

にいがたの  
明日を担う



株式会社  
ピーコック

長岡市新産3丁目1番地1 ● 代表取締役社長／塚本勝美さん

商品開発の原点は  
試食と食べ歩き

鉄板の上でソースの焦げる音がする。  
「お祭りの縁日みたいだね」。小さな子どもが母親を振り返る。席に着き、ひと口食べたあとで声をあげる。「できたてはおいしいね」。何度目にしても微笑ましい光景だ。株式会社ピーコック社長・塚本勝美さんは思う。「この笑顔のために我が家はある」。平日の午後は店舗を見て回る。小学生の娘が食器をそのままにして帰ろうとする父親に声をかける姿がある。「後片付けをしなぎやだめよ」「我が家は賤までしているのか」。セルフの食事で代金をもらい、食器返却の際には「ごちそうさま」と挨拶までされる。

思えば、父の影響でボクシングを始め、「夢は世界チャンピオン」と十八歳で渡米するも、ファイトマナーは安く、マクドナルドでアルバイトをしながら各地を転々と移る。後片付けをしなぎやだめよ」「我が家は賤までしているのか」。セルフの食事で代金をもらい、食器返却の際には「ごちそうさま」と挨拶までされる。

「なんで幸福な仕事をしているのだろう」と思ふ。小学生の娘が食器をそのままにして帰ろうとする父親に声をかける姿がある。「後片付けをしなぎやだめよ」「我が家は賤までしているのか」。セルフの食事で代金をもらい、食器返却の際には「ごちそうさま」と挨拶までされる。

帰国後、故郷・静岡県浜松市のデパートで鐵板焼きの店を立ち上げた。それが評判となり、チャンスが訪れる。新潟県の長岡市に新しい長崎屋がオープンする。「やつてみないか」。塚本社長の脳裏をよぎったのは、アメリカのマクドナルドで得た体験を財産に、「和風ファーストフードショップはできないか」だった。新潟は日本一の穀倉地だ。米からできる酒もうまい。「それは水がいいからだ」。タコ焼きやお好み焼きの味を決めるのは小麦粉を溶く水。この水が上質で豊富にあれば最

も水に恵まれていた。ミネラルウォーターと同質の硬度三十九%の地下水が湧き、一年を通して十五度の水温に保たれている。ピーコックのタコ焼きは水分量が七十%で、換言すれば水が命だ。この水に加え、小国町では、鮮度の高い野菜を契約農家から直接市価より安く仕入れることができた。

「小国工場の近くに渤海川が流れ、毎年夏になると、虫の観賞に多くの人が訪れます。地球環境に配慮するのは我々の使命。工場から出る野菜ゴミは堆肥として農家に戻し、再び野菜の生産に使用するという循環を確立しています」



ソースの焦げる香りが食欲をそそり、懐かしい『縁日の味』を思い起こさせる。「おいしさ」「つくりたて」「日本的心」がピーコック全店の合い言葉。



株式会社ピーコック  
塚本 勝美 社長

高の土地になる。昭和四十六年五月二十日、ピーコックは誕生した。マクドナルドが東京・銀座に出店する「一ヵ月前」のことだ。

スーパーから大型ショッピングセンターへ。昭和四十年代後半、日本の流通業界は変貌を遂げた。その変化と、マクドナルドの日本上陸を逆に追い風にして、ピーコックは破竹の勢いで成長する。

ところにあるアルファベット「M」の看板。「M」に行つてもマクドナルドがある。セルフサービス、ティクアウト、ドライブスルー。接客から店内清掃まで、あらゆる業務がマニュアル化され、それでいて作り手や売り手の心がけ一つで顧客満足が大い異なるビジネス。「これがファーストフードだ」。アメリカ人の友人は言つた。「これだ」

戦した。そんな中で目にしたのが、いたるところにあるアルファベット「M」の看板。

「M」に行つてもマクドナルドがある。セルフサービス、ティクアウト、ドライブスルー。接客から店内清掃まで、あらゆる業務がマニュアル化され、それでいて作り手や売り手の心がけ一つで顧客満足が大い異なるビジネス。「これがファーストフードだ」。アメリカ人の友人は言つた。「これだ」

主力商品は、タコ焼き、お好み焼き、焼きそば、タイ焼きなど、子どもの頃に縁日で食べた日本の懐かしい味だ。サービスの原点は「笑顔あふれる家族の情景」。モットーは、「おいしさ・つくりたて・日本の心」。創業以来、三十九年間、一貫して守り続ける味の陰には、徹底した品質管理がある。商品は全て手作り。人の手で小麦粉を練り、焼く。お好み焼き用のキヤべツには歯応えがあり、焼くと甘みが出る。近畿二号を使用。さらに、清掃をはじめ衛生管理を徹底させたほか、特にソースにはこだわり、地域ごと、県ごと、町ごとにによって甘みと酸味のバランスを変えた。「商品開発の原点は、試食と食べ歩き」。さらなるアイデアを求め、塚本社長はアメリカへ飛んだ。



OEM (Original Equipment Manufacturing:他社ブランドの製品を製造すること)で展開する冷凍食品の数々。どの商品も人気が高く、特に『白いタイ焼き』はタイ焼きのイメージを変えるほどの定番商品に。新商品『米粉たこ焼き』も。



タコ焼きの味を決める水、食材となるキャベツ、ネギ。新商品は続々と開発され、ピーコック本社に近いリバーサイド千秋店(長岡市)の人気メニューは「長田ばっかけ焼きそば」



●株式会社ピーコック

〒940-2192 長岡市新産3丁目2番地1  
TEL 0258-21-4001 FAX 0258-21-4011 URL: http://www.peacock-japan.co.jp

●小国工場

〒949-5341 長岡市小国町小栗山83  
TEL 0258-95-5111 FAX 0258-95-4876

\*工場見学(1回定員10名程度)受付中。要予約。ホームページのお問い合わせフォームから連絡を。

全国生協で常に売上上位3に入る冷凍タコ焼きのライン。

問い合わせ

環境に配慮し、野菜ゴミは堆肥にして循環。水と食材にこだわり、長岡市小国町に生産拠点を。

## 蛍が飛ぶ環境のもと 冷凍食品の製造を

アメリカで見たものは、業態を変えた流通業界の姿だった。スーパーがなくなったり、コンビニエンスストアが台頭していく。店頭にはファーストフード商品が置かれ、日本の市場にこの波が押し寄せることが必至だった。我が社の商品を冷凍食品にすれば、コンビニでも売れるのではないか。塚本社長は約二年の歳月をかけて徹底した研究と試作を重ねた。冷凍タコ焼きの製造法は専用の冷凍庫に手作りのタコ焼きを入れ、電子ボードを使いながら中心部から冷やしていく。中心から八十%のところでグルテン(澱粉)がガードして水分を外へ逃がさない役目を果たします。このグルテンが焼いたときに油を内部にしみ込ませず、ふつ

くらとしたタコ焼きに仕上がるんです」

平成四年、日東製粉と三菱商事の資本

参画を得て、長岡市小国町に冷凍食品会社「株式会社ピーコックジャパン」を設立。小国町は野菜栽培が盛んで、何よりも水に恵まれていた。ミネラルウォーターと同質の硬度三十九%の地下水が湧き、一年を通して十五度の水温に保たれている。ピーコックのタコ焼きは水分量が七十%で、換言すれば水が命だ。この水に加え、小国町では、鮮度の高い野菜を契約農家から直接市価より安く仕入れることができた。

「小国工場の近くに渤海川が流れ、毎年夏になると、虫の観賞に多くの人が訪れます。地球環境に配慮するのは我々の使命。工場から出る野菜ゴミは堆肥として農家に戻し、再び野菜の生産に使用する」という循環を確立しています」



2004年10月「第12回優良フードサービス事業者等表彰農林水産大臣賞(地域貢献部門)」を受賞した塚本勝美社長(左)と章子(右)夫妻。地元契約農家から原料となる野菜類の約6割を調達するなどの姿勢が評価された。写真中央は亀井善之農林水産大臣(当時)



環境に配慮し、野菜ゴミは堆肥にして循環。水と食材にこだわり、長岡市小国町に生産拠点を。

にいがたの  
明日を担う



# 有限会社 フジタファーム

新潟市西蒲区橋本九三八番地

● 代表取締役 / 藤田 毅さん



藤田毅社長と『米工房いわむろ』の皆さん。「自然に優しい本来の農業をめざし、安心でおいしいコシヒカリをお届けします」。女優の日色ともえさんも毎年、農作業に参加している。



乳用牛(ホルスタイン種)80頭  
を飼育する牛舎。毎朝搾りたての生乳でジェラートが作られる。

## 「おいしい」の声で知る 酪農の価値と可能性

朝五時、搾乳が始まる。夏の猛暑の中でも牛たちが心地よさそうにしているのは有限会社フジタファーム社長・藤田毅さんが自らつくった牛舎で巨大な換気扇が十数機、回っているからだ。この換気扇から霧が出て、回転速度を上げると、牛舎内の温度が下がる。藤田社長は言う。

「成牛六十頭、子牛二十頭をきめ細かく管理し、牛乳の品質を重視するため家族経営を基本としています」

「牛も米も愛情をもつて育てる」が藤田社長の信条だ。太陽と大地の恩恵を受けて稻ができる。飼料稻を食べて牛が育つ。牛の糞尿を堆肥にして稻や野菜を栽培する。この循環の恵みを受けた牛からミルクを搾り、新鮮なミルクと野菜、果物を素材にしてジェラートを作る……。「全て太陽と大地からの贈りものです」

イタリア語で「贈りもの」をさす『レジーナ』と三位一体で、新たなアグリビジネスを夫婦二人三脚で模索してきた。レガーロは、消費者に酪農を理解してもらうアンテナショップも兼ねる。

弥彦山の麓・岩室では「コシヒカリ」の生産はもちろん酪農も盛んで地元酪農家が特產品『岩室牛乳』を生産している。

飼料用の稻と酪農、乳製品の販売を連携させ

地域循環型農業を実践する有限会社フジタファーム。

代表の藤田毅社長の胸には「顔の見えるメッセージを消費者へ発信したい」という

「大地の恵みに愛情を注ぎ  
レガーロ(贈りもの)に

藤田社長を支えるのが平成十四年にオープンしたジェラートショップ、有限会社レガーロの代表を務める昌恵夫人だ。

『米工房いわむろ』『フジタファーム』『レガーロ』と三位一体で、新たなアグリビジネスを夫婦二人三脚で模索してきた。レガーロは、消費者に酪農を理解してもらうアンテナショップも兼ねる。

大手航空会社の客室乗務員だった昌恵さんは品質と栄養価に心を砕いて生産される「フジタファーム」の生乳を使って何か付加価値を」と夫から相談されたとき、フレイトで訪れたイタリアで食べたジェラートを思い出した。以来、研修会に積極的に参加。酪農家同士で情報交換を行ったり、本場イタリアへ研修に出かけたり、商品開発に取り組んだ。結果、年間十六万人の集客を誇る岩室の人気スポットとなつた。

「来年からはレガーロの近隣に牛舎を造り、搾乳体験も再開するつもりです。大

# 地域循環型の新ビジネスモデルを確立。 稲作・酪農・乳製品の販売を連携させ



2010年3月『第39回日本農業賞』個人経営の部で大賞を受賞した藤田毅・昌恵夫妻。米工房の牧草栽培、フジタファームの酪農、地元食材にこだわったジェラートで、循環型農業と地域連携による新しいビジネスの形が高く評価された。



※残念ながら今年は行われないが、フジタファームでは搾乳体験と家畜ふれあい体験も行っており、来年からは再開される予定。



▲プレミアムミルクが搾乳される乳牛  
『ブラウンスイス』



供給する。フジタファームがもみ殻と糞尿を合わせて堆肥化し、米工房に提供する。藤田社長のビジョン「耕畜連携」がこのとき確立した。

米工房いわむろのごだわりは完熟堆肥をふんだんに活用することと、除草剤の使用を一回に抑え、減農薬栽培に徹すること。平成十二年からは、生産調整の水田を利用し発酵粗飼料(ホールクロツブサイレージ)WCS用の稻の栽培を始め、地域の酪農家に供給。このWCSを給与された酪農家が生産する生乳は「生産者指定牛乳」として製品化され、県内のスーパーで販売されるのももちろん、「岩室牛乳」として地元の小学校の給食や温泉施設などへも出荷される。

今、米工房ではマガモを用いた無農薬水田も行っています。その水田に園児や児童が体験学習に来たり、ファームで生乳の温かさを感じる搾乳体験をしたり。牛乳を飲んだ人やジェラートを食べた人から「おいしい」と笑顔で声をかけてもらえると、日本の農業や酪農には食を支える使命だけでなく、教育や社会にも貢献できる多様な価値と可能性があると実感できます」

有限会社フジタファーム  
藤田 敏社長



有限会社米工房いわむろ  
阿部 公男 社長