

想 い

café
sweets

Bakery
book

山根 証 対談集

| VOL.155-164 |

VOL.7-8 |



Dream & Soul



TSUJI-KIKAI

×



ShiBaTa

想

Dream & Soul

いつから自分は「想い」を持ち、「想い」を伝えることが、人生の欲びであり大切なことだと考えるようになったのか。少なくともそれを表現しようと思ったのは、決して昔からのことではない。High Fiveについて考えたり、モラトリアム人間から抜け出そうと考えていた学生時代から自分の中にあつたのだからだが、具体的なものが見えてきたのは最近のこと。感動するものに出会い、それを自分なりの手法で伝えていきたいという想いが芽生え、育てることが生きがいになった。ここに、四十九年間の人生の中で感じたことを書き綴ってみた。

セレンディピティ

誰にでも平等にセレンディピティはあると思う。はじめは自分が良いと思ったことに対し行動している中で、別の何か出合ったものを受け入れたり、あまり決めつけることをせずに関わってみる。その中で見つけたものがある時、大事なものになっていく。今の自分の人生は、最初からこうしたいと思っていたものではなく、人との出会いによって形造られてきたもの。行動し、受け入れることの大切さを日々感じる。

出会いは偶然か、いや必然



中学3年生の終わりにエレキギターとアンプを秋葉原の楽器店へ買いに行き、高校1年の4月からロックバンドのライブに通った。それをキッカケにギターを弾きながら歌を唄いたいという欲求が強くなっていった。高校2年の時、生まれ育った鎌倉の喫茶店でアルバイトをしたお金を持って、お茶の水の楽器店「ESP」に行き、オリジナルのエレキギターを作った。18万円だった。これを持ってライブハウスのステージに立とう！そう決めて、受験勉強をしながら毎日ギターの練習をした。夢が実現したのが大学1年の時。目黒のライブハウスで開かれた明治学院大学軽音楽部の新入生ライブに、Char (J, L & C) のコピーバンドで出演。ギターを弾きながら歌った。その時、客席に軽音楽部の先輩だった妻がいた。これをキッカケにその後、妻とバンドを組んだ。妻の父親はツジ・キカイの社長だった辻真須彦。アルトサックス奏者で元プロのジャズミュージシャン。音楽が縁で、今の自分がある。

No pains, No gains

苦痛があるから、その先の人生は豊かになる。大きな壁を乗り越えるからこそ、その先にある景色は美しい。できない自分が苦痛を乗り越え、できる自分へと成長する。成長した自分には、いろいろなことが見えるようになる。そこから真に人生を楽しむことができる。

No pain, No sweets, No pizza, No music, No life

ヨーロッパとの遭遇

26歳の時、妻と義父母と共にはじめて訪れたヨーロッパの地、フランス・ニオール。義父が親しくしていたフランス人コスマオ氏の家がある。ドウコンディショナーを発明した人だ。彼の息子の結婚式へ出席するために、我々は、はるばる日本からやってきた。パーティーの席で、私の隣に英語が話せるフランス人男性が座った。会話をしたいが言葉が出ない。頭の中で懸命に英語を組み立ててみるが、話題は過ぎ、言葉にすることができない。まず喋ってみようという勇気が足りない。隣の男性は妻に向かって、あなたの旦那は無口だねって言っている。まさに穴があったら入りたい心境。苦痛の時間だった。義父は前に出て、フランス語でスピーチ。将来、自分はこの人のようにならなくてはいけないのか。果たしてなれるのか？そんなことが頭の中をグルグル回っていた。それから数回、ヨーロッパを旅し、できない自分への苦痛を繰り返し味わった。ヨーロッパの街、食、見るもの全てが新鮮で素晴らしいのだが、そこにいる自分と釣り合っていない。自分に、旅を心から楽しむ余裕はまだなかった。20歳代後半は、未知へのチャレンジの連続だった。



私がイタリア好きなのわけ

私の人生の転換期は、イタリア・ミラノでの駐在経験だった。(1996年10月～1998年12月)この時を境に生まれ変わったときえ感じている。今の自分の基礎はこの時にできあがった。20歳代前半まで、外国語を喋る自分も外国で暮らす自分も想像していなかった。正直、興味もなかった。31歳からミラノに駐在し、イタリア人たちとオープンやフライヤーを開発した。全く機械に素人の文系出身者の私、必死でイタリアの技術者たちと積極的にに関わり、技術的なことを教った。自分なりの意見を持つように意識した。相手にぶつけていった。英語はもちろんだが、イタリア語を話さなければコミュニケーションが取れない。半年住んだ頃に、イタリア語が自然に入ってくるようになった。1年経った頃には帰りたくないと言うくらい面白くなっていた。もっとイタリア人化したいと思った。明確な理由を伝えなければ相手は動いてくれない。しかし、理由に納得すれば途端に動き出す。ベルケ(=なぜならば)が口癖となった。地位や立場など関係なく、各人が意見を言い合う。喧嘩のような議論は日常茶飯事だ。その議論の後に、相手との距離が縮まり仲良くなる。この環境が自分をストレスから解放した。重要なのはコミュニケーション。黙っているはダメ。そんな人間らしく素直に生きられるこの国が好きになった。気が付いたら自分もイタリア人のように挨拶し、大きな声で会話するようになっていた。人生が楽しくなった。一昨年、9年ぶりにイタリアへ行った。昨年も行った。しばらく我慢していたが、これからは毎年、イタリアへ行くつもりだ。これからの人生をますます豊かにするために。そして、もっと楽しむために。

自分と相対する人は自分の鏡

他人にこうして欲しいと思うことは、誰でもが日常の中で頻繁に感じることだろう。家族や友人、会社の仲間、仕事を通じて関わる人、様々な社会の中で、思い通りにいかないことが多々ある。それは誰かのせいなのか？ 環境のせい？ 周囲のせい？ 相手のせいなのだろうか？ まずは、自分がどうなのかを考える必要がある。”できる”自分なのか。努力しているのか。自分にはどれだけの魅力があるのか？ 信頼されているのか？ 真摯に行動しているか？ 問題は自分自身の側にある。とくに子育てをして感じたのは、子供が自分の言うことを聞かない時や反発する時は、こちらの言い方や態度にも問題があることが少なくない。目の前にいる相手は、自分を映し出す鏡だ。自分の姿が映し出されている。常にそう考えて、自分の行動を変えてみると、物事がうまく進みはじめる。立ち位置を変えてみる。自らを俯瞰する力を養いたい。

ナポリピッツァとの出会い

2000年の夏、家族と共に初めてナポリを訪れた。ミラノで仲良くなった日本人女性とイタリア人男性が結婚することになり、南イタリア、カラブリアでの結婚式に出席することになった。初めての南イタリア。このチャンスにナポリでピッツァを食べ歩くことを旅のテーマのひとつに組み込んだ。駐在時、ミラノで何度もピッツァは食べていた。一人でドゥオーモ近くの店に夜遅くに行くと、ミラネーゼのおじさんの真似をして、ラーメンをすするようにピッツァだけを食べてみた。家族と近所の店でよくピッツァを食べた。ある時、友達になったイタリア人夫婦の家に遊びに行ったら、夜はピッツァにしようと言う。どうやって作るのかと思ったら、近所の店と一緒に買いに行こうと言われ、男2人で買いに行き家に持ち帰って皆で食べた。どれも、それまでに食べたピザよりも数段美味しく感じた。その後、ナポリピッツァ初体験が、この2000年のことだったのだ。まず、生地の食感が違う。柔らかい。生地の味が深い。美味い！ 口の中で心地良く溶けていく。そして余韻がある。こんな感覚は初めてだ。最もシンプルなピッツァマリナーラを意識して食べた。マルゲリータよりもチーズがない分、生地の味がストレートに伝わってくる。これは美味い！ 妻とも顔を見合わせ、こんなに美味しいものだったのかとうなずき合う。6歳の息子もペロリと平らげ、満足の表情。息子は、ブランディエー(マルゲリータ発祥のピッツェリーア)で、生地の伸ばし方まで体験した。想像以上の味だった。知らないとは恐ろしいことだ。これは運命的な出会いだと感じた。この感動を多くの人に伝えたいと、心から思うようになった。



対談やセミナーは、想いをぶつけ合うジャムセッション

対談やセミナーは、パン、スイーツ、ナポリピッツァ業界に生きる自分にとって、そのものを生み出すシェフたちの想いを引き出して、そこに自分の想いを重ねること。そして、価値観を共有する。その瞬間のやり取りの中でお互いが刺激し合い、持っている知識や話題の引出を開けながら、心地良さをクリエイトする。まさにそれは音楽で言うジャムセッションのよう。その時間そのものがライブ作品であると同時に、より深く物事に向き合ったり、新しいことをはじめめる端緒になる。誰とでもできるものではない。自分の生き方を表現する場でもあり、生き方の方向性や、想いが共有できないと満足なジャムセッションにならない。だから、面白い。

プロ中のプロと出会いたい

2003年10月に社長になった時、究極の石窯を生み出す会社になろう！と宣言した。機械メーカーとして、最も価値のある製品を生み出したいという想いはもちろんだが、もっと大きな理由は、プロ中のプロに出会い、一緒に仕事がしたいという欲求からだった。能力が高い人ほど、付き合う相手や使用する道具にも妥協しない。自分もプロを目指し、優れた相手が素晴らしいと感じてくれる製品を生み出して認めてもらいたい。オープンを開発する我々にとってプロを惹きつける製品とは、究極の石窯ではないか、そう考えた。まず納得できる石の開発をしなくては、プロはおろか、自分自身が満足できなかった。あれから11年3ヶ月が経過し、想像していた製品がカタチになり、素晴らしいプロの人たちと出会うようになった。共に仕事をし、そんな方々とのような対談ができた。まだまだ完璧な製品などない。人間としても未熟だ。さらなる真の満足に向かって、プロ中のプロの方々と前進していきたい。



素晴らしい職人たちと出会い、自ら企画して楽しい対談ができたこと、とても幸せです。素晴らしい機会を与えてくれた職人たちや関係者の皆様、大変ありがとうございました！ますますものづくりを究め納得のいくコンテンツを創造し、多くの人と喜びを共有します。

2015年 元旦 山根 証 (今年50歳)

業界の今、 これからを語ろう!!

(パティスリー編)

アカシエ(前編)

オーナーシェフ
興野 燈さん

(株)ツジ・キカイ presents 第1回

ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める。をモットーに、2003年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パン、菓子、ピッツアの「焼き」を深く追求してきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根証さんと、実力派シェフが熱く語り合う本連載。第1回は埼玉・浦和の人気パティスリー「アカシエ」のオーナーシェフ、興野燈さんにご登場いただいた。

興野さんは、都内のホテルやパティスリーに勤務後、30歳でフランスへわたり、パリの「ストレー」をはじめとする名店で修業。07年8月にパティスリー、10年6月にサロン・ド・テをオープンし、フランス菓子の伝統に現代的なエッセンスをとり入れた多彩な商品を提供している。フランス菓子の本質を探究し続ける興野さんとの対談を前編・後編にわたってお届けする。

納得できるまで物事を掘り下げて考える。
その姿勢が大切ですね

山根さん



(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん
聞き手

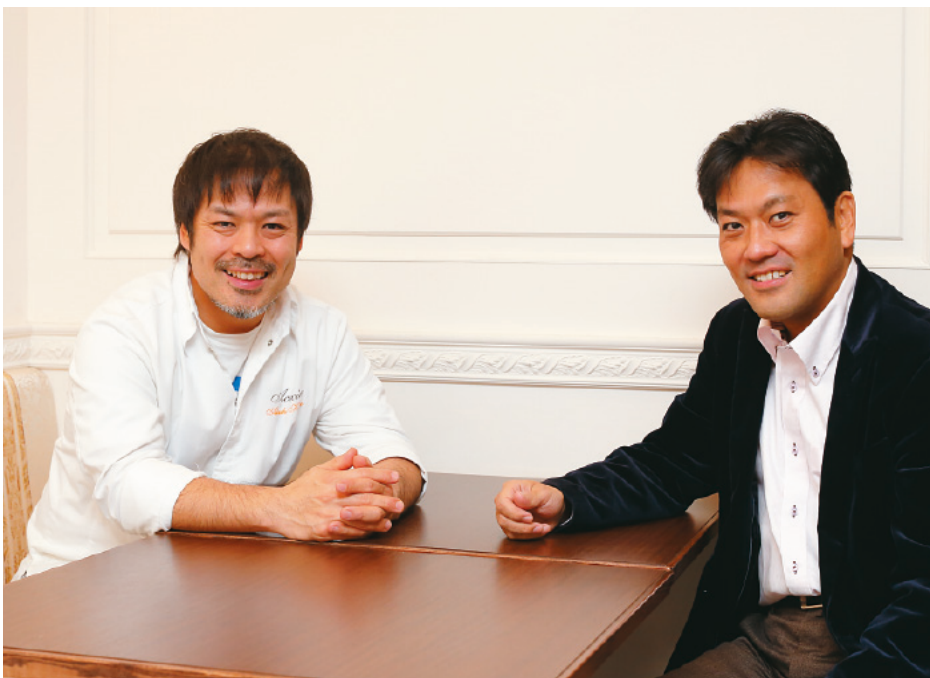
1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマに、パン、スイーツ、ナポリピッツァ用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを追求している。

山根 漢字は違いますが、興野さんと私は、2人ともファーストネームが同じ「あかし」。同名ということもあって、最初にお会いしたときから、運命的なものを感じました(笑)。

興野 すごい偶然ですよ。どちらかというと珍しい名前です。山根 「燈」さんはとくに少ないですよ。「アカシエ」という店名も自身の名前からつけたそうなんです。印象的で覚えやすい、素敵な名前ですね。興野 ありがとうございます。「あかし」と「パティシエ」を組み合わせた造語ですが、そこに「僕自身が表現した、ここでしか味わえない菓子を提供

したい」という思いを込めています。納得のいく機材と素材を使うことの大切さを再認識

山根 興野さんに初めてお会いしたのは、パティスリーがオープンして数ヶ月が経ったころ。たまたま、家族と一緒に散歩しているときにお店を見つけ立ち寄りさせていただいたのがきっかけでした。それから、当社の講習会で講師をお願いするようになったのですが、当時、興野さんはツジ・キカイのこと、まったくご存知なかったんですよ。興野 申しわけない(笑)。でも、御社のショールームで初めて石窯を使わせ



2人が出会ったのは、近所に住む山根さんをお客として「アカシエ」を訪ねたのがきっかけ。どちらも「納得がいくまで物事を探求するタイプ」とあって共通する面が多く、すぐに意気投合したという。

古典菓子から歴史と伝統、 基本の大切さを学ぶ

興野 確かに物事の考え方の方向性は同じですね。山根さんは石窯をつくる際、原点ともいえるボンペイの遺跡を訪ねて研究されたそうだし、僕はフランス菓子の本質を学びたいと思って古典菓子を掘り上げています。ここ数年、東京多摩洋菓子協会が主催する「フランス菓子古典の会」の講習会に参加させていただいているんです。「パティスリー・サロン・ド・テ・ゴセキ」(東京・吉祥寺)の五関嗣久シェフ、「パティスリー・ドゥ・シエフ・フジウ」(同・高幡不動)の藤生義治シェフをはじめとする大先輩とともに古書を読み解き、そこに記された古典菓子を再現してフランス菓子の伝統を学んでいます。毎回、100年以上前に書かれた貴重な古書を見せていただくのですが、パソコンもプリンターもない時代にご厚い本を書き上げるには、どれだけの労力が必要だったか。料理人やパティシエは、その1冊に人生をかけていたと思うんです。

山根 どうしても残したい、伝えたい

という強い思いがあったんでしょうね。

興野 そうだと思いますよ。ぶ厚い1冊に込められた思いとは何だったのか。それを考えるだけで胸が熱くなります。古典の会では、そういう貴重な本を紐解いてレシピを再現しているのですが、そこに記されているレシピは、「水1杯」「やさしい火でじっくり焼く」といった表現で、分量や温度は明確にされていないんです。そのうえ、素材のクオリティなども今とは異なりますから、当時の菓子の仕上がりをそのまま再現するのはほぼ不可能なんです。でも、きつとこんな味や形だったので、はと考えると、想像することが重要で、そ

ここにロマンがあると僕は思っています。

山根 100年前と現在では、製法にかなり違いがありますか? 興野 じつは、僕らが今使っている製菓用語の多くは、古書のなかにすでに登場しているんです。生地もクリームも100年以上前に考案され、職人から職人へと受け継がれてきた。僕らはその延長線上にいるわけで、僕ら自身もフランス菓子の歴史の一部なんです。だとしたら、先人の知恵を素直にとり入れたらいいじゃないか。そう思うようになったら、最近、生地やクリームを基本的な部分から見直しました。山根 ベースをきちんと見直すことで、

ていただいたときには本当に驚きましたよ。想像をはるかに超えた、すばらしいパフォーマンスだった。そのとき、「何とも自分で実際に体験し、確かめることが大事なんだ」と痛感したんです。それをきっかけに、素材に対する自身の考え方を改めました。正直、それまでは有名だから、ブランド力があるからという部分にひかれて使ってきたようになった素材もあつたんです。石窯の一件を機に、実際に食べ比べてみて、自分の心をふるわせてくれるものだけを使おうと決めた。すべての素材を一から見直しましたね。それくらい、山根さんがつくられた石窯との出会いは僕にとって大きな事件でした。

山根 そう言っていただけとうれしいですね。私が石窯の開発をはじめたのは、ヨーロッパの食文化を日本へ伝えたいという思いに加えて、その道をきわめたプロの職人さんと出会い、一緒にいい仕事が出来たいという目的からでした。ですから、興野さんとの出会いは私にとっても大きな出来事。とくに、興野さんと話していると、歴史や伝統に学び、本質を知ろうとする姿勢に共通するものがあると感じています。

改めて見えてくるものがあると。

興野 そうなんです。たとえば、パルト・シユクレ。今までは副素材をあれこれ加えてつくっていたのですが、古書のレシピを参考にすると余分なものをそぎ落とし、もつともベーシックな「パルト・シユクレ・オルディネール」に変えたら、すごくおいしくなりました。複雑な配合にしたり、難しい技術を使ったりすれば、おいしくなるわけじゃない。シンプルな配合や製法のよさを再確認できたのも、古典菓子を学んだおかげです。最近では、古典菓子に興味をもつ若手パティシエが増えてきました。でも、さらっと学んだだけで、古書に載っていた配合やデザインに「ちょっとアレンジを加えてみました」では意味がない。一つの菓子を成り立ちまで深く掘り下げて、もつと想像をめぐらせてほしいですね。

山根 確かに、古典菓子をたんなるトレンドやビジネスの道具ととらえたら、それ以上の進歩は望めないし、真のよさがわからない。フランス菓子に限らず物事の本質に迫るには、歴史や伝統に目を向け、納得のいくまで考え抜くことが重要なのだと改めて思いますね。



アカシエ
オーナーシェフ
興野 燈さん
語り手

1972年生まれ。京王プラザホテル、銀座「パティスリー・レカン」を経て渡仏し、パリのパティスリーやショコラトリーで修業。「アルパジョンガストロノミックコンクール」ショコラ部門で優勝するなど、さまざまな受賞歴をもつ。2007年に「アカシエ」をオープン。

僕がつくっている菓子も、

何百年という洋菓子の

長い歴史の一部なんです

興野さん



アカシエ
埼玉県さいたま市浦和区仲町4-1-12
プリマベール1F
☎048-877-7021
営業時間/11時~19時
定休日/水曜(祝日の場合は変更あり)
http://d.hatena.ne.jp/acacier2007

業界の今、 これからを語ろう!!

(パティスリー編)

アカシエ(後編)

オーナーシェフ

興野 燈さん

第2回

(株)ツジ・キカイ presents

ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める会社」をモットーに、2006年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パンや菓子、ピッツアの「焼き」の本質を追求してきた(株)ツジ・キカイ社長・山根証さんと実力派シェフが、「業界の今とこれから」を語り合う本連載。第2回目は、前号に引き続き、埼玉・浦和の人気パティスリー「アカシエ」のオーナーシェフ・興野燈さんとの対談をお届けする。

07年8月にパティスリーを開業した興野さんは、3年後に「アカシエ・サロン・ド・テ」をオープン。人手不足から一時休業を余儀なくされたが、13年6月に営業を再開し、フランスの伝統的な菓子に現代感覚を盛り込んだデザートや、ランチメニューを提供している。今回は、そんな興野さんと店づくり、菓子づくりについて語り合った。

テは上流階級の社交場ですから、味はもちろん、空間やサービスも重要。「この雰囲気の中でこれを食べるとおいしいね」と言っていたら初めて完結する場だと思っんです。ですから、内装にはこだわりましたし、お菓子だけでなく、飲みもののクオリティも吟味。当初から、ゆくゆくはデジュネ(昼食)を提供して総合的に「行きたい」と思っていただけの空間にしたいと考えていて、ようやくそのイメージが私たちになってきたところです。

山根 今後、サロンでは、どんなことを実現していこうとお考えですか？
興野 サロン・ド・テというスタイルの可能性を追求していきたいですね。たとえば、季節ごとにパティスリーの新商品の発表会をサロンで開催。当店のケーキはポジションが大きめなので、全種類楽しんでいただけるようにひと口サイズで提供する。あるいは、「歴史と伝統を掘り下げて学ぶ」というのが僕の方向性ですが、それとは真逆の試みとして奇抜で現代的なイベントにチャレンジするという案もあります。
山根 クラシックのピアノリストが、ジャズを演奏する感じでしょうか。



アカシエ
オーナーシェフ
興野 燈さん
話し手

1972年生まれ。京王プラザホテル、銀座「パティスリー・レカン」を経て渡仏し、パリのパティスリーやショコラトリーで修業。「アルパジョンガストロノミックコンクール」ショコラ部門で優勝するなど、さまざまな受賞歴をもつ。2007年に「アカシエ」をオープン。

本質には簡単にたどり着かない。
知りたいから、とことん学ぶ。
人生は一生、勉強ですね

山根さん



(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん
聞き手

1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマに、パン、スイーツ、ナポリピッツア用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを追求している。

山根 パティスリーのオープンから3年後、2010年にサロン・ド・テをオープンされました。出店は以前から計画されていたのですか？
興野 いいえ、全然。パティスリーのほうは何年も前から綿密に準備した、教科書どおりの開業でしたけれど、サロン・ド・テに関しては、山根さんをはじめ、いろいろな方々との出会いに刺激を受け、正直、勢いでつくったという感じですね。いい石窯に出合い、いい物件が見つかったので「今が出店のタイミングだ」と決断したんです。結果的に納得のいく店が完成したのですが、人手不足などの問題が発生してし

まあって。1年半ほど休業せざるを得なかったのですが、その間は、僕が学ぶべきことを勉強する時間、通るべき道だったんだと今は思っています。
山根 悩んだからこそ今がある！それは、すごくわかります。経営は安定しているときはかりではありませんし、苦勞して気づくことも多いですよ。
興野 休業を決めたときは、「神は人がのり越えられる試練しか与えない」という言葉を思い起こしていました。どこかにきつと突破口がある、このまま終わるかどうかは自分次第、と。
山根 なるほど。その後、どうやって突破口を見つけたのですか？



「アカシエ・サロン・ド・テ」を2010年6月に開業した興野さん。厨房には、「初めて使わせてもらった5年前に、そのパフォーマンスの高さに衝撃を受けた」というツジ・キカイの石窯「エレガンス」を導入した。

興野 2年前に子どもが生まれたことが大きかったですね。赤ん坊って、「なんで歩けないんだ！」といくら言っても、歩けないうちは歩けない。しゃべることも言葉を覚えるまでではできない。息子の成長を見ているうちに、スタッフだって最初はできなくて当たり前。だったら、どうしたらできるようになるか、どう伝えたら理解してもらえるかを考えるところからはじめよう、と思うようになったんです。そうしたら、以前より余裕をもって考えられるようになって。それから、歯車が少しずつかみ合うようになってきたんですよ。
山根 興野さん自身が変わったと。
興野 ええ。スタッフに対する接し方、伝え方は今でも毎日考え続けていますが、2年前と比べると、僕自身、線が少しくなりましたよ。自分自身、線が少しくなりましたよ。自分自身、線が少しくなりましたよ。

サロン・ド・テならではの空間の可能性を追求
山根 サロンでは2013年秋からランチの提供をスタートされましたね。
興野 アミューズ、スープ、メイン、デザートからなるブチコースの提供をはじめました。もともとサロン・ド・

が、誰かの人生を変えるきっかけになるかもしれない。僕らパティシエはそういう仕事をしているんだ、と。その認識を皆が共有できるようになったら、より厚みのある店になれると思います。
伝統に学び、本質を追求する。
この姿勢は一生変わらない

興野 「奇抜の極み」みたいなデザートコースにも挑戦してみたいんですよ。トリュフのアイスクリームなどを提供するフランス料理店がありますけど、どんな味なのかイメージしにくいものをお出しして、僕の試みに共感してくださる皆さんに食べていただく。それが実現できたら本望ですね。でも、今のはほんの一例で、僕の頭の中には書きかけの未完成な絵がいっぱいあります。そこにどんな色を塗って仕上げるかは、この先の出会い次第で決まってくるのだと思います。
山根 目の前でデザートをつくって提供する、ライブ感満載のサロン・ド・

テは、いわばステージ。この空間を舞台に新たな世界が広がります。興野 ええ、そう考えています。ケーキ屋って、物理的にも心理的にも厨房と売り場、つまりはつくり手とお客さまの距離が近いんですよ。でも、サロンではお客さまの反応を間近に見られるので、オープンキッチンに立った人間は必ず感激するんです。「お客さまからおいしかったと直接言ってもらえた」「あんなにおいしいそうに食べてもらえた」って。そういう経験を積み重ねていけば、僕が言葉で語る以上にパティシエの意義を深く理解できると思うんです。自分のつくったお菓子

悩んだ時期があったからこそ、
気づくことがあり、今がある。
これからがスタートです

興野さん



アカシエ
埼玉県さいたま市浦和区仲町4-1-12
プリマベール1F
☎048-877-7021
営業時間/11時~19時
定休日/水曜(祝日の場合は変更あり)
http://d.hatena.ne.jp/acacier2007

業界の今、 これからを語ろう!! (ピッツェリア編)

ソロピッツァ ナポレターナ (前編)

オーナー・ピッツァイオーロ
牧島昭成さん

つくり手の心の成長によって、
ピッツァの味は
進化していくのですね。



聞き手
(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん

1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマにパン、スイーツ、ナポリピッツァ用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを追求している。

ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める。をモットーに、2003年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パン、菓子、ピッツァの「焼き」を深く追求してきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根証さんと、実力派シェフが熱く語り合う本連載。2人目のゲストには、名古屋の人気ピッツェリア「ソロピッツァ ナポレターナ」のオーナーでピッツァイオーロ(ピッツァ職人)の牧島昭成さんをお迎えした。

ナポリの名店でピッツァを学び、「ナポリピッツァ職人世界選手権」ピッツァアナポレターナSTG部門で優勝。2010年に気軽に本場の味が楽しめるソロピッツァ ナポレターナを立ち上げた牧島さん。ナポリピッツァの文化を日本に広める活動にも積極的に取り組んでいる牧島さんとの対談を、前編・後編にわたってお届けする。

た。僕らピッツァイオーロは薪窯がベストだと考えていて、基本的にはそのとおりなのですが、百貨店の中などは薪はもちろん、ガスも使えない。そういう環境でも山根さんの石窯ならうまく焼けると確信したので、イベント後、すぐに催事会場の電気式石窯がほしいと連絡をとらせてもらいました。

山根 ナポリピッツァの認定基準であるSTG(伝統的特産品保証)規格には、「薪窯で焼くこと」と定められています。日本では薪窯を設けるのが難しい場所が多いですね。

牧島 そうなんです。でも、薪窯でなければ認めないとなったら、将来的にナポリピッツァを食べられる場所はすごく限定されてしまうと思うんですよ。だから、僕は電気、ガスの窯の可能性を追求していくべきだと考えています。それに、薪はあくまでも熱源であり重要なのは石の蓄熱性。たまに「薪の焼けた香りがつくから薪窯がいい」と言う声を聞きますが、師匠のガエターノ・ファツィオ氏は「小麦の香りが死んでしまうから、ピッツァに薪の香りをつけてはいけない」と言っています。日本のピッツァイオーロも薪窯



ソロピッツァ ナポレターナ
オーナー・ピッツァイオーロ
牧島昭成さん

1977年生まれ。フランス料理店勤務を経て「チェザリ」(名古屋)に入社。その後、イタリア・ナポリの「ダ・ガエターノ・イスキア」でピッツァを学び、2010年にナポリピッツァ職人世界選手権STG部門で優勝。同年「ソロピッツァ ナポレターナ矢場店」、12年に大須本店を開業。12年創設の「日本ナポリピッツァ職人協会」副会長を務める。



チャリティイベントで出会ったのを機に、牧島さんとコラボレーションして電気式ピッツァ用石窯を開発した山根さん。牧島さんは2枚焼きの石窯「イーナポリピッツァイオーロ」の名づけ親でもある。

をただ崇拜するのではなく、そのほんとうのよさを理解しないとダメですね。
**ナポリのマエストロたちから
学んだ職人の気概と技**

山根 牧島さんはイスキア島の「ダ・ガエターノ・イスキア」で修業されましたね。

牧島 修業中はファツィオ氏をはじめ、マエストロと呼ばれるナポリのピッツァイオーロから、技術面だけでなく、職人としての気概も学ばせてもらいました。みんな、自分の仕事にプライドをもって、「ピッツァを焼くことこそが生きること」というくらいの情

から、おじいさん、おばあさんからお孫さんまで、3世代でこ来店されたお客さまがピッツァをめし上がっているのを見ると、何よりうれしいです。そうやって何度か家族で通ううちに、今度はお孫さんが制服姿で友だちと一緒にこ来店してくれるのです。

山根 地元根つき、愛されているところが、まさにナポリのピッツェリアのあり方そのものですね。

**冬の屋外でピッツァを焼く
イベントで電気式石窯を体験**

山根 牧島さんに初めてお会いしたのは2年前。大使館のチャリティイベント

熱を込めて1枚のピッツァを焼き、ハードな仕事をこなします。ナポリのピッツァは1枚400〜500円。師匠のお父さんの時代は1枚30円くらいだったそう。そういう話を聞いて、ほんとうに好きでなければやれない仕事だとつくづく思いました。

山根 たんにお金を稼ぐための手段と考えると続けない仕事ですね。

牧島 僕は以前から「ピッツァは心で焼く」とスタッフに伝えてきました。これはもともとファツィオ氏の言葉です。かっこいいなと思って真似をして伝えてきたのですが、最近はずっとだけその意味がわかってきました。

トの会場でした。私はその日、ツジ・キカイの石窯を貸し出すためにうかがったのですが、牧島さんは真冬の屋外でピッツァを焼いていましたね。

牧島 あの日は恵まれない子どもたちのために募金を呼びかけるパーティー。僕はボランティアでピッツァを焼いたんです。会場にはガス窯と電気窯が1台ずつ準備されていたので、常識的に火力の強さは薪、ガス、電気順だからと、最初はガスメインで焼きはじめましたが、冷蔵庫の中で焼くような厳しい環境だったため、ガス窯は2〜3枚焼いたところで温度が上がらなくなってしまった。一方、電気のは問題はなく焼けたんですよ。それが、山根さんがつくった石窯でした。

山根 薪窯は炬床の石が蓄熱した熱と熱対流で焼き上げることによって小麦の味と香りを引き出します。ツジ・キカイの石窯はそうした薪窯の「焼き」を再現しているため、連続して焼いても温度が安定しているのが特徴なんです。
牧島 あのときも、そんなふうになんかに説明してくれましたね(笑)。電気窯で初めてうまくピッツァを焼けた。あのときの体験は僕にとって衝撃でした。

た。僕らは数年前からピッツェリアのない地域の子どもたちにピッツァを食べてもらおう「夢ピッツァ」プロジェクトなどのボランティア活動を実施して、東日本震災では全国のピッツァイオーロと一緒に被災地への炊き出しも行いました。そういった活動に携わるうちに、ピッツァを食べられる人たちのおかげで僕自身が成長させてもらっているんだと実感しました。「ピッツァを焼いてあげたい」のではなく「焼かせていただくことで僕らのほうが何か大切なものをもらっている」と。ですから、今は毎日、「ピッツァをお楽しみください」ではなく、「これを食べると元気で長生きしてください」という気持ちで焼いています。

山根 つくり手が成長することによって、今日より明日のピッツァのほうがよりおいしくなる。そう考えると、おもしろい追求に終わりはありませんね。

牧島 僕が料理の世界に入ってから50年もピッツァを焼き続けているわけですからね。あと20年、30年かけて、心と技を高めたいと思っています。

「ピッツァは心で焼く」という
我が師匠の言葉を
胸に刻んでいます。

牧島さん



ソロピッツァ ナポレターナ 大須本店
愛知県名古屋市中区大須3-36-44
☎052-238-0372
営業時間 11時~22時30分
定休日 水曜日
http://www.solopizza.jp

業界の今、 これからを語ろう!! (ピッツェリア編)

ソロピッツァ ナポレターナ (後編)

オーナー・ピッツァイオーロ
牧島昭成さん

(株)ツジ・キカイ presents 第4回

ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める」をモットーに、2003年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パン、菓子、ピッツァの「焼き」を深く追求してきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根証さんと、実力派シェフが熱く語り合う本連載。今回は、前号に引き続き、名古屋の人気ピッツェリア「チェザリ」と「ソロピッツァ ナポレターナ」のオーナーでピッツァイオーロ(ピッツァ職人)の牧島昭成さんとの対談後編をお届けする。「本場ナポリのピッツェリアのように、誰もが気軽にピッツァを楽しめる環境をつくりたい」と、10年にナポリ並みの低価格でピッツァを提供するソロピッツァ ナポレターナを立ち上げた牧島さん。今号では、そんな牧島さん、日本におけるピッツァ業界の今とこれからを語り合った。



ソロピッツァ ナポレターナ
オーナー・ピッツァイオーロ
牧島昭成さん

1977年生まれ。フランス料理店勤務を経て「チェザリ」(名古屋)に入社。その後、イタリア・ナポリの「ダ・ガエターノ・ノスキア」でピッツァを学び、2010年にナポリピッツァ職人世界選手権STG部門で優勝。同年「ソロピッツァ ナポレターナ矢場店」、12年に大須本店を開業。12年創設の「日本ナポリピッツァ職人協会」副会長を務める。

本質を伝えることで
本物がスタンダードになる
世の中にしていききたいですね

山根さん



(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん

1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマにパン、スイーツ、ナポリピッツァ用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを追求している。

山根 牧島さんが立ち上げた「ソロピッツァ ナポレターナ」(以下、ソロピッツァ)はマリナーラ1枚350円という価格が話題を呼び、今やたいへんな人気店となっています。ピッツァを低価格で提供しようと考えたきっかけは何だったのですか？

牧島 ピッツァを安くした大きな理由の一つは、ナポリの人に負けたくなかったからです。僕は2007年から「ナポリピッツァ職人世界選手権」に出場していますが、最初の3年間はナポリのピッツァイオーロに勝つことができませんでした。彼らより上手にピッツァを焼けるようになるにはどうすればよ

いかと考えたら、これはもうとにかく枚数を焼くしかない。それで、当時はオーナーになる前でしたけれど、なるべくたくさん注文が入るように徐々にピッツァの価格を下げていったんです。**山根** なるほど。そうした努力が実を結んで、10年にピッツァ ナポレターナSTG部門で優勝されたわけですね。

技術、味に加えて、価格も本場ナポリと同じ土俵で勝負

牧島 その後に立ち上げたソロピッツァの価格は、ナポリと同じ土俵で勝負したいと考えて決めました。ナポリのピッツァは1枚400円程度。同じ



2012年冬に出会って以来、イベントやセミナーなどでコラボレーションする機会が増えた牧島さんと山根さん。地方イベントでは夜を徹して語り合うこともあるという。

ですね。

ナポリピッツァの普及のために本物の技術を伝える努力を

山根 職人協会では、セミナーやイベントも開催されていますね。**牧島** 昨年は、職人協会主催の「日本ナポリピッツァ職人世界選手権」を創設しました。目標は年一回開催して若手職人のピッツァ甲子園を理想としています。こういう大会があると若手同士の交流も盛んになります。進歩していく業界というのは、若手と女性が活躍できるところだと思っので、彼、彼女らが成長できるような環境を

つくっていききたいと考えています。**山根** ソロピッツァも女性の職人さんが多いですね。**牧島** ナポリでは、ピッツァイオーロは男性の職業として根づいていて、女性のピッツァイオーロが出てきたのは、ここ最近なんです。でも、今は女性も、若手もどんどん出てきて活躍しています。日本も遅れをとるわけにはいきませんから、頑張らないとね。

山根 牧島さんはご自分の技術を本やビデオ、セミナーなどで公開されていますが、これもナポリピッツァの普及が目的ですか？**牧島** レシピを秘密にすることは業態

職人として、ナポリと同様の環境で彼らに負けないピッツァを提供したかった。ただ、ユーロ換算すると、今は日本のほうが安いくらいなので、現地の価格に見合うように、今年の1月に税別価格から税込価格に改訂。実質5%値上げしました。**山根** ピッツァは、輸入食品を使うことも多いですし、適正価格というものがありますよね。

牧島 原価が1000円近くかかっている店もありますから、販売価格が高い、安いとは一概には言えないと思います。ただ「低価格を売りにする」というマーケティングには限界があるし、ナポリピッツァの本質を見失いかねないので、僕は、現地価格を基準にするのがいちばんよいと考えています。**山根** 価格も、味も源流であるナポリを手本にすると。

牧島 ナポリのピッツァイオーロに食べてもらったときに「チェザリ」の生地は我々の祖父が焼いていたような消化のよい生地だ。ソロピッツァのほうは我々が今つくっているちよつとだけ固めの作業性の良い生地。店の

の衰退につながると考えているので、僕は以前から動画サイトなどを通じて積極的に公開してきました。**山根** そういえば、牧島さんの著書「ピッツァ・ナポレターナS.T.G.」(柴田書店刊)を読んだある職人の方が、「ナポリで修業した際に、ノートにメモして必死に覚えたことが全部載っていた」とおっしゃっていましたよ。

牧島 職人として知っておくべき技術を網羅しましたからね。でも、技術をすべて見せたとしても、同じものをつくることなど決してできないのが職人の世界。あの本を読んでも、僕とまったく同じにはつくれないと思いますけど、正しい情報を提供することで本物のナポリピッツァの価値を理解してもらえると思うんです。この先、ナポリピッツァの偽物が出まわったせいで、ブームが去ってしまったなんてことがないように、ピッツァイオーロが協力して本物のナポリピッツァの知識や技術を提供する必要がある。それが、僕ら職人の仕事だと思っています。

山根 本質を伝えることで、本物がスタンダードになる。そういう世の中をぜひつくっていききたいですね。

本物のナポリピッツァの

技術や知識を伝えていくことが

僕らピッツァ職人の仕事です

牧島さん



ピッツェリア トラットリア チェザリ
愛知県名古屋市中区大須3-36-44
☎052-238-0372
営業時間 / 11時~22時30分
定休日 / 水曜
http://www.cesari.jp

業界の今、 これからを語ろう!! (ブーランジュリー編)

ムッシュイワン (前編)

オーナーシェフ
小倉孝樹さん

第5回

(株)ツジ・キカイ presents

ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める。をモットーに、2003年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パン、菓子、ピッツアの「焼き」を追求してきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根証さんと、実力派シェフが熱く語り合う本連載。今回は、東京・立川の人気ベーカリーカフェ「ムッシュイワン」のオーナーシェフ、小倉孝樹さんゲストにお迎えした。

「ホテルベーカリーの父」と称されるパン職人、福田元吉氏のもとで製パン技術を学び、長年、ホテルのシェフとして腕をふるってきた小倉さんは、06年にムッシュイワンをオープン。今は亡き師から受け継いだホテルパンの伝統を守り、確かな技術に裏打ちされた「本物のおいしさ」を追求し続けている。そんな小倉さんと、パンづくりの魅力と本質について語り合った。

からね。さらに言えば、作業の本質を理解することも重要だと思っただよ。窯の場合なら、焼成のメカニズムを理解できていれば、どんなタイプの窯にも対応できるはずなんです。

小倉 ほんとうにそうです。どのような結果を得るためにこの作業を行っているのか。それが理解できればおのずと応用もきくようになると思います。

**仕事を楽しむ姿勢をとおして
パンづくりの魅力を伝えたい**

山根 こうしてお話をうかがうたびに感じるのですが、小倉シェフにとってパンづくりはたんなるビジネスではなく、「よりよいものをつくりたい」という欲求から生まれたクリエイティブな活動のような気がします。私は音楽が好きで自分でもギターを演奏するんですけど、パンづくりも音楽と同じように自己表現の一つで、そこに楽しさや、喜びがあるからこそ、続けていけるのではないかと思っています。

小倉 そんな風に考えたことはありませんでしたが、確かに今まで自分のつくりたいものをつくってきました。売れるからといって意に添わないパン



ムッシュイワン
オーナーシェフ
小倉孝樹さん

1956年東京都生まれ。75年にホテルパシフィック東京のベーカリー部に入社。89年に浅草ビューホテルに入社し、ベーカリーシェフ、ベーカリー長を歴任。2006年、ベーカリーカフェ「ムッシュイワン」(東京・立川)を開業。08年に「ポラリス三鷹店」、12年に「ポラリスよみうりランド店」をオープン。

仕事を長く続けていくには、
「楽しむこと」が
ほんとうに大切ですね。

山根さん



(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん

1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマにパン、スイーツ、ナポリピッツア用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを追求している。

山根 小倉シェフにお会いしたのは12年ほど前。石窯をつくるにあたり、パンづくりの伝統や本質を知る方のお話をせひうかがいたいと、私のほうから押しかけたのがご縁のはじまりでした。小倉 もう12年になりますか。その間、山根さんの仕事を拝見してきましたが、まさに「継続は力なり」ですね。当初から一貫して本物にこだわり、着実に成果を上げてこられた。僕のほうは、以前はどこかに負気味や迷いがあつたと思います。でも、今は師匠から受け継いだ伝統を大切に守つていこう、このやり方で間違いないんだとより強く思うようになりましたよ。

山根 小倉シェフにお会いしたのは12年ほど前。石窯をつくるにあたり、パンづくりの伝統や本質を知る方のお話をせひうかがいたいと、私のほうから押しかけたのがご縁のはじまりでした。小倉 もう12年になりますか。その間、山根さんの仕事を拝見してきましたが、まさに「継続は力なり」ですね。当初から一貫して本物にこだわり、着実に成果を上げてこられた。僕のほうは、以前はどこかに負気味や迷いがあつたと思います。でも、今は師匠から受け継いだ伝統を大切に守つていこう、このやり方で間違いないんだとより強く思うようになりましたよ。

山根 師匠の福田元吉さんは日本のホテルパンの基礎を築いた方ですね。小倉 ええ。時間と手間を惜しまない、ホテルならではの製パン技法を確立したのが僕の師匠、福田の親父。そのやり方が身体にしみついていて、これまでどくたいへんとも思わずにやってきましたけど、最近、学校などで技術指導すると、うちの製法は今では珍しいんだと感じるんですよ。

山根 たえば、どんな点ですか？

小倉 一例を挙げると、当店でほと



日本の製パン業界に大きな足跡を残したパン職人、福田元吉氏の直弟子として、ホテルパンの伝統と技術を受け継ぐ小倉さん。その姿勢に共鳴して交流を深めてきた山根さん。2人は12年来の付き合いだ。

をつくるうとは思わなかったなあ。なるほど。だから商売が下手なのか(笑)。

山根 ご謙遜を(笑)。でも、小倉シェフが「売れるならどんなパンでもつくろ」というタイプだったら、今のようパンづくりを創造的に楽しむことはできなかったでしょうし、従業員も働く楽しさを感じられなかったように思います。そういう意味では、先輩が楽しそうに働く姿を見ることが大事ですね。その姿をとおして魅力的な仕事だということを伝えていけば、パン職人をめざす人が増えますよ。

小倉 確かに、製パンが自己実現が可能な楽しい仕事だと知ってもらえれば、

業界の活性化にもつながりますね。そういういえば、山根さん自身、いつも楽しそうに仕事されているなあ。

山根 「よりよいものをつくりたい」という思いを共有できる方たちに、仕事を通じてたくさん出会うことができますので、楽しくて仕方がないんです。目標も少しずつ実現できていて。14年1月には、パン、スイーツ、ナポリピッツアのおいしさを共有する場「堂島ラボ」を大阪にオープンしました。

小倉 よく決断しましたね。手元の資金を消費税アップ後の経費補填に使うか、メンテナンスに充当するか、勝負をかけて仕掛けるか。さまざまな選択

肢があるなかで、このタイミングをチャンスととらえて目標を実現された。

山根 自分が何をしたいのか、いちばん知っているのは私自身。儲かるか否かは度外視し、私の理想の店ともいえる「ラボ」をかたちにしました。とはいえ、店も会社も1人では成立しない。やはりチームワークが大切です。小倉 そう思います。そして、いいチームをつくるには、長く働き続けられる環境づくりが欠かせませんね。当店でもこの4月に開業8年目を迎えたのを機に、改めて福利厚生を含め環境を見直し、チームワークの強化を図りました。この春はさらにベーカリーどうしのチームワークを深める目的で地域のパン店が参加する研究会「多摩の会」を発足。今後は業界の底上げに役立つ活動を展開しようと考えています。

山根 同じ志をもった人間が集まり、アクションを起こすことで、お互いのよい部分を共有できますね。個々の活動を大きなムーブメントにつなげることも可能になる。小倉シェフには、これからもさまざまな機会を通じて、本質を極めることの大切さを広く伝えていただきたいと思っています。

いいチームをつくるには、
働きやすい環境づくりが
重要なテーマなんです。

小倉さん



ムッシュイワン
東京都立川市若葉町1-7-1
若葉ケヤキモール内
☎042-538-7233
営業時間/9時~19時
定休日/無休
http://www.ivan.shop-site.jp

業界の今、 これからを語ろう!! (パティスリー編)

スイーツガーデン ユウジ アジキ (前編)

オーナーシェフ
安食雄二さん

第6回

(株)ツジ・キカイ presents

「ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める」をモットーに、2003年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パン、菓子、ピッツアの「焼き」を深く追求してきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根 証さんと、実力派シェフが熱く語り合う本連載。第6回は、横浜・北山田の人気パティスリー「スイーツガーデン ユウジ アジキ」のオーナーシェフ、安食雄二さんをゲストにお迎えした。

安食さんは調理師学校卒業後、都内のパティスリーやホテルで修業を重ね、日本人として初めて菓子コンクール「マンダリン・ナポリレオン国際大会」で優勝。人気店のシェフを経て独立、10年5月にみずからの店を開業した。「みなさんに信頼される町のケーキ屋でありたい」と語る安食さんとの対談を前編・後編の2回にわたりお届けする。

自分もお客さまも納得のいく、すぐれた商品をつくること。

それが差別化のポイントですね

山根さん



聞き手
(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん

1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマにパン、スイーツ、ナポリピッツア用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを追求している。

山根 私はこれまで、いろいろな方々に石窯の説明をしてきましたが、試し焼きの前に話を聞いただけで「いい窯だ」と言ってくださったのは安食シェフが初めてで、あのときは感激しました。
安食 光栄です(笑)。当時、僕はヨーロッパ製のオーブンを使っていて、日本の洋菓子をつくるには火が強すぎる点に問題があったので、炬床に天板を敷き詰めるなど、自分なりにいろいろ工夫をしていたんです。それで、山根さんから石窯の説明を聞いて、直感的に「これはいい」と思ったんですよ。
山根 構造を研究し、みずから改造までされたんですか。それは、すごい。

安食 オープンには絶対妥協したくなかったんですよ。なにしろ、パティスリーの心臓部ですから。あのとき、山根さんに石窯の話がうかがった縁で、理想とする「焼き」を実現できるオープンに出合えて、ラッキーでした。
菓子づくりは自己表現の手段。自分の生き方が表れる。

山根 パティシエになられて27年、独立開業から4年、菓子づくりに対する姿勢や考え方は変わりましたか？
安食 ふり返ってみると、30代のころは同業者に認められたいという思いが強くて、何より新しさを追い求めてい



安食さんと山根さんが出会ったのは5年ほど前。「自分自身が納得のいくクオリティの商品をつくりたい」という共通の思いをもつ2人は、初対面から、石窯や菓子づくりの話題で大いに盛り上がった。

いですね。商品と言えば、うちにはケーキピックが2種類あって、ドリカムファンなシェフは「DREAMS COME TRUE」、『もう1つは「I am your pâtissier」と入れています。後者のほうは、サザンオールスターズの桑田佳祐さんの歌「I am your singer」に衝撃を受けて選んだ言葉。「私はこの町であなたたちに育てられたパティシエです」という思いを込めています。

できたてを提供したいから
クリスマスも当日仕込み

山根 育ててくれた町の皆さんに、安食シェフ自身が納得のいくケーキを提供したい。そんな思いから、クリスマスケーキの製造方法も刷新されたんですよ。

安食 ええ、2年前からスポンジを焼きだめするのをやめて、当日つくってきたのクリスマスケーキを販売するシステムに変えました。それまでも極力クオリティの高いケーキを出そうと努力はしていたんですけど、どんなに頑張っても品質がいつもより落ちてしまうので、どうしたらいいだろうと考え抜いて。その結果、当日スポンジ

を焼いて冷まし、サンドしてデコレーションしておわたしするという方法がいちばん効率的だという結論に達したんです。製造量をシミュレーションしたところ、受けわたり時間を1時間ごとに区切れば理論的には可能だとわかり、実行することにしました。
山根 予約件数はどのくらいですか？
安食 12月23日、25日の3日間、1日400台ずつ。それだけ予約を受けているのに朝、厨房にあるのは卵と砂糖と小麦粉と生クリームとイチゴだけ。最初は怖かったですよ(笑)。でも、なんとか全員にできたのケーキをおわたりできました。菓子職人として、よ

うやく納得のいくケーキを提供できた12年のクリスマスは「安食流クリスマス元年」。自分なりのスタイルが完成した、記念すべき年になりました。
山根 すごく試みですよ。一般的には、1個でも多く売って売上げを伸ばしたいと思うところでしょう。
安食 それが、売上げにもつながったんですよ。そもそもは自信をもって提供できる菓子をつくりたいと考えてはじめたことですが、この方法にしてから、パースデーケーキの売上げがすごく伸びたんです。ふだんケーキを食べない人たちがうちのクリスマスケーキを食べて「このケーキおいしいね。じ

ゃあ、誕生日にはこの店で頼もう」となったようで。結果的に年間売上げがアップしたんですよ。そう考えると、スタッフに激務を課してクオリティの低いケーキを提供するより、販売数を減らしてもつくりたてのおいしいケーキを提供するほうが、メリットははるかに大きいと思います。
山根 つくり手も買い手も満足のものをつくれれば、結果につながると。コンビニの台頭で競合が激化しているスイーツ業界ですが、ライバルと差別化するポイントは、そこですね。
安食 コンビニやスーパーにこれ以上シェアを奪われないためには、専門店のスイーツは違うんだということを明確にしていかなないとダメですね。それには、いい材料でクオリティの高い商品をつくり、できたてを提供することが重要。鮮度にこだわるからこそ、日が経てば固くなるし、カビもはえる。パティスリーの菓子は、それでいいと僕は思っています。
山根 パティシエの技術とこだわりが詰まった本物のおいしさを提供する。それがいちばんの差別化戦略と言えますね。



スイーツガーデン ユウジ アジキ
オーナーシェフ
安食雄二さん

1967年生まれ。「ら・利す帆ん」(東京・石神井公園、現在閉店)、「鴨立亭」(神奈川・大磯)、横浜ロイヤルパークホテルなどで研鑽を積み、「モンサンクレール」(東京・自由が丘)のシェフ、「デフェール」(神奈川・たまプラーザ)のシェフを歴任。2010年5月に「スイーツガーデン ユウジ アジキ」開業。

めざすは「町のケーキ屋」。

この町のみなさんに信頼される

「あなたのパティシエ」でありたい

安食さん



スイーツガーデン ユウジ アジキ
神奈川県横浜市都筑区北山田2-1-11
ベニシア 1F
☎045-592-9093
営業時間 / 10時~19時
定休日 / 水曜
http://blog.yuji-ajiki.com

業界の今、 これからを語ろう!!

(パティスリー編)

スイーツガーデン ユウジ アジキ (後編)

オーナーシェフ
安食雄二さん

(株)ツジ・キカイ presents 第7回

ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める。をモットーに、2003年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パン、菓子、ピッツアの「焼き」を深く追求してきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根証さんと、実力派シェフが熱く語り合う本連載。今回は、横浜・北山田の人気パティスリー「スイーツガーデン ユウジ アジキ」のオーナーシェフ、安食雄二さんとの対談の後編をお届けする。

10年5月に、都心から離れた立地に約35坪の店舗を独立開業。できたてのおいしさにこだわる商品づくりで幅広い客層の支持を獲得し、年商2億円を売り上げる人気店に育てた安食さん。公私ともに充実した毎日を過ごしている安食さんに、店づくり、人材育成の楽しさや難しさ、製菓業界に対しての思いなどをうかがった。

育成方法に正解はないし、
悩みや迷いは尽きません。

人づくりは一生の課題ですね

山根さん



(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん

1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマにパン、スイーツ、ナポリピッツア用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広めている。

山根 安食シェフは、仕事はもちろん、プライベートライフも大切にしているらしいですね。

安食 僕は仕事だけが人生だとは思っていませんし、オン・オフがないと心を解き放てない人間なんです。ですから、どんなに疲れていても休日には朝3時ごろに起きて、海へ出かけるんです。4時間くらいサーフィンすると、心が晴れ晴れします。

山根 サーフィンはいつごろからはじめられたのですか？
安食 高校生のころにはじめて、もう30年になります。趣味というより、今では生活の一部ですね。「自分はパティ

シエである前にサーファーだ」と公言しているくらいです(笑)。僕の場合はサーフィンですけど、パティシエには、精神を解放するひとときが絶対に必要だと思っんです。外から見ると華やかに見えるかもしれないんですけど、パティシエの仕事って、狭い厨房で1日中「ああでもない、こうでもない」と細かいことにこだわり続けるでしょ。精神が内向きになりやすいんです。

山根 オン・オフの切り替えは大事ですね。私の場合は音楽ですが、好きなことに没頭して心身ともにリフレッシュすると、翌日からまた頑張ろうという活力がわいてきます。



独立開業して5年目を迎えた安食さんと、(株)ツジ・キカイの社長に就任して11年を数える山根さん。リーダーとしてチームを引っ張る2人にとって、「人材育成は永遠に答えの出ない課題」だという。

ときの喜びは大きいですよ。でも、どの山に登るのかを選ぶのは自分自身ですし、高い山に挑むからえらいというわけでもない。登り方にしても、目標とする山だけを見て登れるようになるまでこつこつ努力する人もいれば、小さな山からはじめて、少しずつ大きな山に挑戦していく人もいます。

山根 それぞれ自分なりの方法で、山の頂上をめざすのが人生だと。
安食 僕たちオーナーシェフというのは、言ってみれば登山チームのキャプテンのようなものですから、限界を感じているスタッフに手をさしのべたり、ふるいたたせるように指導しなければ

なりません。そして万一、この子にこれ以上登山を続けさせたら遭難して二度と立ち直れなくなってしまうと判断した場合は、下山を指示することもあります。たとえそうだったとしても、下山は決して負けではない。別の場所でする新たな山に挑戦すればいいんです。がんばる若手職人を応援する講習会を開きたい

山根 生きていくうえで、どんな経験も無駄にはなりませんからね。ところで、最近はパティスリーでもベーカーリーでも、人手不足が深刻ですが、若い人たちが夢をもって働ける職場にして

「人づくり」も、
パティシエの技術の一つ

安食 山根さんは石窯、僕は菓子と、それぞれ作るものは違いますけど、いいものをつくるには、毎日の生活のなかにわくわく感や楽しさがないとダメですよ。僕なんか、人生で今がいちばん楽しいですよ。仕事も遊びもフィールドが広がって。そのぶん責任も重くなりましたけど、「あのころに戻りたい」なんて、まったく思わない。

山根 私も今、全く同じ気持ちです。現在、仕事の面では、どんなことを大切にしていらいっしやいますか？
安食 いちばん力を入れているのは「人づくり」です。優秀な技術者を育てて有能なチームをつくらなければ、自分が理想とする菓子を表現することはできません。よく「あの人は腕はいいけど、人を育てられない」と言いますが、そういう人は「人を育てる技術」が足りないんだと思うんです。1から10まで全部一人でこなして納得のいく菓子をつくれるなら、それはそれでいいですが、物理的にそれは難しい。そうすると、いい人材を集めて育

いくために、どんなとり組みが必要だとお考えですか？
安食 僕自身は、これから自立していく若者たちに、自分の経験のなかから見出したことを話してあげたいと考えています。以前、製菓業界に入って5年未満の若手向けに講習会を開いたんですけど、そのときにデモは2品だけにして、あの時間は僕自身がこれまで迷ったことや悩んだこと、そこからどんな答えを導き出したかを延々としゃべったんです。そうしたら、みんな「すごく楽しかった」とアンケートに書いてくれた。彼らにはそういう機会が必要なんだとあらためて思いました。ですから、メーカーの皆さんには、ぜひ若手向けの講習会を開いてほしいんです。「私たちはこれから未来を切り拓く若手技術者を応援します」というキャッチフレーズで講習会を開いたらブランドイメージが上がるし、人と人とのつながりを大切するメーカーだという基本姿勢をアピールできる。有効な投資だと思いますよ。

山根 なるほど。我々も新たな出会いを大切に、頑張る若手の皆さんを応援させていただきたいと思います。



スイーツガーデン ユウジ アジキ
オーナーシェフ
安食雄二さん

1967年生まれ。「ら・利す帆ん」(東京・石神井公園、現在閉店)、「鴨立亭」(神奈川・大磯)、横浜ロイヤルパークホテルなどで研鑽を積み、「モンサンクレール」(東京・自由が丘)のシューシェフ、「デファール」(神奈川・たまプラーザ)のシェフを歴任。2010年5月に「スイーツガーデン ユウジ アジキ」開業。

人生は山登りのようなもの。

頂上までの道のりが厳しいほど、

大きな達成感が得られるんです

安食さん



スイーツガーデン ユウジ アジキ
神奈川県横浜市都筑区北山田2-1-11
ベニシア 1F
☎045-592-9093
営業時間 / 10時~19時
定休日 / 水曜
http://blog.yuji-ajiki.com

業界の今、 これからを語ろう!!

(パティスリー編)

セイチロウ・ニシゾ

パティシエ

西園誠一郎さん

第8回

(株)ツジ・キカイ presents

ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める。をモットーに、2003年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パン、菓子、ピッツアの「焼き」を深く追求してきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根証さんと、注目シェフが熱く語り合う本連載。第8回は、ブログやSNSを駆使し、業界の垣根を越えてボーダーレスに活躍する新世代のパティシエ、西園誠一郎さんをゲストにお迎えした。

国内をはじめアジア各国の企業のコンサルティングから製菓学校の講師、イベントへの出展やアパレルブランドとのスイーツのコラボ企画など、西園さんの活動のフィールドはじつに多彩。そんな西園さんと、新しいパティシエのあり方、仕事のスタイル、そしてその中心にある揺るぎない、ものづくりのスピリット。について語り合った。

西園流の仕事スタイルは
これからパティシエをめざす人の
ロールモデルになりますよ

山根さん



聞き手
(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん

1965年生まれ。96年から2年間、イタリアマミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマにパン、スイーツ、ナポリピッツァ用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広めている。

山根 西園さんとの最初の出会いは、じつはフェイスブックなんですよ。関西で活躍されているスイーツ・コーディネーターの方のタイムライン上で西園さんの姿やお菓子の写真を頻繁にお見かけして、とても気になったのです。そして、お会いして思ったとおり、の想いあふれる方でした。ところで西園さんは、もともと神戸の名店「御影高杉」のご出身で、その後は個人店ではなく、イベントでの移動販売やフランチャイス展開を行う企業に入られたんですよね。

山根 まさに、きちんと基礎ができていたからこそできた仕事なんですね。西園 その後、異業種の企業が母体のパティスリーでシェフを務めたのですが、リーマンショックのときにその親会社倒産したため、自分の力が及ばないところで店が閉鎖になるという経験をしました。資金の問題もあるのですが、これ

までの経験を生かせる、イベントでの移動販売やコンサルティング、講師といった仕事から再スタートしたんです。SNSやブログを活用した新しいパティシエの仕事術

山根 現在、西園さんはフェイスブックやブログを仕事に大いに活用されていますよね。実際、それからの仕事の依頼は全体の何割くらいですか？

西園 およそ7割でしょうか。

山根 驚きましたね！まさに今の時代だからこそ、そして西園さん世代だからこそ可能になった新しい手法です。西園 パティシエとしてこのやり方には、賛否両論あるとは思いますが、私自身はこの方法がいちばん自分らしいと感じています。厨房にずっとどこもっているのは自分にはあまり向いていなくて、いろいろな場所で、いろいろな手法で菓子づくりの表現をしたいんです。それには、リアルタイムで自分から情報を発信できるブログやSNSなどのツールが最適ですね。



西園さんと山根さんの共通点は、お互い学生時代にバンド活動をしていたこと。「私がいろいろなスタイルで菓子づくりに挑戦するのは、音楽にたとえたとスタジオでのレコーディング以外にライブもやりたい、そんなイメージです」という西園さんの言葉に山根さんも共感。

んなシズル感あふれる店が理想です。山根 プーランジュリーに近いパティスリーといったニユアンスですね。西園 はい。また現在、韓国やマレーシアなどで仕事をする機会があるのですが、もつと海外の仕事にも挑戦したい。そのためには、一緒に店を運営してくれるスタッフの育成が急務です。山根 しかし、最近はこのパティスリーでも若手が育たなくて困っているという噂も耳にしますが？

西園 そうですね。パティシエになりたい子は大勢いますが、仕事として続けていけるのはその一部。ちょっとしたことですが、よく聞いてしまおうケースが多いんです。ただ、レベルの高い子も少なからずいるので、そうした人材をタメにしてしまわないよう、我々の方も考え方を変える必要があります。長時間労働・低賃金・少ない休日といった仕事環境を克服する経営方法を模索しなければいけませんね。

山根 西園さんの仕事のスタイルは、この業界をめざす若い人にとっても、一つのロールモデルになるのではないのでしょうか。今後のさらなる活躍を期待しています。

個人店ならではの強みを生かす「多角的な視点の展開」の店づくりを

西園 そうです。大量生産のメリットは原料コストを低く抑えられることですが、個人店の場合はどうしてもコストが高くなり、原価率が30%を超えてしまうと利益が出にくい。しかし、逆の発想で原価率50%でも店を維持できる方法、いわゆる「多角的な視点の展開」があります。

山根 たえばどんなことですか？

西園 大量生産なら焼き菓子は脱酸素材を入れて日もちさせますが、逆に個人店はあえて日もちさせない焼き菓子をつくるという方法が考えられます。上質の素材を使うかわりに、あくまでも焼ききたてをセールスポイント

厨房にこもるのは自分らしくない。

もつといろいろな場所と手法で

菓子を表現したいんです



セイチロウ・ニシゾ
パティシエ
話し手
西園誠一郎さん

1981年兵庫・神戸生まれ。バンド活動に明け暮れていた高校時代に「TVチャンピオン」を見てパティシエになることを決意。製菓専門学校卒業後、「ヒルトン大阪」、「御影 高杉」を経て、「パティスリー ロワンスタージュ」シェフに。独立後の現在は、多数の企業の商品開発に携わるかたわら、レコールパンタン大阪校で製菓講師も務める。2014年秋、大阪・朝公園に自らのパティスリーを開業予定。

西園さん

業界の今、 これからを語ろう!!

(ピッツェリア編)

ピッツェリア・エ・トラットリア ダ・ジョルジョ

代表
徳山志英さん

第9回
(株)ツジ・キカイ presents

ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める。をモットーに、2003年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パン、菓子、ピッツアの「焼き」を深く追求してきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根証さんと、実力派シェフが熱く語り合う本連載。9回目は、今年7月31日に東京・湯島にオープンしたばかりの「ピッツェリア・エ・トラットリア ダ・ジョルジョ」のオーナーピッツァイオーロ、徳山志英さんとの対談をお届けする。

2人が初めて出会ったのは展示会場。その後、13年9月にナポリで開催された「カプート杯(ナポリピッツァ職人世界選手権)で親交を深めた。今回は、徳山さんのお店、そして日本におけるナポリピッツァ、ピッツァ職人の未来について、熱く語っていただいた。

を提供するのは難しいけれど、80%以上のものを安定して毎日、提供することが本当のかっこよさだと思います。山根 ていねいできれいというのも職人技の美学。昨年ナポリでピッツェリアのオーナーに、日本人の職人の仕事はともプリート(きれい、清潔の意)で、すばらしいと言われたのは、同じ日本人として誇らしいです。修業する日本人には、ナポリのよい点とそうでない点を見極めてほしいですね。

雑に見えて、計算され尽くした ナポリの職人の効率的な作業

徳山 そうですね。向こうの職人の仕事は雑なように見えて、長年の経験から生まれたコツをきちんとおさえている。どうしたらロスが出ないか、どうしたら効率よく薪を燃やせるか、決して豊かではないナポリ人の生活の知恵が生きています。僕の師匠は、炉内のピッツァを置く部分はつねにきれいにしておいて、灰がそちらに行かないように薪の組み方も考え抜いていました。山根 師匠の話が出ましたが、ジョルジョはナポリの「ラ・スパゲッタータ」という店で修業をされました。そこで

この1〜2年の動向をみると、

ナポリピッツァは一過性のブームではなく

定着へと向かっています

山根さん



聞き手
(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん

1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマにパン、スイーツ、ナポリピッツァ用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝えて広めている。

その国の生活・文化を知ってこそ 心に響く料理が生まれる

山根 この1〜2年で、日本におけるナポリピッツァのとりえ方が劇的に変化しました。以前は(イタリア料理界でも)、異端児がやっているという感じでしたが、最近はビジネスとしての可能性を業界が本気で考えています。徳山 日本にナポリピッツァ職人が手がけるピッツェリアが定着して15年くらい。ナポリで修業した職人も増え、本物のナポリピッツァを提供しようとしている。そして、それに続くようになっている若い世代も出てきています。

山根 ナポリピッツァはブームなのか、とよく聞かれますが、この1〜2年の動向をみると、一過性のブームではなく定着へと向かっています。ただ、ピッツェリアの数が増えると同時に、魅力のない店は淘汰されています。今後、どうしたらよいのでしょうか。

徳山 ピッツァに限らず、すしでも中華料理でも、つくり手はその国の文化、生活の背景、どういう人たちがこの料理を食べているのかなど、すべてを知ることが重要だと思います。

山根 ところでジョルジョ(徳山さんのニックネーム)がピッツァイオーロになったきっかけは？



対談の場所は、7月31日に開業した東京・湯島の「ダ・ジョルジョ」。オーナーの徳山志英さんがカプート杯で4位になった2012年以降、2人はナポリピッツァの将来の話をする仲になった。

の師匠はサルヴァトーレさん。「ジョルジョ」という名も彼がつけてくれたんです。そして彼のお兄さんは日本ナポリピッツァ職人協会名誉会長のアドルフオさん。2人どの思い出は？

徳山 ピッツァイオーロ(生地担当)のアドルフオには生地ののばし方を、フオルナイオ(窯担当)のサルヴァトーレには生地の焼き方を習いましたが、2人して「生地を愛せ」、「窯を愛せ」と言うのです。くさいなあ、とはじめは

思いましたが、徐々に意味がわかった。この生地がどのあたりをのばしてほしいのか、どれくらい焼いてほしいのか、窯はどれくらい薪を入れてほしいのか。

好きになると、もっと知りたくなる。だから、よく勉強しました。

店ではフオルナイオとピッツァイオーロに担当が分かれ、皆、互いの仕事をよく理解していた。だから、見事な連携プレーを実現していましたよ。

山根 ジョルジョは、イベントなどでアドルフオさんとサルヴァトーレさんが一緒にピッツァをつくるのも目の当たりにしていますよね。2人は言葉で連携をとるのですか？

徳山 いいえ、ほとんど言葉は交わりません。あうんの呼吸でしたね。

山根 ジョルジョの新店でも、スタッフとはそんなやりとりができるという

徳山 父がイタリア好きで、12歳のときにローマに連れて行ってくれました。とても刺激的な体験で、「また行きたい」と思いましたね。それから毎年のように家族旅行はイタリア。そのうち就職する年になり、一度は不動産会社に入りました。僕は表に出るのが好きで、自分のパフォーマンスの対価にお金をもらいたいというのがピッツァイオーロになった理由です。22歳で初めてナポリに行き、それからナポリに近い。あるとき、サッカースタジアム近くのピッツェリアに行くと、タトゥーだらけの悪そうな奴が、ガンガン、ピッツァを焼いて、お客さんがむらがつていました。かっこよかったな。悪そうなのがカッコよかったんじゃないやありませんよ(笑)。パフォーマンスで人をひきつけ、おいしいピッツァを提供するピッツァイオーロという職業に魅せられたんです。

山根 ナポリのピッツェリアを見て、バンコや窯前がステージのようで、ジョルジョの目をひいたんでしょうね。

徳山 僕が大切にしているのは、師匠から習った窯との対話、生地との対話、清潔感です。そして、つねに100%

です。徳山 はい。スタッフとはこの店を出したいピッツァのイメージを共有し、誰もが同じピッツァを焼けるようにしたいです。幸い、スタッフは僕の焼くピッツァに共感してくれています。ただ、僕が焼くピッツァの真似ではなく、本質を理解してもらいたい。数を焼くだけではなく、考えながら丁寧に焼いてほしいのです。味だけではなく、所作もチェックして、一連の作業の流れが完璧になるように。見た目が同じでも、途中の工程が違えば、おいしく焼き上がらないものです。

山根 今後の展望を聞かせてください。さらにその先の目標もあれば。

徳山 老舗になりたいです。湯島を選んだのも、老舗の店が多いから。100年、200年続く店にしたいですね。また、飲食店をもう1店出店し、その後、飲食以外で3事業にチャレンジしたい。今の店を定着させるのに、5年はおかかると思いますが、それ以外の事業を具体的に考えるのはオンラインピクの後。そのときまでには、ツジ・キカイさんのオープンを導入して、違うタイプのピッツェリアとかもできたらいいですね。



話し手
ピッツェリア・エ・トラットリアダ・ジョルジョ
代表
徳山志英さん

1982年埼玉県生まれ。会社員を経て、東京・森下の「ベッラナポリ」に勤務。2007年に渡伊。ナポリのピッツェリア「ステラ」などで1年半修業する。12年にナポリの「ラ・スパゲッタータ」で修業。13年9月、ナポリピッツァ職人協会開催のカプート杯STG部門で4位を受賞し、同協会認定職人になる。

パフォーマンスで人をひきつけ、

おいしいものを提供して喜ばれる

ピッツァイオーロという職に魅せられました

徳山さん



ピッツェリア・エ・トラットリア
ダ・ジョルジョ

東京都文京区湯島3-17-14ソルミオビル1F・2F
☎03-5826-4300
営業時間/11時30分~15時、17時30分~23時
日曜、祝日 11時30分~22時
定休日/火曜

https://www.facebook.com/da.giugio.tokyo/info

業界の今、 これからを語ろう!! (ブーランジュリー編)

ブーランジュリー・オーヴェルニュ

オーナーシェフ
井上克哉さん

(株)ツジ・キカイ presents 最終回

「ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝え広める」をモットーに、2003年に本格的な石窯の自社開発をスタート。パン、菓子、ピッツアの「焼き」を深く追求してきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根証さんと、実力派シェフが熱く語り合う本連載。最終回となる今回は、東京・葛飾の人気ベーカー「ブーランジュリー・オーヴェルニュ」のオーナーシェフ、井上克哉さんに「登場いただきたい」。

23歳で製パンの世界に入り、「ピゴの店」や「ドンク」で腕を磨いた井上さんは03年11月に独立開業。14年2月にはイタリアパンとナポリピッツアを看板商品とする2号店「ラ・タヴォラ・デイ・オーヴェルニュ」をオープンした。そんな井上さんに、2号店での新たな試みやパンづくりに対する思いなどをうかがった。

パンやピッツアの本来の魅力を
知ってもらうには、食文化の本質を
きちんと伝える必要がありますね

山根さん



(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長
山根 証さん
聞き手

1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」をテーマにパン、スイーツ、ナポリピッツア用の石窯をはじめ、オープンなどの機器を純国産で開発。ヨーロッパの食文化のすばらしさを伝えて広めている。

山根 今年2月にオープンされた2号店「ラ・タヴォラ・デイ・オーヴェルニュ」は、「イタリア」がコンセプトですね。
井上 はい。イタリア・リミニで開催される「シゲッパ・ブレット・カップ」という製パンコンテストへの出場をめざして、イタリアのパンやお菓子の勉強をはじめたところ、非常に興味をそそられました。日本ではまだつくっている店が少ないので差別化にもつながるだろうと考えて、2号店ではイタリアパンを柱の一つにしました。
山根 イタリアでパンを食べる機会もあったのですか？
井上 コンテストの視察をかねて昨年、

イタリアへ行ったときに、いろいろなパンを食べました。食感がバリバリしていたり、ほそほそだったり。どちらかというと素朴なイメージがありますね。いちばん印象的だったのは、塩を使わない「パーネ・トスカノ」。最初はもの足りなく感じるんですけど、食べなれてくるとおいしくて。生ハムやチーズと一緒に食べると最高でした。
山根 パーネ・トスカノを初めて食べたときには、「塩を入れ忘れたんじゃないか？」とびっくりしますよね。一説には塩が入りできなかったときに仕方なく塩なしでつくったのがはじまりといわれているそうですよ。



念願だったカフェ併設店をオープンするにあたり、井上さんはカフェの厨房にナポリピッツア用石窯「eNAPOLI」(ツジ・キカイ)を導入。イタリアの食文化に造詣の深い山根さんとの交流を深めている。

私はナポリピッツアにもともと興味があったので、展示会でツジ・キカイさんの窯に出合ったのを機に導入を決めました。実際には扱いが初めてみて、ナポリピッツアはパン屋に向いているアイテムだと感じています。パン職人は生地がさわりなれていきますし、焼きの感覚も身につけていきますからね。
山根 生地ものの得意なパン屋さんにどんどん参入していただいて、ナポリピッツアが日本でもっと身近な存在になっていったら、イタリアが大好きな私としてもうれしいです。
井上 店で焼きたてのピッツアを提供しはじめて半年ほど経ちますが、ピクを過ぎたピッツア生地はほかの生地に練り込んで再利用することができると、無駄はまったく出ません。その点も、パン屋がナポリピッツアを扱うメリットの一つだと思います。
山根 残ったピッツア生地はパンのように焼いてもおいしいんですよ。もちもちとした食感で。
井上 いいですね。ぜひ試してみます。
山根 同じ生地ものではありませんが、パンとピッツアはやはり別物。本物のナポリピッツアをつくるには、ピッツ

ァ職人のサポートやアドバイスが必要だと思えますよ。今後は、パン屋さんやピッツァ職人が協力し合って、ナポリピッツアを日本に広める架け橋になってくれたらいいですね。
力のある職人を育てるのがオーナーの使命
山根 ところで、井上さんがパン職人になるきっかけは何だったのですか？
井上 学生時代からずっとテコンドーをやっていました。道場に通う時間を確保するために朝6時ごろには仕事が終わるパン屋でアルバイトをはじめたんです。そのうちにパンづくりが楽し

くなつて。23歳から本格的に製パンの修業をはじめました。
山根 テコンドーは今でも？
井上 仕事が忙しくなると、道場にはもう通っていません。でも、パン職人は体力勝負ですから、体力づくりのためのジム通いは続けています。
山根 井上さんは、コンテストにも積極的に参加されていますよね。
井上 独立を考えたのは20代後半からベーカーコンテストに参加するようになりまして。名前を知ってもらえるチャンスですし、自信にもつながりますから。30代のころは、休日返上でがむしやらに勉強しましたよ。

山根 09年には、ドイツ・イバカップに参加されましたね。
井上 ええ、国際大会に参加すると海外のパン職人から学ぶことが多いとあらためて実感しました。従業員にも参加を奨励しているんですよ。出場すれば刺激を受けるし、独立後にも役立ちますからね。先日モラ・タヴォラのチーフ、浅井一浩が15年に開催されるイバカップの日本代表に選ばれました。
山根 育てたスタッフがコンテストで活躍するのは、うれしいでしょう？人が育っていかないと自分自身が次のステップへ進めないと考えますし、人を育てることが、オーナーシェフのいちばんの仕事かもしれませんね。
井上 自分もまだまだですけど、お世話話になっているパン業界へのお礼の意味も込めて、力のあるパン職人を1人でも多く育てたいと思っています。あとは、日常の食事のなかでご飯とパンが替わるがわる登場するくらいにパンを食べてもらえるように、パン文化をもっと広めていきたいですね。
山根 フランスやイタリアのパンの魅力を広く知ってもらうためにも、食文化の本質を伝えていきたいですね。



ブーランジュリー・オーヴェルニュ
オーナーシェフ
井上克哉さん
話し手

1968年東京都生まれ。(株)中村屋、「ピゴの店」を経て(株)ドンクに9年間勤務。2003年に「ブーランジュリー・オーヴェルニュ」を、14年2月に2号店の「ラ・タヴォラ・デイ・オーヴェルニュ」を、いずれも東京・葛飾に開業した。パンの世界大会に日本代表として出場するなど、コンテストでも多数の受賞歴をもつ。

おいしいパンをつくり、

いいパン職人を育てる。それが、

自分の役目だと考えています

井上さん



ラ・タヴォラ・デイ・オーヴェルニュ
東京都葛飾区細田5-9-15 ☎03-6657-8688
営業時間/7時~19時 カフェ 9時~18時
定休日/無休
http://auvergne.jp

受け継がれる、パンづくりの伝統と技

「食の歴史・文化を知り、その伝統を総合的に伝えることが大切です」

小麦粉と酵母と塩と水。シンプルな材料から、さくさくと香ばしいパンを生み出すために、「こねる」「丸める」「焼く」という作業にひたむきに取り組み続けてきたパン職人たち。今では当たり前に行なわれるようになった長時間発酵や、オートリーズも、そんな真摯な努力から生まれた製法のひとつだ。そうした技法を、半世紀も前に実践し、日本の製パン技術の向上に務めた一人のパン職人がいた。福田元吉氏。日本のホテルに製パン技術を伝えたイワン・サゴヤン氏のもとで腕を磨き、名だたるホテルでベーカリー部門を立ち上げた福田氏は「ホテルベーカリーの父」とも称される。日本の「ホテルパン」の基礎を築き、偉大な足跡を残した福田氏の薫陶を受けたパン職人は数多い。しかし、今も現役で活躍する直弟子は、ほんの数人だ。

あたっている。今回は、「伝統に裏打ちされた本物のおいしさ」を追求し続ける小倉さんと、その姿勢に共感し、交流を深めてきた株式会社ツジ・キカイの山根社長が対談。時代を超えて受け継がれてきた「パンづくりの本質」について語り合った。

ホテルベーカリーの本流を受け継ぐ

山根：小倉シェフは2006年に「ムツシュイワン」を開業されました。この店名は、イワン・サゴヤン氏にちなんで、名付けられたそうですね。小倉：ええ、そうです。私の師匠の福田元吉氏は、ロマノフ王朝の宮廷パン職人の流れをくむイワン・サゴヤン氏の教えを受けたパン職人で、イワン氏から受け継いだ製法を守り、日本の製パン技術の向上に尽くしました。

「ムツシュイワン」(東京・立川)のオーナーシェフ、小倉孝樹さんは、今では数少なくなつた福田氏の直弟子の一人。今は亡き師匠から受け継いだ技法を忠実に守り、伝統の技と精神を次世代へ継承すべく、日々、後進の指導に

あたっている。今回は、「伝統に裏打ちされた本物のおいしさ」を追求し続ける小倉さんと、その姿勢に共感し、交流を深めてきた株式会社ツジ・キカイの山根社長が対談。時代を超えて受け継がれてきた「パンづくりの本質」について語り合った。

山根：小倉シェフは「親父」と呼んでいたのですが、福田の親父は、私たちが弟子にもよくイワン氏の話をしてくださいましたし、死ぬまでイワン氏の墓参りを欠かしませんでした。そうした親父の思いと、イワン氏をルーツとする

ホテルパンの技術を次世代へ伝えていきたいと考えて、イワン氏の名前を店名としたのです。山根：小倉シェフの師匠の福田氏はホテルベーカリーの育ての親。日本のホテルパンの基礎を築いた方ですね。小倉：ええ、そうです。私が福田の親父のもとで働きはじめた1975年頃には、酵母の配合を少なくして発酵時間を長くとり、今という長時間発酵のような製法をすでに実践していました。親父が普及させた「つき丸め」という手法、ミキシング後に生地を麺台の上に置いてしばらくやすませ、それからたんで発酵をとるやり方などは、今でもオートリーズ法に通じるものだと思います。当時、町場のベーカリーでは、ほとんど発酵をとらないパンづくりが主流でしたから、親父が実践していた製法は画期的でした。

ホテルパンの魅力は、完成度の高さにある

山根：福田氏が確立された、日本のホテルパンとは、本質的にどのようなパンだとお考えですか？

も格段に差が出るんです。

山根：そういうテクニクのな面は、レシピだけではわかりませんから、現場で教わりながら、体で覚えていくものなのでしょうね。焼成の場合も、ヒーターが通電している上がり窯と、切れた状態の下がり窯では、同じ200℃表示でも火のあたりが違うので、同じ時間をかけて焼成しても焼き上がりが大きく変わります。その違いを知らない方は、意外に多いですね。小倉：オープンの状態は、その日の温度や湿度によっても変わりますから、レシピに頼らずにベストに焼き上げるのがプロというもの。パンづくりは技術と同時に経験も大事です。

今では情報がたくさんあるので、自分でパンをつくることもできると思いますが、いいパンをつくらうと思ったり、きちんと基礎を学び、経験を積まないといけない。基礎ができていけば、いつか自分なりの応用もきくようになります。若い方たちにはぜひ「押し丸め」のような地道な作業をしつかりこなせるよう

になつてほしいと思います。

山根：小倉シェフが福田氏から学ばれたように、パン職人の仕事は人から人へ伝承していく部分が大いいですね。小倉：製パン技術は、形のない「無形文化財」のようなものだから、継承する人がいなくなったら、そこで途絶えてしまいます。福田の親父は、「教わった技術をそのまま実践するのは決してコピーではない、それは技術の継承だ」とよく話していました。私は、親父が確立した製パン技術を次の時代へ伝えていくことが、弟子としての自分の役目だと思っています。

ヨーロッパの歴史に学び、日本のパン食文化を豊かに

山根：小倉シェフとは以前から「文化としてのパン食を日本に根づかせたい」という話をしてきました。菓子パンやそつざいパンなど、単体で食べるパンが定着している日本では、料理と一緒にパンを食べるという習慣がなかなか広まっていけない。パン食の文化

を根づかせるには、もっと広い視野で考えたい必要があるそうですね。

小倉：ホテルベーカリーはパンと料理と一緒に食べるのが基本ですから、おいしい食事パンづくりを第一に考えます。おいしい食事パンがあれば、料理の味が引き立ち、食卓が豊かになる。そういう点をもっとアピールしていくといいかもしれませんね。

山根：食事パンを楽しむ食文化が定着すれば、ハード系パンの需要が高まり、売上げの安定にもつながりますね。ただ、そういう文化を広めるには食べ方提案もしていかないと。たとえば、パンに合う切り方を提案し、パンナイフも一緒に販売するとか。

小倉：確かに、ライ麦パンを厚切りにしたり、カイザーゼンメルを縦にカットしたりする方もいますからね。正しい切り方を知っていただくことも重要だと思います。それに、パンの楽しみ方を提案していくには、我々自身もヨーロッパの歴史や文化を理解しておく必要がありますから、若い方たちには、



(株)ツジ・キカイ
代表取締役社長 山根 証
1965年生まれ。1996年から2年間、株式会社ツジ・キカイ ミラノ支店を自ら開設し駐在。2003年、同社代表取締役社長に就任。「究極の石窯」の自社開発・製造を開始。焼きや熟成の本質を追求する。

小倉：ひとことで言うのは難しいですが、「きちんと発酵をとり、香りを引き出した、完成度の高いパン」でしようか。親父はよく、「1粉、2種、3技術」と言っていました。この3つの要素は三位一体で、どれか一つが欠けてもおいしいパンはつくれません。いい材料を吟味し、時間と手間をかけてじっくりおいしいパンをつくるというやり方は、あの当時、ホテルからできたことかもしれませんね。

手を抜かずにつくっているから、シンプルな配合でもおいしいのが、ホテルパン。でも、シンプルだからこそ、難しい面もあるんです。一例をあげれば、生地の丸め方。多くのベーカリーでは、「引き丸め」と呼ばれる、指でこるがす丸め方をしますが、ホテルベーカリーは「押し丸め」が基本です。手のつけねを使い、やわらかいタッチで丸める「押し丸め」は、生地に負担をかけることなく、ガスを逃さないように丸めるのがポイント。たかが「丸め」と思われるかもしれませんが、丸め方ひとつで、生地のび方がまったく違ってきます。結果、できあがりの形と味に

ほとんどヨーロッパへ行つて、パンとパンをとりまく食文化全体を体感してほしいと思います。

そういえば、山根さんも、石窯オーブンを開発する際にはイタリアを訪れて、2000年近く前のポンベ遺跡の石窯を研究されていましたね。

山根：「究極の石窯」の自社開発・自社設計を実現するために、ポンベ遺跡の石窯を見て、そこで多くのヒントを得ました。その結果、誕生したのが、「クランカ・ポンベ」などの石窯シリーズです。パンやオープンに限らず、本質に迫るにはまず、その土地の歴史・文化を学ぶことが大切ですね。小倉：源流を知るのには大事なことです。私の場合は、福田の親父、そしてイワン氏こそが源流。今後は親父の教えを守りながら、そこに自分のエッセンスを加えて、長く愛されるパンをつくっていきたいと思います。

山根：私も製パンの源流に学び、ヨーロッパに通用する価値ある本物をぜひつくりあげたいと思います。



ムツシュイワン
オーナーシェフ 小倉孝樹
1956年生まれ。75年にホテルパシフィック入社。浅草ビューホテルベーカリー長を経て、2006年にベーカリーカフェ「ムツシュイワン」、08年「ボラリス」開業。

大切なものは基本。
製パンの本質を
次世代に伝えたい

ともに「本物のおいしさ」を追求し続けている小倉さんと山根社長。



ベーカリー&スイーツに イタリアの風を巻き起こす!!

株式会社 ツジ・キカイ 代表取締役社長 **山根 証** さん
×
イタリア菓子研究者 **藤田 統三** さん

イタリアのパンは料理と一体の存在

その背景や成り立ちを学び知り

食全体としてアピールしたい

山根さん



株式会社 ツジ・キカイ
代表取締役社長
聞き手 **山根 証** さん

1965年生まれ。96年から2年間、イタリア・ミラノに在住。2003年、同社代表取締役社長に就任。義父でもある先代から「ヨーロッパの食文化の素晴らしさを伝える」精神を受け継ぎ、パン、スイーツ、ナポリピッツァを軸に純国産の「プレミアムな石窯」を世に送りだしている。

山根 そもそもイタリアの食文化のどこに魅力を感じましたか？

藤田 ずばり、粉もんがうまい。実は僕はもともとフランス菓子で専門学校を卒業し、フランス菓子店のシェフ・パティシエも務めたのですが、イタリアのバスタ、ピッツァ、パン、お菓子…といった、粉ものを知れば知るほど奥が深い世界に惹かれました。

山根 イタリア菓子に転向してからは、何か印象的な体験がありましたか？

藤田 フランス菓子のパート(生地)はお菓子の構成の一部という考え方も、イタリア菓子ではパート自体がそのお菓子の大半を占めている存在な

んです。はじめてリコッタのタルトを教わった時に、タルト生地を8ミリ厚さのばすようにいわれて仰天しました(笑)。フランス菓子では厚くても3ミリ、その倍以上ですから。なぜかと質問したら、「この生地おいしいだろ？ だったら厚いほうがたくさん食べられていいじゃないか」と。さらには、生地が厚いとフィリングが少なくていいんですよ。イタリア人って合理的に考えるんだなと感心しました。

山根 イタリア料理はクチーナ・ポヴェラと呼ばれますよね。直訳すれば、貧乏人の料理。おいしさを求めるだけでなく、食べ物を大切に、感謝す

る、精神がお菓子にも表われているんですね。パンも無駄にしないですよ。藤田 食べきれなかったり、乾燥してしまったりしたパンもけって捨てません。パン粉にしてスープのつろみづけに使ったり、ニョッキをつくったりするなど、再利用の料理法がたくさんあります。また、イタリアはカトリックの国ですから、パンはキリストの肉とされます。だから、パンの存在はとても尊いものです。僕、イタリアで一回大ハマをしたんです。修業中に居候させてもらった老夫婦の家で、テーブルにパンを何気なくひっくり返して置いたら、おじいさんにめっちゃ怒られました。パンは神聖なものだ、ていねいに扱いなさいと。パンの根底にある背景をはじめ認識して心底びっくりしましたが、その大切さに若い時に気づくことができましたからこそ、今の僕があります。

**本物をつくるために
パンやお菓子の背景を知りたい**

山根 すべてのパンやお菓子、料理には背景があると。その根底の部分を知らずしては、それらの魅力を伝えることはできません。日本人はイタリアとい

2003年から本格的な石窯の自社開発を進め、パン、スイーツ、ナポリピッツァを中心に「ヨーロッパの食文化の素晴らしさ」を伝え広めてきた(株)ツジ・キカイ代表取締役社長の山根証さん(聞き手)。今回、現在独立開業に向けて精力的に活動しているイタリア菓子研究者、藤田統三さん(話し手)との特別対談が実現した。二人に共通する思いは、「本物を知ることがいかに大切であるか」。イタリアのパンやスイーツがこれからもっと日本で知られていくためには、つくり手である菓子職人やパン職人が、その根底にあるイタリアの食文化を知り、リスベクトしなくてはならないと語り合った。



異なる食文化を伝えるためには、その文化の「本物」を知らなくてはならない。イタリアのパンを日本でつくるにあたっては、それぞれのパンが持つ背景などを知る姿勢が大切だと、語り合った。

う国をひとつの国ととらえがち。でも、イタリアは約150年前統一されるまではいくつかの国に分かれており、地域ごとに人も文化も異なりますね。統一された現在も、地域それぞれに特徴があり、地産地消は欠かせない魅力です。

藤田 パンにしてもお菓子にしても原形にさかのぼると、おいしさうんぬんよりも先に、その地で入手できた材料を使い、その材料や時代背景の範囲で、できうる限りおいしいものをつくらうとしたアイデアが垣間見えます。

山根 日本でも馴染みとなったフォカッチャも、実は地方ごとにさまざま。フォカッチャは平焼きのパンを指していますが、どう仕上がりしているかは、それぞれの土地の産物などによって違います。また同じ形状でも、トスカーナ州ではスキヤッチャータ(つぶしたの意)と呼ばれています。こういった背景を菓子職人やパン職人が学び知ろうという方向によりよくなってきた、というのがここ最近でしょうか。

藤田 僕はお菓子やパンを講習する時には、かならずその起源や土地・文化的背景などから説明するようにしています。そうしないと、何でも入手でき

る現代では、こつちのほうがおもしろいだろうか、こつちの味が好きとか、つくり手がどんな材料を変えてしまっただけ、原形とはまったくの別物をつくってしまいかねないからです。背景を知った上でアレンジするのと、知らずにアレンジするのでは雲泥の差です。

近い将来、イタリアのパンはもっと日本でも身近になる

山根 これから日本でイタリアのパンの認知度を上げるためには、何をすべきだと思いますか？ 残念ながら、いまだフォカッチャ、グリッシーニ、チ

ャバッタから脱皮できていませんね。藤田 パンはイタリアの食の中のひとつであり、パン単体で食べるためにあるのではないです。パンだけでは伝えきれないのがホントのところですよ。

山根 私もミラノに駐在した当初、他のヨーロッパ各国に比べて、イタリアのパンはそれほどおいしくないという印象を持っていました。でもそれは私がイタリアの食文化を知らなかったからで、パン単体で強烈な印象を放つ必要はないんです。パンは料理と一体の存在であり、パンだけを抜きだして評価すること自体が意味のないこと。料理と一緒に食べていると、なるほどどう

まい！と感じるようになり、イタリアのパンが好きになりました。

藤田 食事パンはイタリアの食を総合的に発信できないと、その魅力は伝えられない。まだ時間はかかるでしょう。一方で、いわゆるヴィエノワズリーに相当する甘い発酵菓子は、単体でもイタリアのパンの良さをアピールしやすいです。僕はイタリアにはじめて修業で行った時、トルター・デッレ・ローゼ(P151)がおいしくて大好きになりました。リッチェッタ自体は単純ですが、配合や工程には長年受け継がれてきた工夫があふれていて、それらを正直に守ってつくと、まちがいなくおいしく焼きあがります。なんとなくフランス菓子やパンよりも格下なイメージを抱かれがちですが「実はすごいやん！」で、うなずかされることの連続です。

山根 本物のおいしさをぜひ伝えていきたいですね。思い出せばバゲットだって、私がこの業界に入った20年前には「売れない」パンと言っていた人が多かった。イタリアのパンも今から5年、10年後には、より本来の姿が日本にも伝えられているんじゃないかな。そうあってほしいと切に思います。



話し手
イタリア菓子研究者
藤田 統三 さん

1970年生まれ。1999年に渡伊し、帰国後の2000年に大阪「パステイチェリア・パール ピアノピアノ」(当時の店名)のシェフに。2005年、東京「ソルレヴァンテ」の立ち上げから参画し、取締役シェフパティシエに就任。現在は独立開業に向けてフリーランスで鋭意充電中。

イタリアって実はすごいやん！

長年継がれてきたパンやお菓子には

そう気づかされるツボがあふれている

藤田さん



BREAD



SWEETS



PIZZA NAPOLETANA

TSUJI-KIKAI

株式会社 ツジ・キカイ

×

株式会社 柴田書店

Special thanx to TAKAYUKI TAKIZAWA(SHIBATASHOTEN)

株式会社 ツジ・キカイ
株式会社 柴田書店

<http://tsuji.co.jp/>
<http://www.shibatashoten.co.jp/>

本社+川越ラボ：〒350-0833 埼玉県川越市芳野台1-103-11 TEL.049-225-5005
本社：〒113-8477 東京都文京区湯島3-26-9 イヤサカビル3階 TEL.03-5816-8251

2015.1