

平成24年度「黒岩知事との“対話の広場”地域版」(湘南会場)結果概要

■事例発表

○石田陽一さん (有)石田牧場のジェラート屋めぐり 代表

皆さん、こんばんは。伊勢原市で酪農業をしております石田陽一と申します。私が代表を務めるジェラート屋は何のためにやっているのかということについて、皆さんの前でお話ししようと思います。よろしくお願ひいたします。

石田牧場は40年前の祖父の代からやっており、僕は、生まれた時から牛がいる環境で育っていました。その後、神奈川県立中央農業高校、北海道の酪農学園大学で酪農を勉強し、1年間、ニュージーランドの農場で酪農をさらに勉強して、今、石田牧場をやっています。

石田牧場の従業員は、父と母、祖父母と僕の5人で、牛の世話をしております。毎日本当に牛が可愛くてしかたなくて、楽しくやっています。ジェラートの方は、僕の嫁がジェラート屋の製造者として中心になってやっています。

今回の主題の「ジェラート屋めぐり」は、2011年の3月にオープンし、特徴は、牛乳は石田牧場の牛乳を100%使っており、野菜は伊勢原の若手農家の野菜を使い、季節を通して、品種を変えてジェラートを製造しています。1年間でジェラートは60種類位になります。

自分がジェラート屋を開こうと思ったきっかけをお話しします。皆さんの中にも、神奈川県で牧場というイメージがなかなかわからないという方もいらっしゃるかと思うんですが、僕も北海道や海外で酪農の勉強をしてきて、まず規模のギャップに衝撃を受けました。土地がないから、牛をたくさん飼うことができない。さらに、民家がすぐそこにあるので、においとか、環境面でも配慮しなければいけません。働き始めのときは、神奈川で酪農をやる意味って何だろうと、全然自信が持てなかった。

あるきっかけを通して、今まで、人がたくさんいるから酪農をやりにくいというマイナスだったものが、全く正反対のプラスに思えて、神奈川県に900万人お客さんがいるんだと思ったら、これは北海道にも、ニュージーランドにもない、すごい強みだなと思いました。それから僕の道は、開けていったと思います。

まず始めたことは、園児や小学校の子どもたちを牧場に受け入れ、エサやり体験とか、実際に牛に触れる、牛の温かさに触れる、絞りたての牛乳の温かさに触れるということを通して、どういうふうに牛乳が出来るのか、どういうふうに牛が育っているのかという酪農の仕事の大切さを伝える活動を始めました。

そして、こういった活動を始めたぐらいに嫁と出会って、お付き合いしている時に、だんだんこの子と結婚したいなという思いになった。その時思ったのは、結婚したとして、農家に嫁いできたから、旦那の農作業を手伝うというのは、ちょっと僕は違和感がありました。

彼女は高校で食品加工の勉強をしていたので、彼女の得意なこと、また好きなことを仕事にすることができれば、お互いに幸せになれるかなと思い、乳製品の加工をやってみようと思い始めました。

乳製品の加工の中で、なぜジェラートという商品を選択したのかといいますと、ジェラート以外の乳製品は、石田牧場だけで完結してしまうのです。牛乳だけあれば、チーズも、バターも出来るのです。僕はそこにも、やはりちょっと違和感を感じました。

それは、私が酪農している伊勢原市は、本当に神奈川の中でも農業が盛んで、いろん

な野菜ですとか、果物ですとか、おいしい食べ物がいっぱい採れるんです。僕のような20代、30代前半ぐらいの若い農家さんもたくさんいて、そういった仲間がいましたので、僕だけ一人で加工をやっていくというのが嫌で、どうせやるなら、皆で一緒になって、皆でいろんな農産物を石田牧場に持ち寄って何かできれば農業全体が盛り上がるのではないかと思い、ジェラートであれば、イチゴとミルクが合わさるとか、トマトがジェラートになるとか、いろんな農産物が合わさって、はじめて製品ができるということで、ジェラートが良いと思いました。

自然と出てきた経営理念は、ジェラートを通して農家と消費者の間に笑顔のめぐりをつくらうと、伊勢原を農業から盛り上げようということです。

生産者が、農場の近くでジェラートに変わった農産物をおいしいと言って食べている笑顔を見ると、すごくうれしいです。そのうれしい気持ち、楽しい気持ちで農業ができれば、さらにおいしくて、安全な農作物を作ろうと取り組むことができます。

僕も楽しい気持ちで牛と接すれば、絶対に牛は応えてくれる。そうして出来た牛乳にさらに高品質の農産物が合わされば、また、さらにおいしいジェラートになり、また、より多くの方が笑顔になる。そしたらまた農家さんが笑顔になる。また高品質の農産物ができる。この笑顔の循環、笑顔のめぐりをつくる場が出来れば、伊勢原が農業から盛り上がるのではないかという思いでやっております。

ジェラートの名前にも工夫をし、緑茶のジェラートには、「高梨君の緑茶」というような形で、農家さんの名前が直接商品名に書いてあります。こういったことで自然とこういう農家さんが作っているんだということをお客さんに伝えたい。また、地元で採れた野菜なんだな、ミルクなんだなということも伝えることができるんじゃないかなと思っています。

とにかく私がしたいのは、石田牧場、またジェラート屋を通して、農家さんと消費者の方々をつなぐことです。農家さんも、いつもお客さんの食べている顔をイメージしながら、農作業すること、また、お客さんが、ジェラートだけじゃなくて、家庭で、例えばトマトを食べる時も、誰々さんのトマトだなとか、生産者をイメージしながら食べることができる。いただきますっていう、本当に感謝の気持ちでお互いに過ごすことができると思うんです。

それと、一番大切なのは、現場のスタッフです。私の現場は牧場で、どうしてもお店の方にはいられません。だから、一番お客さんと接するスタッフの子たちが、僕の代弁者なんです。こういう農家さんが作ったんですよ、今日から、こんなジェラートが始まりますよといった言葉を、本当に丁寧に丁寧にお客さんに伝えてくれている。このスタッフたちがいなければ、今のジェラート屋は無いと思います。

今後は、パンというような製品ができないか、いろんな加工にも携わって行って、農家さんとお客さんを直接つなげて、笑顔のめぐりを作るような、そんなお店、牧場にしたいなと思っています。短い時間でしたが、ご清聴ありがとうございました。

○熊澤茂吉さん 熊澤酒造（株）代表取締役

ただ今紹介いただきました、熊澤茂吉です。よろしくお願ひします。

会社は、今年、創業140周年を迎えまして、140年前は、皆さん信じられないかもしれませんが、茅ヶ崎にも酒蔵や醤油屋が結構たくさんあり、うちから歩いて1分ぐらいのところにも別の酒蔵があるほどでした。当然、田んぼも大変多くて、当時は、うちも大きな農家で、自分たちで作ったお米が非常に豊富にあり、それを使った付加価値商品として、酒造りを始めたのがきっかけでした。

戦前には、配達の手も無ければ、瓶もまだ無く、近所の人たちがとっくりを持って買いに来たそうです。少し裕福なお家には、樽をリヤカーでお届けし、樽が届くと、そこに近所の人たちが集まってきて、お酒を飲んでたようです。うちにお酒を買いに来る人たちは、とっくりを持ってくるんですが、持って帰るまで我慢できないから、ついつい味見しちゃうんですね。そうすると何かあて（つまみ）が必要で、うちで採れた野菜をお出ししたり。ついつい飲み過ぎちゃうと、茶葉を焙煎してお茶として出していた。

140年前から酒蔵というのは人が集まって、そこで食べたり飲んだり、いろんな交流があったりしたようで、地域の中で食文化を含め、中核的な存在だったというのを、今回勉強させてもらいました。

僕が目指しているのは、実はかなりそういう本来の蔵元の姿だったんです。それが、僕が入社したころは、普通の食品メーカーみたいな感じで、工場で作った物を流通に流すみたいな感じで、地元との接点は全然ありませんでした。

そして、初めて掲げた社訓というのが、「よっぽうは日本を豊かにする」というもので、単なる食品メーカーではなくて、地域の中で食文化、いろんなものの中心的な存在というんですか、そういったもので地域を豊かにしていく、そんなような存在になりたいというのが僕の最初の志でした。

お酒っていうのは、寒造りといって、10月に酒造りが始まり、3月までやっています。以前は、出稼ぎに来てる人が、冬だけお酒を造って、地元に戻っていたので、冬だけ造ればよかったのです。今、僕らは地元の間人が、地域の文化の中で造るお酒を目指しているんで、そうすると夏に仕事がなくなってしまうことになります。そこで、醸造技術を使った夏の商品として、1996年にビール造りを始めました。

今は、天青という名前のお酒が主流です。通常はお酒には酒米を使うんですが、普通の食料米と相反する関係にあって、食べておいしいお米で吟醸酒を造ると、野暮ったくて、安っぽい味になってしまいます。逆に酒米というのは、食べてもあまりおいしくない、あまり味のしない、もちもちしてないタイプのお米で、主な産地は兵庫県とか、北陸などで作っていて、僕らは、吟醸酒、純米酒を造るために、酒米の産地と契約栽培をしています。当然、140年前、昔は自分で作ったお米でやってたので、そういう意味では、高品質を求めていく結果、地元のお米を使っていないのが現状です。

先程話したビールは、今年年中造っていて、最近では20種類位あります。ビールを造った時に敷地内でレストランも始めました。コンセプトは、地域の酒蔵に人が集まっていく感じで、たとえば結婚式をして、子どもができて毎年顔を出してくれるような思い出の場所にしたい。レストランを作ってみると、お酒やビールの醸造技術、発酵技術を生かして食べ物を作れないかということになりました。ビール造りの中で捨てていた沈殿物が、逆に一番栄養素が高いということで、小麦を入れて再発酵させて、パンを作ろうということで始めたのが、MOKICHIベーカリー&スイーツです。

パンを自分たちで作ると、今度は、一般的なメニューも魚や野菜も地元のもののできるだけ使うようにしました。そうすると社員の中でも、自分たちでも野菜を作りたいということになって、会社の近くにある100坪ぐらいの土地を社員たちと開墾して、熊澤

ファームという名前で、今、自分たちで畑をしています。農業にも興味がある社員も徐々に出てきているので、ゆくゆくはもう少し自分たちで野菜作りもしたいと思っています。

茅ヶ崎市の企画で出会ったのが、茅ヶ崎市の堤の岡本さんという養豚家です。藤沢市には、みやじ豚という素晴らしい豚があるんですが、茅ヶ崎に、こんなおいしい豚があると思っていなかった。環境も「北の国から」のように周り大自然で、湧き水がわいていて、馬とか山羊も放し飼いですし、豚も庭を走り回ってる感じです。今うちのレストラン全店舗でメインの肉は岡本豚を使っています。いいところの肉だけ使おうとすると、どうしても無駄な肉が出てしまうので、その肉を使って、4年くらい前からソーセージ工房を作ってお店に出しています。来年ぐらいには、工房として独立させようと思ってます。

創業140周年なので、記念すべき商品を作りたいと考え、原点に帰ったお酒を造れないかということで、酒米じゃなく、地元のお米で造りたいと思いましたが、地元のお米で造ると、おいしいものができない。そこで考えたのがどぶろくなんです。

どぶろくというのは、米を食べる感じなんです。食べておいしい米だったら、飲んでもおいしい。どぶろくは、清酒の免許ではできないので、1年かけてどぶろく免許を取得し、10月の第1週目のオクトーバー・フェストという大イベントで発表しました。

今日は、空瓶だけ持ってきてますが、瓶には、茅ヶ崎の昔話をモチーフにして、「河童徳利」を描いています。普通の瓶に比べるとちょっと隙間が開いているのですが、どぶろくというのはブクブク発酵してる最中のものなので、満タンに入っていると開ける時に爆発してしまうので、隙間が開いている。ラベルにはちょっと河童が飲んじゃいましたという言い訳を書いて、ちょっと面白い商品としてやっています。

どぶろくのお米は茅ヶ崎市芹沢の常盤さんという、僕の中学校時代の同級生のところの米を使っています。酵母も普段は、無菌の状態の完成度の高い菌を使っていますが、どぶろくに関しては、140年前通りということで、うちの裏山から採取した、自然の菌で造っているので、ちょっとワイルドな味になってます。

最近始めた取組みを紹介します。湘南地区には、革製品、木工、ガラス製品、いろいろなものを作っている人が非常に多いのですが、発表の場所がほとんど無いので、みんな東京や横浜に行ったりしています。うちは、食べ物のものでづくりに関しては140年の歴史があり、非常に充実しているので、そういう人たちの支援をできないかと思っていました。また、ものづくりの聖地として、湘南地区でがんばっていきたいという思いもあったので、敷地内に「okeba（おけば）」という名前のスペースを作ってスタートしました。今は、20名の作家さんの発表の場として、商品の販売や、ものづくりのワークショップに使ったりしています。今年からは、いろんな価値観の人たちと勉強会をやって、いろいろな人の集まりにうちが利用してもらえるような取組みをしています。以上です。どうもありがとうございました。