

# 食べる楽しみは、生きる喜び。食品業界における『パーツのサプライヤー』として、より多くの人に喜びを届けたい。

## 株式会社 大市珍味



かまぼこの製造から始まり、現在では800種類もの和洋惣菜商品を販売している(株)大市珍味。お正月用の飾りかまぼこから洋風オードブル、スモークサーモンまで、幅広い商品を取り揃えている。そして、(株)大市珍味のひとつの部門から、介護食を専門に取り扱う会社として1996(平成8)年に独立した(株)ふくなお。

今回は(株)大市珍味の代表取締役 榎崎 眞治氏と、榎崎氏とご兄妹であり、(株)ふくなおの代表取締役である西野 美穂氏にお話を伺いました。



榎崎 眞治氏

西野 美穂氏

### 榎崎社長が語る (株)大市珍味の創業

(株)大市珍味は1960(昭和35)年の12月、私たちの父・榎崎節夫が創業しました。

父はもともと尾道のかまぼこ屋で、丁稚奉公からこの仕事を始めましたが、戦中の事情により勤め先の事業が継続できなくなってしまったことから大阪に移り、大寅蒲鉾(株)さんに勤めることになりました。

この仕事が好きだった父は、30歳になる前にかまぼこを使った新商品の開発にチャレンジしたいと考え、この会社を立ち上げました。

創業当時の主力製品は、飾りかまぼこでした。お正月のおせち料理に使うようなかまぼこです。父は、昭和の復興の時、食の洋風化が進んでいく中で、日本の伝統的な食材であるかまぼこに、チーズやハムなど洋風の食材を融合させることを考えました。そこからどんどんと商品数を増やし、現在販

売しているものは800種類ほどあります。これまで販売されたもので言うと、2~3000種類以上の商品があります。

### 西野社長が語る (株)ふくなおの創業

(株)ふくなおは1996(平成8)年に設立しました。(株)大市珍味の商品の主要ユーザーを調べると、病院や老人ホームが非常に多いということがわかりました。当社は、もとは(株)大市珍味のひとつの部門だったのですが、別会社として事業を発展させました。

(株)大市珍味のすり身を扱う技術を応用して、お年寄り向けに柔らかいものを作るというのが当社の最大の強みです。

介護食の分野は今でこそ大手企業も参入されていますが、設立当時は小さな市場でした。当社はありがたいことに、その中でも抜きん出た商品として、高い評価をいただいています。

マーケット的にはそこまで成熟して

## 株式会社 大市珍味

代表取締役社長：榎崎 眞治  
設立：1960年(昭和35年)12月1日  
従業員数：209名  
事業内容：スモークサーモン、蒲鉾、各種水産物の和洋冷凍惣菜の製造・販売  
所在地：大阪市東住吉区照ヶ丘矢田 2-20-9

## 株式会社 ふくなお

代表取締役社長：西野 美穂  
設立：1996年(平成8年)6月  
従業員数：12名  
事業内容：各種水産物の冷凍チルド商材の販売  
所在地：大阪市東住吉区東田辺 1-16-21



各種和風オードブル



(株)ふくなおのやわらか食「花形キャロリン」

## 販売開始から順調に売上げを伸ばす、 株式会社大市珍味のおせち

販売を始めてから、まだ12年ということもあり、おせちの売上のウエイトはまだまだといった部分があります。しかしながら、売上げの成長率や可能性を考えると、お客様に満足いただいている商品であると思います。

当社の富田林工場は、中国への輸出ライセンスを持っていますので、商品を中国へ輸出することができます。この強みを生かして、国内だけでなく、中国のECでも販売を始めています。

去年は、海外からのインバウンドで“爆買い”現象がありましたが、今年はそれが完全に収束して、逆に海外のネットで買った方が安く便利だ、という傾向にあります。そのため、私たちは越境ECを利用することで、売上げを伸ばしていこうと考えています。(植崎氏)



限定2,000食の「団欒」

いませんが、当社は介護食オンリーで事業を展開してきたこともあり、この分野の礎を築いたという自負があります。

高齢化社会は、当社の事業にとっての追い風とも言えますが、逆を言えば、ご高齢者を支える世代が足りなくなってきました。今後は、調理や盛り付けの手間が最小限になるような商品を提案していきたいと考えています。

当社の社員は大多数が女性で、管理栄養士の資格や、介護施設での経験を持っている人が多くいます。その時の現場で聞いた声を参考にしながら、商品の開発に取り組んでいます。みなさんに「ふくなおだからできるんだ」と思ってもらえる、そんな商品を作りたいです。

これからの季節で人気なのが、セットアップされたおせち料理です。9月12日からリリースしたのですが、さっそく多数の予約をいただいています。



株式会社ふくなおの「やわらかおせち重」

## スモークサーモンの販売開始

かまぼこ以外の商品ですと、スモークサーモンも主要な商品です。

当社の作っているかまぼこはお正月用ということもあり、時期によって売上げに偏りがあります。しかし、経営的には工場は常に動かさないとイケません。かまぼこにこだわっていても、なかなか安定した操業ができないため、魚を使った新しい商品を作ることを常に考えていました。

転機になったのは、ある時、取引先の間屋さんから「スモークサーモンはできないか？」という話をいただいたことです。私も父もチャレンジ精神が旺盛なので、未知の分野ではありましたが、「やってみましょう！」とお返事しました。これがきっかけでスモークサーモンの製造を始めました。



スモークサーモン

## 商品へのこだわり

魚は季節や産卵前後によって身質が違います。そのため、すり身は数種類の魚をブレンドすることで味の均質性を保っています。

を保っています。

また、機械で水分量やゼリー強度を調べることで、常に同じ味で商品を提供できるよう調整しています。

当社はB to B、すなわち企業間取引ですから、販売先の企業様が、当社の商品を使って消費者の方に食事を提供されるわけです。調理される方が手間加えますから、あえて商品は基本、味を薄くしてあります。味を濃くすると、それ以上調理ができなくなってしまいますので。

## 海外拠点を持つきっかけ

1970年の大阪万博の際、そこで提供していたうどんに乗せる、万博マークの切り出しかまぼこを当社で作ることになりました。そのかまぼこの供給を間に合わせるために、岡山工場を設立しました。

まとまった数のかまぼこを作らなければならなかったため、手作業だけで



盛り付けるだけで使える「早出し倶楽部」

は難しい部分もあり、工場の機械化を進めました。また、原料に強いこだわりを持っていたので、台湾に出向いて、現地の企業と協力して魚のすり身を作り始めました。それ以降も、1988年にオーストラリアに会社を設立し、タイやベトナムに工場を設けました。オーストラリアは現地法人に譲渡しましたが、現在はベトナムに500名、タイに200名ほどの従業員がいます。

水産業界はずっと昔から、様々な国に進出しています。一番「すごいな」と思うのは、1970年代の日本の商社です。マダガスカルからタコを持って来たり、イエメンに行って紋甲イカを持って来たり、台湾で鰻の養殖をして、大手スーパーに売り込んだり、本当にグローバルに仕事をされていました。

私は以前、インドネシアへ行ったのですが、そこで感じたのは、日本の大陸棚の素晴らしさです。日本の大陸棚は広いので、資源の回復力が強いのです。オーストラリアにしても、インドネシアにしても、大陸棚が狭い、つまり資源の回復力が弱いのです。そのため、売れるからと言って、大量に魚を捕り出すと、すぐに資源が枯渇してしまう恐れがあります。特に自然とかが



ものづくりも、環境も、「水」が命。食品づくりに欠かせない「水」は、同時に、自然環境や周辺の暮らしを支える大切な資源。㈱大市珍味では、2012年に岡山工場の排水処理施設の能力をさらに向上させた。今後も製造工程に使用する水の品質にこだわるとともに、排水処理とその浄化に力を入れていく。

わって事業をしている私たちは、資源のバランスを気にしなければならないと感じています。

このような問題をふまえて、あえて次の進出先を考えると、やはりアフリカでしょうか。それよりも「国内を元気づけるには」という方向で考える方が、現実的かもしれません。

### 榎崎社長が思う ㈱大市珍味の今後

大市珍味㈱は、各部署の数字の明確な見える化と、責任の分担を目的として、2014年に分社化いたしました。社長を増やして、バリバリやってもらおうと思っていたのですが、なかなか思うようにはいかない部分もあります。今後、目標の設定や、責任の明確化がもっとできればと思っています。

そのような中で、私が掲げた理念が「S.O.S (Speed, Open, Simple)」です。私はややこしい事が嫌いなので、とにかくシンプルにしたいと考えました。物事をシンプルにして、みんなでオープンに話をして、スピード感を持って仕事ができたと思っています。

大市珍味㈱は、食品業界におけるパーツのサプライヤーとして56年やってきて、12年ほど前からおせちの販売を始めました。㈱ふくなお同様、当社のおせちも好評をいただいています。

お正月は、日本人にとってとても大事な行事ですが、会社としては年間を通して、均等に仕事を割振りするというのも重要です。また、社会的な変



原材料をムダにしないものづくり「水産資源も穀物資源も、地球からいただいた大切な生命」。その考えのもと、大市グローバルフーズグループでは、原材料をムダなく製品に還元する取り組みを行っている。㈱大市珍味の豊富な商品バラエティは、その取り組みのあらわれでもある。

化もありますので、今後はすでにパッケージされた、すぐに食べられるような商品も作っていかねばと感じています。

### 西野社長が見据える ㈱ふくなおの今後

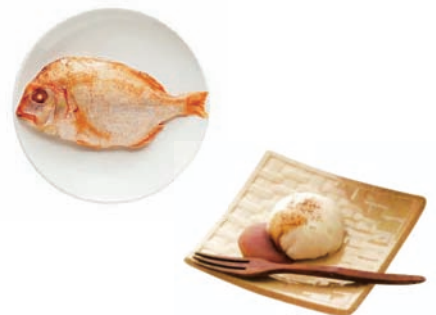
病院や老人ホームなどでは、介護食への認知度も上がってきていますが、その業界を一步離れると、病院食・介護食といったものへの「おいしくない」というイメージがまだまだ根強いのです。そういったイメージを持ったまま、みなさんがお年を召していられると、年老いたときの希望をなかなか持ちにくいのではないかと思います。

私たちができることは本当に微々たることですが、「歳をとって固いものが食べられなくなっても、高齢者用の食事は進化していて、今はちゃんとおいしい食事ができるようになっていく！この分野は進んでいる！」ということをアピールできればと思います。

お年寄りの方には、ただ長生きをするのではなく“元気に”長生きをしてもらいたいと思っています。そのためには、おいしいものを楽しく食べていただくことが、とても大切です。

食を楽しんでいただくこと、それが私たちの使命だと考えています。

### 貴重なお話をいただき、 誠にありがとうございました。



㈱ふくなおの商品

左：骨の硬い鯛を丸ごと食べられるように加工した「骨ごとコダイ君」。お祝い事などに喜ばれている。

右：餅の風味は残しつつ、さっくりと歯切れの良い食感にこだわった「さっくりお餅」。本来は硬く、咀嚼が困難である食材も独自の技術で柔らかく仕上げられている。