

B S T J

BUSINESS SUPPORT TEAM JOURNAL



Japacheese
Asahikawa

ナチュラルチーズ工房
株式会社ジャパチーズ

代表 長尾 英次

住所 北海道旭川市7条通7-33-69買物公園
最寄り駅 JR旭川駅から徒歩約1km
営業時間 11:00~18:00
定休日 月曜日
TEL 0166-56-7849
facebook Japacheese asahikawa



NEWS

北海道信用保証協会からのお知らせ



「オーエンチャンネル」VOL.6が完成しました!

北海道で活躍されている創業者をご紹介します動画コンテンツ「オーエンチャンネル」のVol.6が完成しました!
今回は本誌にも掲載している「ナチュラルチーズ工房ジャパチーズ」の長尾 英次さんの創業物語です。
本誌と併せて、オーエンチャンネルでも創業者をご紹介しますので、ぜひご覧ください!



YouTube 北海道信用保証協会 オーエンチャンネル 検索

創業者向けセレクトセミナーを開催します!

北海道信用保証協会では、これから起業を考えている方、起業後5年以内の方を対象とした、創業に必要な知識が得られる特別セミナーを開催します。開催については下記のとおりです。

- 日時:
- ①平成29年2月13日(月) 18:30~20:30 知って役立つ!! 創業時の手続きと注意点について
 - ②平成29年2月15日(水) 18:30~20:30 ゼロから始める 初心者向けホームページ作成セミナー
 - ③平成29年2月20日(月) 14:00~16:00 飲食店経営のポイント
~これだけは押さえておきたい数字と心理学~
 - ④平成29年2月22日(水) 18:30~20:30 創業者のためのPR入門
~知名度を飛躍的に高める方法~
 - ⑤平成29年2月24日(金) 18:30~20:30 顧客満足のためのビジュアルプレゼンテーション講座
- 対象者:これから起業を考えている方、起業後5年以内の方
■会場:TKP札幌カンファレンスセンター
札幌市中央区北3条西3丁目1-6 札幌小暮ビル7階 カンファレンスルーム7E
■定員:各30名(先着順) ■参加費:無 料



【お問い合わせ・お申込み】
お問い合わせの際は、下記の電話番号、メールアドレスまで問い合わせください。
TEL:011-241-5605/FAX:011-221-1089 E-mail:shienka@cgc-hokkaido.or.jp
北海道信用保証協会 業務部 企業支援課 担当 平川・小蕎(こそば)



START-UP! STORY

ナチュラルチーズ工房ジャパチーズ 「長尾 英次さんの創業物語」

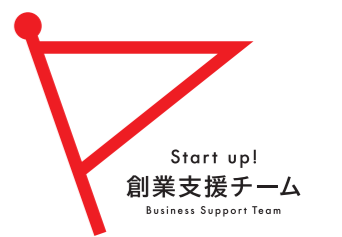
東日本大震災で一度はやめようと思ったチーズづくり。しかし旭川で再び自分のスキルを活かしていくことを決意。家族や周りの方に「チーズ工房をはじめ」と宣言することでどンドン道が拓けて行った。街の中の豆腐屋さんのようなチーズ工房にしたいと言う「株式会社ジャパチーズ」長尾さんの創業物語。

長尾 英次さんの創業キーワード Start-up! Keyword

自分のやりたいことを
宣言する。



ひとつの創業には、
たくさんの物語がある。



事業内容の紹介

ナチュラルチーズ工房ジャパチーズ Data

商店街にあるチーズ工房&ショップ。 日々の食卓にのぼるチーズづくりを。

JR旭川駅前から真っ直ぐのびる旭川平通買物公園。その通り沿いにあるガラス張りの小さなお店が、「ジャパチーズ」。商店街の中にチーズ工房を備えたチーズショップは日本でも珍しい形態です。お店に入ると、正面にガラス張りの工房があり、チーズをつくるオーナーの長尾英次さんが会釈をしてくれます。旭山動物園の行動展示にならない、間近に製造の様子を見ることができるチーズ製造の“行動展示”のアイデアがユニークです。

ジャパチーズの商品は、つくりたての新鮮なモッツアレラ、親しみやすいチェダー、そして長尾さんの思い入れの深いストリングス（裂けるチーズ）の3種類が中心。「日々の食べやすさを追求したチーズをつくっています。街の中の豆腐屋さんのような感覚で、利用してもらいたいと思っています」。その言葉通り、親子連れから近所の高齢者まで、とても幅広い客層に支持されています。



ご夫婦のお人柄が感じられる店内と商品です。



旭川信用金庫主催、第1回旭川しんきん創業アワードで最優秀賞を受賞。品質はもとより、チーズ製造の“行動展示”など総合的に評価されました。

震災後、家族が待つ旭川で再スタート。日本の食事に寄り添うチーズづくりと食べ方を提案。店舗設計、什器、道具、原料乳など、オール旭川・上川管内のものづくりで魅力発信、恩返しを。

宮城県蔵王町の酪農家の二男に生まれた長尾さん。高校から大学までを北海道で学び、1年間のアメリカでの酪農研修を終え、地元の「蔵王酪農センター」に就職。それから約18年間にわたり、チーズの技術者、商品開発者、技術指導者として活躍し、副工場長として充実した日々を送っていました。

そんな時に起こったのが、東日本大震災です。故郷と仕事、自宅など、さまざまな葛藤がある中、家族と過ごす時間を最優先するため、自主避難していた妻・絵里子さんの実家がある旭川で、再出発することを決意。1年2か月の準備期間を経て、2015年12月にジャパチーズを開店しました。

街の中にチーズ工房、チーズ製造の“行動展示”といったアイデア＝親しみやすく感じてもらうための工夫に加え、長尾さんが意識したのは、「日本人のためのチーズづくり」です。名は体を表す。工房・店名の由来も、ここにありま。す。「嗜好品としてすばらしいチーズはたくさんあり、奥深い世界ですが、私は食卓にのぼる食材として、もっとチーズを楽しんでほしいと思っています」。パッケージの裏には、「卵かけご飯や味噌汁に」と、すぐに試してみたくなるおすすめのお食べ方を記載。

チーズの味わいの要となる生乳は、市内東鷹栖の加藤牧場産。チーズ製造時に出るホエー（乳清）は、加藤牧場の子牛が飲み、またご近所の「fumiばん」のパン生地にも使われています。また期間・数量限定品ですが、「谷口農場」のトマトビュレを使ったチーズも製造したり、「大雪地ビール」の黒ビールを使ったチーズも企画中です。「旭川でのチーズづくりは初めてであり、地元のつながりを大切にしています。この地域には良い品、良いつくり手が多い。オール旭川・上川管内のものづくりをして、この地域の魅力を発信できれば、少しは恩返しができるのかな…と、思っています」。

Start-up! Keyword

自分のやりたいことを 宣言する。



原料の牛乳は加藤牧場から自分で運んでいます。



まずは加熱殺菌した牛乳に凝乳酵素として乳酸菌を加えます。かたまりはカードと言います。



固まったカードをカットすることで、ホエーと分離させていきます。



その後、約1時間半に渡りかき混ぜます。



ホエーをタンクに入れて牧場の子牛たちに届けます。廃棄物の抑制にも繋がっています。



さらにかき混ぜ、チーズが出来上がっていきます。



完成したチーズは奥様の仕上げで店頭に並びます。

創業の動機や経緯について

酪農王国・北海道の真ん中である旭川で、これまでの経験と技術を生かして、新たに挑戦したいと思いました。

東日本大震災で被災し、旭川に移住を決意した長尾さん。当時は長年培ってきた信頼が風評被害で揺らぐなど、食品を扱う難しさに直面していたこともあり、「もう食品には関わらない」と思っていたといいます。ところが、それを聞いた前職の関係者やお客さんから「せっかくの技術がもったいない!」と叱咤激励され、チーズ職人として新たなスタートを切ることになった。



▲旭山動物園名物の行動展示を、店づくりにも活用。お客様が製造工程を自分の目で見ることができます。

創業時の苦労・悩み・解決方法について

リスクになるかもしれないことから丁寧に誠実に伝えることで、いち早く信頼関係を築けたと思います。

経営に対してノウハウを得るため、旭川商工会議所が開催した創業スクールに通うなど、できる準備はしていたので、大きな不安や問題点はなかったという長尾さん。ただ、街の中心部でのチーズ製造は前例がないため、ご近所との信頼関係づくりに尽力したのだそう。「殺菌していない牛乳の持ち込みやタンクローリーが入ってくるかもしれないなど、リスクになりそうな事から、隠さずにお話しました。誠実に対話することで、思っていたよりも早く理解を得られ、また応援もしてくださって、有難いです」。



▲蔵王酪農センターにて叩き込まれたというストリングスチーズ。感覚だけを頼りに何度も伸ばす作業が続きます。

経営において心がけていること

一番大切なのは、人とのご縁。お金では買えない出会いやつながりをおろそかにしないと肝に銘じています。

チーズ職人としてはキャリアの長い長尾さんですが、経営者としては、まだ1年。経営で大切にしているのは、「人とのつながり」だと話します。「さまざまな方のご縁で道が拓け、オープンまでこぎつけることができました。職人として技術を磨いていくことはもちろんですが、それ以上に出会いやご縁を大事に、丁寧に…と、心がけています」。



▲お店の顔、チェダーチーズ。そのまま食べても美味しいのですが、串に刺して表面を焼く食べ方も提案しています。

START-UP! Advice!



自分のやりたいことを
宣言するのが大切。

by 長尾 英次さん

「自分はこれをやりたい!」と、宣言することがとても重要。友達同士の酒飲み話で終わらせずに、そこから一歩先に進むと、先が開けてくると思います。私の場合、創業スクールで作ったプランを旭川産業創造プラザが行った「ビジネスプランコンテスト」にエントリーした時がそうです。最優秀賞を受賞し、いろんな方が助け船を出してくれることになりました。公の場で自分の想いを伝える。それが創業への近道になると思います。