

人とのつながり + 創意工夫 = ブランドの確立！

～風土に調和した独自のチーズの探求と消費者の喜びを求めて～

ニセコチーズ工房有限公司(ニセコ町)



工房全景と2代目オーナー近藤裕志氏

【会社の概要】

- ◆代表取締役：近藤 孝志
- ◆所在地：北海道虻田郡ニセコ町字近藤425番地6
- ◆従業員数：8名(パート含む)
- ◆連絡先TEL / FAX: 0136-44-2188
- ◆事業概要：チーズ製造・販売
- ◆URL：<https://www.niseko-cheese.co.jp>

◇【取組の経緯と概要】

- ◆先代オーナー(現代表取締役)が、2005年同町内の曾我地区にチーズ工房を開業し、5年程度かけて販路を確立
- ◆チーズ製造・販売を行いながら国内外のコンテストに出品し、受賞したこと等で知名度が上昇
- ◆当初の工房で想定していた規模以上の売上になり、作業場等が手狭となった事等から2020年6月に新たな工房を設立
- ◆これまでの約1.8倍のチーズ製造、食べた人が喜ぶチーズ作り及びブランドの確立に向けて奮闘中

【取組の成果】

- チーズ製造量の増加に伴い、これまで月間約8トンであったチーズ向け生乳処理量が、約15トンに増加
- 集乳ルートを確認した上で、新たな工房の設置場所を選定したため、これまで以上に高品質な生乳の受け入れと高品質なチーズ作りを実現
- バイヤー側から足を運んで来るようになったため、営業活動が不要となり、製造側が求める品質を保てる会社のみを販売先として選定することで、流通・小売り段階でも高品質化を維持

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 需要の増加に伴う商品の欠品
 - ⇒製品を製造しても欠品してしまえば、チーズ業界全体の盛り上がりにも悪影響を与えることから、需要に見合った製造ができるよう、作業スペースの拡大や、長期の熟成を必要とするハード系チーズ製造に要する熟成庫を拡大し、製造に関わる従業員も増員
- 製造するチーズの高品質化と需要の模索
 - ⇒同業者やチーズソムリエ等との積極的な意見交換及び創意工夫により、更なる高品質化や新作の開発を行うことで新たな需要に対応
- 売り上げの安定化
 - ⇒観光客等の需要が多いフレッシュタイプチーズの製造は続けながら、リピートが見込めるハード系チーズや青カビチーズの製造比率を引き上げることで固定需要を獲得

【活用した支援策】

- 国産乳製品等競争力強化対策事業(H29補正、H30補正)
(チーズ工房、製造器具及び備品等一式)



工房に併設している直売所販売棚

【今後の展望】

- 地域の異業種とコラボレーションした商品や、国内流通量の少ないプラータチーズを直営店で販売する等、差別化を図り販売額の増加を目指す
- 本場の真似から脱却し、日本の風土に合わせたオリジナルチーズの開発
- ブランドの承継及び若手チーズ職人育成等のため、意欲ある者等の受け入れ体制の整備



チーズコンクールの表彰状



開発した
カマンベールソフトクリーム