

わ く わ く ト ー ク

美味しいものが好きだから、 本当に美味しいものを届けたい

ドイツ製法ソーセージ工房 シュタンベルク 久保 弘樹さん

インタビュー：中村美由紀

標高1,500m、乗鞍高原に佇む一軒の工房。創業から15年、厳選した食材と本場ドイツ製法にこだわり続ける、美味しいハム・ソーセージのお店“シュタンベルク”。某テレビ番組で「ものすごい美味しいハムBEST 3」の第1位に取り上げられるなど、全国各地から注目されるその商品の魅力の秘密を、オーナー（シェフ）久保弘樹さんにうかがいました。

乗鞍の山と人に魅せられて

中村：こんにちは。今日はTVで話題になった商品の魅力や、久保さんがハムづくりを始められたきっかけ、製品に込めた想いなど、高原の一店舗が元気に活躍する様子を取材に参りました。よろしくお願ひします。早速ですが、久保さんは地元のご出身なのですか？

久保：いえ、東京です。高校時代に山岳部に所属しておりました。乗鞍との出会いは、大学一年の時に山岳パトロール・自然保護指導員のアル



シュタンベルクで作られている
ハム・ソーセージ

バイトについたことです。始めは、頂上まで車で来られる場所なんて…と思っていたのですが、来てみたらなんて素晴らしいところなんだと感動しました。冬場は旅館でアルバイトにスキーにと、学生時代の4年間はどっぷり乗鞍にはまっていました。

中村：何学部のご出身なのですか？

久保：農獣医学部食品工学科です。食品加工・衛生学細菌学の有名な教授のゼミに所属しながら充実した時間をすごしました。実はこの頃から、自宅の庭でハム・ソーセージを作っていました。食品の製造に興味があったんですね。大学2・3年のときにはすでに、乗鞍でハムを作りたいと密かに考えていました。卒業後は、県内の食品メーカーへ就職。信州の山の近くで、仕事ができると喜んだのですが、県外の工場へ辞令を受けました（笑）。そこで自分が品質管理室を設立し、後に研究開発室も兼ねました。その後は本社で肉質のチェックをする担当を、そして地方の営業所では営業職も経験しました。営業職時代は、自分が納得するもの以外販売しませんでした。でも美味しいと思ったものは、本社が設定した価格よりも高い値段で納めてしっかり売上げた。美味しいものを納



くぼ・ひろき

1962年生まれ。大学で食品工学を専攻、卒業後長野県内の食品会社を経てドイツ、スイスで食肉加工、調理の修業。帰国後乗鞍高原でシュタンベルクを開店。今年で15年目となる。この間雑誌、TV等で数多く取りあげられる。現在はアドバイザーの仕事も多く、新調理技術を取り入れた開発も行う。

めるというポリシーを通し貫きました。

ドイツでの経験・学んだ製法

中村：ところで、ドイツへはいついかれたのですか？

久保：はい。食品メーカーを退職後しばらくしてからです。地元の知人の勧めで、ミュンヘン郊外シュタンベルクのお肉屋さんを紹介してもらいました。だからうちの店の名が“シュタンベルク”なのです。現地は英語もドイツの標準語も通じないだけでなく、技術についても、食品メーカーで、ハムの研究開発までしていた自分が、ドイツ式で考えたら何一つ出来なかったのです。「洗いものでもしてろよ！」職人たちの態度はそんな感じでした。これじゃいけない。そう思いました。でも今思うと、この洗い場が、仕事を覚えるにはすごくいい環境だったと思います。しばらくすると、「おまえこれやってみるか？」と声もかけてもらえるようになって…3ヶ月くらいした頃だったと思います。突然言葉がわかるようになり…それからは楽しい修行になりました。

中村：どのくらいいましたか？

久保：ちょうど一年ほどです。たまたまドイツ統合の年でした。歴史的瞬間に立ち会いました。ベルリンの壁も削りに行きましたよ。

中村：貴重な経験が出来ましたね。ところで、ドイツ製法とは具体的にいうと？

久保：もともとハム・ソーセージの歴史は、保存食品からのスタートでした。食肉文化の狩猟民族は肉を食

べる。各家庭では豚を飼って、秋になると交代で村の作業所でつぶして、塩漬にしたり腸に入れたり、耳から血からすべてを保存食に加工して春まで自分たちで食べる。売り買いするものではないから増量もしない。また、ドイツではマイスター制度があるので、配合などがきちりと決まっていて製造マニュアルがあり、約1500種類のハム・ソーセージがあります。だから、昔の日本でいえばお魚屋さんで買い物するみたいな感覚、グラム単位で買う食材なのです。

誤算と課題 未来に向けて 進み続ける姿勢

中村：わかりやすい説明ですね。さて、いよいよ乗鞍へと久保さんのお話は続きますね。

久保：帰国後、これまで縁のあった乗鞍高原で事業を始める準備をしていましたが、時間もあつたので、旧安曇村の姉妹都市グリンデルワルトにも出向き、4つ星ホテルに住み込みし、朝はハムとソーセージの仕込み、お昼からはソーセージの販売や観光客のガイド、夕方からはホテルの厨房で料理の勉強もしました。

中村：どこへいっても、町の方々に馴染まれる久保さんの素敵なお人柄ですよね。

久保：ようやくここでの営業が決まり開業したのが1994年。協力してくださる地域の皆さんにも恵まれ15年です。ただ、美味しいものを作れば、注目してくれると思っていたのは少し誤算でした。

中村：マスコミに取り上げられたきっかけは？

久保：「サライ」という雑誌です。市内の老舗レストランの社長が、乗鞍で旨いソーセージを作っていると紹介してくれたのです。

中村：そういえば長野オリンピックでも話題になりましたよね。

久保：はい。オリンピック期間中はドイツ語のボランティア通訳をしながら、ドイツ選手や応援団TV局の



皆さんへ権堂のテントで焼きソーセージを振舞いました。スピードスケートのメダリスト、グンダニューマン選手も毎晩来てくださいました。

中村：この10年間インターネット環境が整うなど、販売の経路がだいぶ変わってきましたが、現在の顧客の割合はどうなっていますか？

久保：店頭3 通販3 業務用3 こんな割合です。通販といっても、うちはメール受注、しかも前金で…などという面倒なシステムなんですよ。

中村：いえいえ、ホームページやフォームを拝見しましたが、丁寧に対応されているのがわかりました。

久保：ええ…でも、手造りのシステムなのでGW直前にテレビ放映した直後、サーバーがダウン。メールも受信が切れない状態になりました。後日ヤフーの検索で、8万人ヒットで全体の第4位だと知りました。

中村：すごい反響ですね。

久保：その後の連休は製造に追われ、返信に1週間以上かかってしまいかんじのお叱りもうけました。ルールを無視した一方的な注文などもあり、随分めげましたし、作るより事務作業に追われてしまうことが切なかつたです。うちの商品は、値段も高い。納品までに時間はかかる。およそ一般受けはしない商品です。

その状況を理解して、それでも待つて食べたいと思ってくださる方がお客様になってくださる。課題も山積みですが、美味しかったとまた連絡をくれる。そんな一部のお客様に勇気づけられながら、結果貧乏暇なしでも頑張っています(笑)

中村：今後はどんなスタイルをお考えですか？

久保：私の最終的な夢は、作るだけでなく自分で食べさせること。現在地域振興のレストランのコンセプト作りや、メニュー開発にも携わっており、今後はそういった経験を活かしての指導も考えています。また、県内害獣駆除の鹿肉での信州特産加工品を開発中です。地域の食のレベルが上がるのが私の一番の望みです。

中村：久保さんの食に対する思い、支えられてきた地域に対して貢献できることを模索しながら、お客様に美味しいものを届け続ける素敵なお姿勢をうかがうことが出来ました。ありがとうございました。

なかむら・みゆき

各種イベント・式典・ブライダルMC。個別対応と地域に根ざした仕事を心がけ、信州まつもとの新たな発見を発信すべく日々活躍中。

