすいバカンスを作っています。これもウォッシュで、セミソフトです。

このウォッシュたちは、私が作りたいから作った物なので、最初から売れるとは思っていませんでした。仮に売れるようになるにしても時間がずいぶんかかるだろうと思っています。今はヨーグルトが経営の柱になっていて、店の宣伝はウォッシュチーズと、商品同士がお互いに助け合っている感じです。現状の製造と売上の比率は、8対2ぐらいでヨーグルトの方が多いです。

次に、私のかかなり個人的な目線になりますが、イギリスのチーズ文化を紹介したいと思います。イギリスのチーズ事情はおそらくメジャーではないので、その辺りも踏まえて紹介します。

私の学生時代の無知が今の経営スタイルにつながっていますが、チーズとの最初の出会いがイギリスのファームタイプだったので「チーズってこういうものなんだ」という刷り込みがこの時に行われました。後に30代になって、食の歴史の背景にある文化に興味があって非常に心が動かされると気づきましたが、その一つを紹介します。

イギリスのチーズの特徴は、ざっといってホロホロの組織で、フランスなどと同じように州や村にちなんだ名前を付けるのが伝統です。私が働いていたのは小さな家族経営の工房で、ボスはチャールズ・マーテル(Charles Martell)という人です。グロスター州というイングランドとウェールズの境目にある小さな村で、シングルグロスターという土地のチーズを中心に作っている所でした。

チャールズは、今でこそ一目置かれる存在になっていますが、当時は村の人から見ても風変わりなおじさんでした。彼の興味は68頭にまで減ってしまっただけで絶滅の危機にあるオールドグロスター牛の繁殖でした。イギリスにはさまざまな牛の固有種がいて、チーズもローマ時代から作られていたのは、1930年代の不況、世界大戦での生産統制、生乳販売の合理化という三つの理由で、酪農の廃業に拍車がかかっていきました。

オールドグロスター牛は13世紀から乳肉、また役牛として存在していた牛ですが、そのような理由で数がどんどん減っていきました。これを絶やしてはいけないということで、3頭の雌牛と1頭の雄牛を飼って農場をスタートさせたのがチャールズ26歳の時です。二百年の歴史を持つシングルグロスターはこの時すでに絶えていましたが、その復活も欠かせないと思ったチャールズは、チーズ作りも同時に復活させました。

写真はチャールズのライフワークですが、地域のお祭りでヘーゼルスティックと呼ばれる長い棒を使ってグロスター牛を昔のようにドライブして、鋤で耕したりワゴンを引いたりということをデモンストレーションしているショーの様子です。このようなことを彼はずっとやり続け、地域で賛同者を得て、現在、牛は700頭弱にまで増えています。彼は20代からこのようなことをやっていたので、相当マニアックだと思いますが、物事を動かすには一般とは少し異なる思考の持ち主の出現がおそらく必須で、その点では国産チーズ業界においても思い浮かぶ方が何名かいらっしゃいます。

そのような変わった思考の持ち主がイギリスに数名いたことと時を同じくして、ロンドンに地方のチーズを集めたチーズショップが出現しました。それがかなり人気になり、スーパーのチーズに代わるものを求めていたお客様に評価されました。イギリスの経済も繁栄し続けていて、この時に追い風としてチャールズ皇太子がチーズ職人協会を支援するようになり、消えかけていた伝統チーズが守られたという背景があります。

チャールズの工房の話に戻ります。当時、私はブルガリアの女性と二人で5種類のチーズを作っていました。1. 5トンの円型のチーズバットで、これが部屋の8割近くを占めている工房でした。10ページの写真(編注:次ページ図5)にあるのが、チャールズが復活させたシングルグロスターです。今では王室御用達の、チャールズ皇太子が認定した3本の羽の紋章が与えられたり、『ウォレスとグルミット』というイギリスのアニメにも登場したりと、ずいぶん世間に受け入れられるようになりました。

これらのチーズはここでは売っておらず、チーズショップに卸しています。そのうちの 하나가、先ほど紹介したイギリスのファームチーズを集めた、ロンドンの Neals Yard Dairy というチーズショップです(編注:次ページ図6)。ファッション要素の高い、おしゃれなマーケット内にあるチーズ屋さんです。



By Appointment to
HRH The Prince of Wales
Cheesemakers
Charles Martell & Son Ltd
Dymock, Gloucestershire

1,500L/円形チーズバット



シングルグロスター

図 5: スライド 10 ページ目



図 6: Neals Yard Dairy ; London

ここに集められるチーズは希少性が高いので、現地でも決して安くはありません。画面の下(編注:前ページ 図6下部)にあるのがチャールズのウォッシュチーズです。日本円で100g700円前後といったところでしょうか。これをむき出しで切り売りしながら販売しているので、この店に入ると熟成庫の匂いがします。試食もさせてくれますが、ナイフで薄く削ってその場で試食できるスタイルと、本当に包むだけという素っ気ない販売方法がめっちゃめっちゃかっこいいなと思いました。

とはいえ、この方式をそのまま日本に持ち込んでも、食文化の背景が違い、ルールも違い、不可能です。そこでスイミー牛乳店的に解釈したのが、今の店舗の設計です。パスチライザーとチーズバットで製造室はいっぱいです。とても狭くて、おそらく人は一人しか働けない状況です。チーズの熟成庫は、熟成過程を店舗側からガラス一枚隔ててリアルに見てもらえるように窓を付けました。12ページの写真(編注:図7)は、熟成庫の中から逆に店舗側の外を見たところです。

最後に、立ち戻って商店街に関してです。メルカロード宇治川の、細長い青いビルの1階がうちの店舗です。この向こう側に、並びで魚屋さん、八百屋さん、薬局さんと、個性が強い個店が一つのまとまりになって商店街を形成しています。近くには大手スーパーもいくつかありますが、お客様は比較的、商店街と使い分けられていると感じています。スーパーにも行くけれども、お肉は肉屋さん、野菜は八百屋さんという流れで、チーズはチーズ屋さんに行けばいいじゃないかと選べる豊かさを、この街に提供したいと思います。

例えば、チーズを桐の箱に入れてデパートの地下に置いてほしいとは思いませんでした。ファッションの要素をそぎ落とし、食べられない部分に極力お金をかけないという商品設計をしています。そのような店は、国産ではあまりなかったかもしれませんが、そろそろそういう店が出来ても良いのではないかと、それを試すにはこの街が合うのではないかと思い、この商店街に出店しました。

最近のネタをご紹介すると、2,3日前から配られ始めた阪急沿線のフリーペーパー『TOKK』に、「パンとおとも」として駅近のパン屋さんとともにうちのチーズを選んでいただきました。風変わりだから取り上げられたのだらうと思いますが、こういうお話は珍しさも手伝っていくつか取り上げてもらえるので、これはこれでありがたいのですが、私が願うのは、実はこのチラシの方です。これはうちの商店街の去年の歳末セールチラシです。地域の2万軒に配られました。ここに去年初めてスイミー牛乳店として「生乳100%ヨーグルト50円引き」と載せてもらいました。今はまだヨーグルトを載せることで歩み寄ったと思っていますが、そのうちここにチーズが載るようになって、それが普通の風景になったらとても面白いなと思っています。

熟成庫からの眺め



図7:スライド12枚目(一部)

パンや洋食文化というのは、今はもう見事に日本の食文化になっています。ヨーグルトもそうです。2年たって、お客様の的には「今日はヨーグルトをチーズ屋に買いに行こう」という動線がじわっと浸透しつつあるような気がします。やがてチーズも日本の食文化につながればいいなと願いを持って、試みている最中です。こういうことは時間がかかることと思いますが、文化というものはそもそもそういうもので、たまたま熟成チーズもそういう側面を持っていて、近道はないので、マイペースに地域の中でやっていけたらいいなと思っています。