

企業情報

株式会社 かわむら
所在地 気仙沼市唐桑町高石浜 125
Tel 0226-32-2114 Fax 0226-32-2874
http://www.kawamura-2114.co.jp/



代表取締役社長 / 川村 賢壽
創業 / 1905 年 8 月
従業員数 / 250 名 (2014 年 5 月 22 日現在)
事業領域 / 三陸産の冷凍海藻、塩蔵わかめ、こんぶ、めかぶ、海藻サラダの販売
コンセプト / 1. 当社は、顧客第一主義に徹底し、お客様に喜ばれる美味しく、感動する安全な製品を提供する。
2. 当社は、法令・規制要求事項を厳守する。
3. 当社は、品質マネジメントシステムの確立、運用およびその有効性の継続的改善に積極的に取り組むとともに、責任・権限の明確化および標準化された業務を確立する。

鮮魚缶詰加工・乾燥わかめからスタートしたかわむら。現在では岩手県久慈市から宮城県石巻市まで品質の良いわかめ・こんぶを各漁港から仕入れ、熟練の技術で作ったあげた塩蔵わかめ・こんぶ等を全国に届けている。森林から流れ込むミネラルが栄養分になる三陸わかめ・こんぶは葉の切れこみが深く、肉厚で弾力があり、歯ざわりが良いのが特徴で、全国にファンも多い。妥協を許さない品質管理と食材の良さを最大限に引き出す生産体制を目指し、本社を中心に復興した7つの加工工場と3つの冷蔵庫の体制で運営している。



- 1 冷蔵庫に保管された三陸わかめ。三陸産のわかめを待ちわびる全国の人に届けるという自負
- 2 各工場の状況を見ることができるモニター
- 3 計量からパッキングへ。一連の作業のもと高品質な商品が作られる
- 4 三陸わかめ・こんぶは切れこみが深く、肉厚で弾力があり、歯ざわりが良いのが特徴
- 5 配送業務との連携。商品を滞りなくお客様のもとへ

北海道から九州まで お客様の声を開発現場に伝える

村上さんの担当は営業職だが、営業活動の一環としてお客様に工場内を案内することもある。加工の全工程に精通していないといけないという。

例えば、塩蔵わかめ製造工程。仕入れたわかめのポイル、塩蔵加工、その後、ふるいによる選別、わかめ茎抜き、脱水、選別袋詰め等、さまざまな工程の中身を熟知できるように、時間を見ては工場内を回るのが村上さんの日課だ。

「工場内だけでなく、生産現場もたくさん回れと先輩から言われています。産地によって味も食感も違いますので、仕入れ浜ごとにくまなく見て回っています。わかめは相当食べました(笑)」

わかめ・めかぶの加工の種類

ひとりでわかめ・めかぶの加工と言っても多種多様な手法があり、それぞれに違う味わいがある。

- スチーム加熱製法
湯通しせずにスチームで加熱処理。旨味・ネバネバ感をだすことができる
- 塩わかめ・塩蔵わかめ
海水または食塩水で湯通しし、冷水で冷却し、塩を加えて脱水したもの。乾燥品よりもやわらかい
- 茎剣山引き
わかめの茎を剣山で縦に細くカット。繊維質が豊富で美容にいいと言われている
- スライスめかぶ処理
長期間の航海に出る夫のために、当社女子社員が刻んで冷凍する保存食を開発。特許証を昭和62年取得
- 釜揚げ製法
釜で茹でる製法。めかぶの食感や張りを活かすことができる
- めかぶの味付ミンチ
めかぶをミンチ状に加工。本来の風味を損なわず薄味に仕上げ、さらにドリップを抑えている



ふるさと三陸の海の恵みを
全国に届けるという使命と誇りを胸に

仕事 CASE 01 図鑑



唐桑の宝、三陸わかめの加工

水産加工・販売 (営業スタッフ)
村上 隆一さん (29 歳)
株式会社かわむら (気仙沼市)

ふるさと唐桑町で有名な会社 海に関係する仕事に就きたかった

「父親はこの唐桑で漁業をしていました。震災の時に船が流され海には出なくなりましたが、私は当時仙台で魚屋をしていたのですが、魚釣りが好きだったし、海の仕事はできるかなと思いい、ふるさと唐桑に戻ったんです」と語る村上隆一さん。

「かわむら」には、21の事務所、冷蔵、冷凍施設、工場があったが、そのうち、17の施設を震災と津波で失った。大きな痛手を負ったが、かわむらを待っている人がいる、三陸産のわかめを待ちわびている人を裏切ることができないという思いから、社員が一丸となり復興に向けて動き始めることを決意した。

「かわむらは唐桑を象徴するような地元で有名なわかめ・こんぶの専門店です。この会社の復興にささやかにでも力になることができればと思いい、入社を決めました」



上司と打ち合わせ
こまめに上司に相談。上司の話の中から効率良く仕事を進めるヒントを引き出す

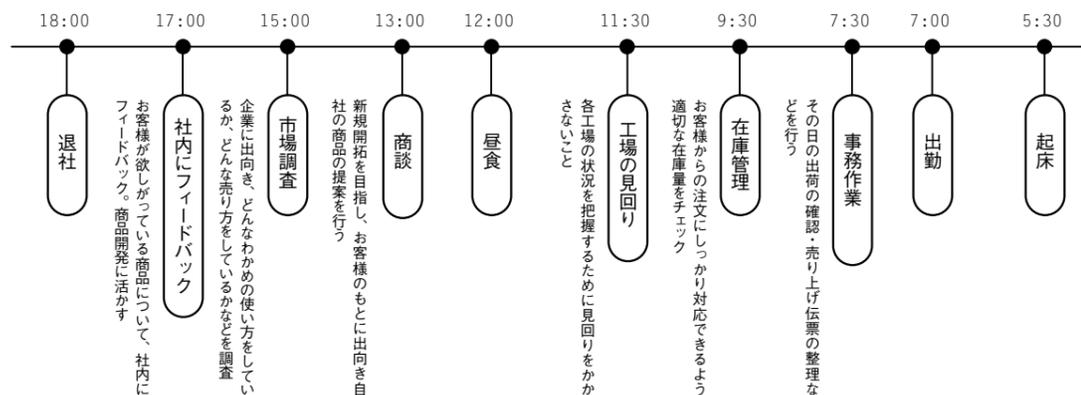


在庫の確認
お客様に納品で迷惑をかけられない。しっかりと工場内の在庫の確認を行う



事務作業
一日のスタートの始まりはデスクワークから。出荷の確認・売り上げ伝票の整理など

水産加工・販売 村上 隆一さんの ONE DAY



仲間と
社内でコミュニケーション。いっしょに働いていると実感する瞬間



社内にフィードバック
お客様からのヒアリングの結果をしっかりと社内に。商品開発につながる情報を提供することも営業の仕事



商談へ
営業のため足繁くお客様のところへ。自社の商品の提案などを行い新規開拓を目指す



工場をしっかりと歩く
常に現場を歩くことが第一。各工場の状況を把握するために見回りをおこなう

未来のACEへ
先輩からのアドバイス

お客様に最上の商品を提供するために、仕入れ先をくまなく回って、自分の目と舌で確認しなければいけません。そういう意味で食品加工業は根気が必要ですね。

職種は営業ですが、現場に精通していなければいけません。加工・貯蔵・流通に関するすべての工程を熟知できるような日々努力しています。総合的に食品の品質・安全性について学ぶことが大切だと痛感しています。この業界は覚えることが多いですね。今、わかめを養殖している友人がいるので、生産の現場での専門知識や情報をいろいろと教えてもらっています。一年二年でカタチにはできないので、少しずつ積み上げていくしかないと思っています。

とにかく、海が好き、海産物が好きだという人に来て欲しいですね。



上司に聞く

営業部課長代理 藤代 敬さん

食品業界にとって大切なものは安心・安全 お客様に信頼してもらえる営業になって欲しい

村上は入社2年目です。まだまだ、これからですね。少しずつ担当を増やして、お客様が何を必要としているのかリサーチして、どう変えれば商品が動くようになるかを考えられる営業になってもらいたいと思っています。与えられた仕事だけでなく、自分で考えた仕事をして欲しいですね。性格も前向きなのはいいです。誰でも気軽に話ができるので、事務所内の雰囲気も明るくなっています。

北海道から九州まで、全国を回ってもらっていますが、早く顔を覚えてもらうことですね。食品業界は何を差し置いても安心・安全であることを肝に命じて、お客様と信頼関係を結べるようになってもらいたいです。

冷凍海藻製造工程

- ふるい選別
網目の回転ふるい機にて異物を除去
- 目視選別
人の目で枯れ葉・赤葉等を除去
- カッティング
食べやすい大きさにカット
- 一次洗浄
手揉み洗いで葉を広げ洗浄
- 二次洗浄
脱塩処理
- 脱水
水をカット
- 計量
小分けして規格に合わせ計量
- パッキング ⑨脱気
袋詰めし、真空機にて脱気
- 計量チェック ⑩パン(専用容器)詰め
計量後、凍結する為にパン詰め
- 凍結
-40℃で凍結(24時間)
- 凍結上げ
翌日凍結室からパン出し
- 金属検出機
袋詰の製品で金属が混入していないか最終チェック
- 梱包
入れ数に不足がないことを確認

塩蔵わかめ製造工程

- 湯通し・塩蔵加工
- ふるい選別
- 芯取り
- 脱水
- 目視選別
- 計量
- パッキング
- 金属検出機
- 梱包・出荷

かわむらのモットーは、「三陸海岸のたくさんの方々の漁場の中から、その時々が一番いいものを仕入れ、お客様に提供すること。どの時期のどの浜がいいかを研究するために、かわむらでは現在、わかめ400アイテム、こんぶ150アイテムを刈り取り日・漁協・浜名・部位・等級・肉の厚さごとに分類管理している。シーズンの始まりと終盤でも味・食感が違うという。かわむらでは、営業職が買い付け作業を行う。村上さんも2回ほど買い付け作業を経験したが、とても勉強になったという。「買い付け作業の中で、葉質・香味・色沢などでモノの善し悪しを見分けることが少しずつできるようになりました」

お客様への提案・交渉も自らが出向く。関東地区はもちろん、九州へ行くこともある。仲卸さんをはじめ商社の人やコンビニなどに営業。どんな味、どんな葉質を求めているか、お客様によって様々な要望が出てくる。「工場の担当にもしっかりとお客様のリクエストをフィードバックし、商品開発に活かしてもらっています」

全国のファンに最高のものを 三陸産わかめ復興に向けて

収穫の時期・収穫の量・仕入れる場所、そしてお客様からの注文をしっかりとマッチ

「納品のタイミングが2週間しかなく、納品できないという失敗がありました。わかめやこんぶは自然のものなので、数字の管理が難しいです。最近は市場を先読みして、しっかりと在庫管理ができるようになってきました」

お客様の要望にあわせて、安心・安全をしっかりと提供できるかどうか。営業として信頼関係が築いていくことが大切だと身に染みて感じている。

「他の産地のわかめとは味・食感が違うので長年、三陸産のわかめしか食べてない」というファンが全国にいる。「本場にありたいことです。全国の皆さんにいつでも安心して食べていただけるように、確かな品質のわかめをお届けしていきたいと思っています」

仕事 CASE 01 図鑑

唐桑の宝、三陸わかめの加工

水産加工・販売(営業スタッフ)
村上 隆一さん(29歳)
株式会社かわむら(気仙沼市)

企業情報

ロク ファーム アタラタ
 (事業主体: 一般社団法人 東北復興プロジェクト)
 所在地 / 名取市杜せきのした 5-31-1
 Tel 022-796-4125 (代表)
 Fax 022-796-4215
 http://www.atalata.com



創業 / 2013年9月
 従業員数 / 76名(2014年5月1日現在)
 事業領域 / 蕎麦レストラン「焙藏」、レストラン&ブッフェ「アタラタ・マルシェ」、パン工房「ル・タン・リッシュ」、コミュニティスペース「6スタ」、マルシェ(朝市)で構成され、農と食の大切さを学び、五感で体験し味わうことができる。
 コンセプト / 22世紀に向けて、丁寧にゆっくりと暮らすことの美しさや豊かさを、多くの方々と共有していく。

9月29日のオープン以来、8万人もの人々が訪れている。
 アタラタは生産者と消費者を結ぶ場であり、地域住民の交流の場だ。積極的に障害者や被災者を雇用しながら、東北における第一次産業の新たな流通拠点となることも目指す。蕎麦レストラン、レストラン&ブッフェ、ベーカリー、キッチンスタジオ、マルシェ(朝市)から成るが、その中のパン工房「ル・タン・リッシュ」で働いているのが及川友美さんだ。

フランス語で「豊かな時間」を意味する

500年前と全く変わらない製法でパンをつくることに込められた想い



- 1 職人気質がすっかり板につき、日々充実している及川さん
- 2 契約農家から直送される新鮮野菜が美味しいレストラン&ブッフェ「アタラタ・マルシェ」
- 3 山形県大蔵村で栽培された良質な蕎麦が風味豊かな蕎麦レストラン「焙藏」
- 4 コミュニティスペース「6スタ」は、東北6県の土産物を販売するアンテナショップの機能も
- 5 パン工房「ル・タン・リッシュ」に、焼きたてパンの香りがほんのり漂う

6次産業とは

第一次産業(生産)が農林水産物の生産だけでなく、加工食品の製造・販売をはじめ地域資源を有効活用したサービスなど、第二次産業(加工)や第三次産業(サービス)にまで幅広く展開すること。「1×2×3=6」により6次産業と呼ばれている。国も2010年「6次産業化法(地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律)」を公布し、第一次産業の振興並びに地域活性化のために6次産業を積極的にサポートしている。

「ル・タン・リッシュ」では、大切な人と過ごす時間をもっと豊かに、健康な毎日を送ることができるようにという願いを込めて、主食としてのパンを丹精込めて焼いている。
 主力商品のひとつ、カンパーニュは500年以上も昔からフランスで作られており、保存のきく主食として愛されてきた。「でも、カンパーニュは日本の食文化に浸透している、とは言えませんがね」と及川さんは苦笑い。だからこそ「昔から伝わる、本来の作り方や食べ方を大切にしたい」と考えている。
 ル・タン・リッシュのカンパーニュは、小麦粉・水・塩・酵母の4つの材料しか使わない。酵母もライ麦由来の天然酵母。500年前と同じように、水と塩と粉を

生産者と消費者を結び
 新たなビジネスモデルを目指す

2011年3月11日、東日本大震災は私達から多くのものを奪ってしまった。その一方、私達は多くのことに気づいた。本当の豊かさとは何か。本当の生きる力とは何か。この地球に生きていくために、子ども達に伝えていくべきことは何か。強く生きるために、幸せを実感できる場を創り出すために、一歩を踏み出そう。そう考え「東北ロクプロジェクト」が立ち上げられた。
 東北ロクプロジェクトは、地球に生きる全ての人々が真似したくなるようなライフスタイルを皆で探り、新たな価値観を育んでいく地道な活動を目指している。この活動を大勢の人々と共有できる、開かれた場として名取市杜せきのしたに誕生したのが6次産業化モデルファーム「ロクファームアタラタ」だ。農と食の大切さを学び、五感で体験できる拠点として2013年



6次産業化モデルファーム誕生

食品製造・販売(ベーカリー担当)
 及川 友美さん(28歳)
 ロクファームアタラタ(名取市)



食文化を通して地域の人々と交流し
 笑顔の輪を広めたい



棚に並べる

焼き上がったパンを店頭に見た目も美味しそうに並べるのがコツ



パンを焼く

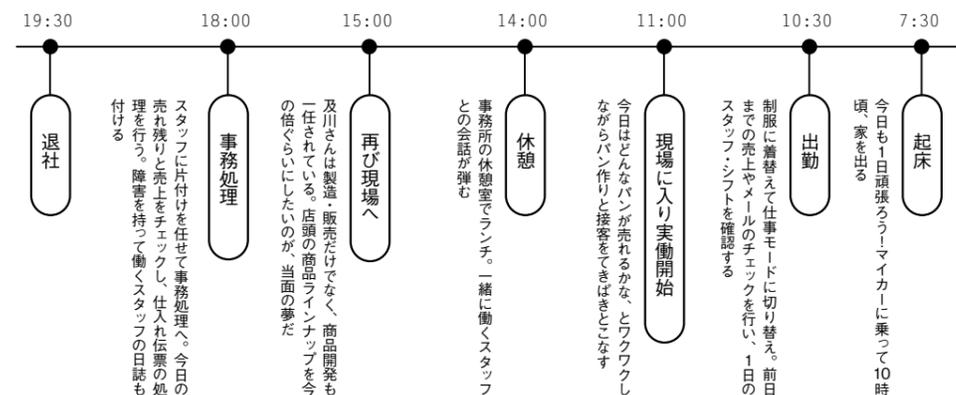
カンパーニュからソフトパンや総菜パンまでオープンで焼き上げる



パンを作る

パンをこねて、具材をひとつひとつ丁寧に包み込む。及川さんの現場作業はここから始まる

食品製造・販売 及川友美さんの ONE DAY



広々とした田園地帯を前に佇むロクコファーム アタラタ。生産者と消費者を結ぶ交流拠点だ



事務処理

どんな商品が売れるのか、及川さんは数字とにらめっこしながら、新しい商品開発に想いを馳せる



打合せ

及川さんを全面的に支える上司の近藤さん。時には彼女のためを思って叱咤激励することも



パンを売る

にこやかに接客もこなす。自分が商品開発したパンが売れるのは、何より嬉しい



一般社団法人
東北復興プロジェクト
営業本部統轄部長
近藤 義文さん

上司に聞く

視野を広めて、先を読みながらお客様に愛される店舗を目指す

及川には常々「お客様を一番に考えなさい」と指導しています。彼女が頑張り過ぎるくらい頑張っているのは、毎日見てよく分かります。アタラタがオープンして8ヵ月ほど経ちますが、既に「パンづくりの力」は発揮されていますね。自分達が作るパンにプライドを持っています。今後は、マーケティングや地域性をしっかり踏まえて、購買欲をかき立てる商品開発を目指してほしいと、彼女には期待しています。数字の管理から店舗の運営、システム全体の中での役割をしっかりと果たしていけば、必ず結果は出てくると思います。どんどん先を読みながら一緒に取り組んでいきたいですね。

こねて、シンプルだからこそ、味わい深いパンが焼き上がるのだ。また、通常ル・タンのリッシュのパンはオープンで焼かれるが、災害時などに電気が止まった場合は石窯で焼くこともできる。

「美味しいものを食べないと、美味しいものは作れない」が及川さんのポリシー。洋食、とりわけワインとチーズにカンパーニュが大好きな及川さんは、休日ともなると食べ歩きに勤しむ。お顔に似合わず、職人気質の及川さんと思いきや「自分が本当

にやりたいことを仕事にしていますから、全然苦になりませんよ。正直、仕事という感覚はないのかも」と本音がチラリ。好きだからこそ、ホンモノを作ることができ、そんな想いが及川さんからはひしひしと伝わってくる。

商品開発はトライ&エラーの連続 それでも決してくじけない秘訣とは

店頭には、カンパーニュをはじめソフトパンや総菜パンなど美味しそうなパンがずらりと並び、実は、カンパーニュを除く全品を及川さんが商品開発したというから驚かされる。1個のパンができるまで、どんなプロセスをたどるのだろうか。「先ず、店に必要なパンを思い描きます。次は、自分が食べたい物を念頭に置いて食材をイメージ。サイズや具材を変えながら数パターン試作し、上司や同僚に見てもらい、選ばれたものだけ商品化していきます」と及川さん。ただ「店に出したい」と「店で売れる」は違う。7割ほどの試作品は見送られるそう。

それでも、及川さんはくじけない。NGを恐れず、早いものだとわずか1週間でOKが出る場合もあるというパンづくり。それが何よりの励みになるのだ。「毎日が勉強になって楽しく、ストレスは全然感じませんよ」と笑う及川さんの満ち足りた表情が全てを物語っているようだ。

CASE 02 6次産業化モデルファーム誕生

食品製造・販売（ベーカー担当）
及川 友美さん（28歳）
ロクコファーム アタラタ（名取市）

ここがACEポイント！

学生の頃からの夢を、幾つかの挫折を経験しながら、遂に叶えた及川さん。ロクコファームアタラタの「ルタン・リッシュ」で実際にお客様と接する中で、徐々に手応えを感じつつある。現在はマネージメント、数字の管理、体制づくりを学んでいる真っ最中。上司からの手助けなしで店長が務められるようになるのが当面の目標、という及川さんは「地域の方々とコミュニケーションを深めて、大人も子どもも安心して食べられるパンを焼き続ける」ことを一番に願っている。

未来のACEへ 先輩からの アドバイス

最近料理やパン作りの雑誌・書籍が増えていきますよね。そういった本を読んでいると、使う器具についても詳しくなったりします。普段から「作る」ことを心がけていくことも大切。ものづくりは、やればやるほど要領が良くなってきますから。後は気持ちの問題でしょう。自分が本当に好きなら、どんなことでもやってみられるんじゃないでしょうか。

また、情報量も重要です。食材に対する探究心を磨いていくと、情報量は増えていきますよ。スーパーに並んでいる食材の中から、気になるメーカー名などをメモっておくと、後々役に立つことも。技術は、ずっとやっていると自然と身につきます。自分がこつこつ集めた情報や知識は、ものづくりをしていく上でとても役に立ちますよ。



石巻元気復興センターの設立

石巻の水産加工業者が協力しあって未来を切り開くべく、ヤマサコウショウほか、ヤマトミ、木の屋石巻水産、末永海産など地元の企業が参加（現在会員 26 社）。それぞれの製品を出しあって復興企画商品を開発したり、「石巻まちなか復興マルシェ」内に売店を設けているほか、東京で開催される石巻復興イベントなどに積極的に参加している。



震災前、石巻漁港の水揚げ高は全国 3 位。ここで水揚げされた地物の魚などを買い付ける

震災で失われた販路を取り戻すのは容易ではない。再開したといっても、現状は震災前のようなくらく7割。販売先をまだまだ拡充していく必要がある。営業マンとして、20年近くのキャリアをもつ佐藤さんは、ヤマサコウショウ営業開拓の最前線で働く

な役割を担っている。ヤマサコウショウの現在の従業員は110名。やめてもらった人に声をかけ、ほとんどの人に戻ってきてもらった。

目の前の石巻港に水揚げされた魚からすり身や練り製品を作る強み

仕事 図鑑 CASE 03 石巻水産加工業の明日に向かって

第3 営業部スリム課 営業係長
佐藤 紘一さん (37 歳)
株式会社ヤマサコウショウ

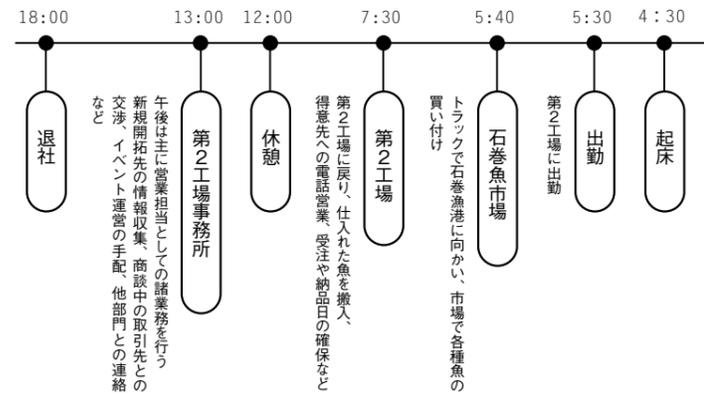
ひとつひとつの仕事が、必ず石巻の再生につながっていく



高3のアルバイトがきっかけで地元の水産加工会社に入社

野球部の活動を終えた高校3年生の夏に、何か体力を生かせるアルバイトを、ヤマサコウショウの工場に働いた。昔から地域に根付いてがんばっている有名な会社と母親も勧めてくれた。そのアルバイトがきっかけで、入社試験を受け、会社に入ることになった。平成7年（1995）入社、佐藤紘一さん。当初3年ほどは、製品の製造現場に携わり、原料の仕入れから、加工、出荷、納品までひと通りの仕事を経験した。アルバイト当時から「雰囲気がいい会社」と感じていたが、実際に入社してみても「人

ヤマサコウショウ 営業係長 佐藤 紘一さんの ONE DAY



出張準備のための連絡。商談後の確認など、細かい作業をひとつひとつつぶしていく



石巻魚市場で仕入れた魚を魚町にある第2工場に搬送。すり身や練り製品に加工する

を大切にしている会社」だとあらためて感じた。「それぞれの持ち場でみんなやりがいをもって働いています。だから自然にいい雰囲気になる」と佐藤さん。

昭和9年（1934）創業。ヤマサコウショウは、石巻港背後地で、すり身の製造・卸を中心に、練り製品やその他加工食品を製造販売する総合水産加工食品メーカー。佐々木孝寿社長（3代目）は、よく「従業員は私の宝」と話す。震災で壊滅的な被害を受けた工場を前に、多くの従業員にやめてもらわざるを得なかった。それでも「どうしても、石巻の水産業のために、このままでは終われない」と再建を決め、融資申請、工場の解体新築などに走り回った。この地域が再生するためには、水産加工業が再生しなければいけない。石巻の水産加工業は、地元の人の雇用という面でも、大き



2



工場での製造終了後は徹底的な清掃作業が行われる。安全・衛生管理は、従業員の大事な仕事



佐藤さんが所属する第2工場。当日朝の魚の入荷次第で製造ラインの動かし方が変わってくる

営業マンの1人。すぐ近くの石巻魚市場に水揚げされたスケソウダラ、地魚などを買い付け、工場ですり身、練り製品として加工し、主として関東圏に卸す。主要なクライアントはソーセージメーカーや、関東・新潟の大手蒲鉾メーカーなど。震災後、ヤマサコウショウでは練り物のノウハウを生かし、「牛たんつくね」などの新製品も開発した。

製品を売るためには、まず自分という人間を知ってもらう

佐藤さんは出張が多い。販路を拡大するため、開拓先に出かけて行って製品の説明をする。ほとんど門前払いという



未来の ACE へ 先輩からの アドバイス

仕事の面白さというのは結局、自分で見つけていくしかないと思います。その面白さも、試行錯誤してようやく見えてくるものかもしれません。すべてを会社に求めるのではなく、会社という環境の中で、自分を成長させ、自分を輝かせてみよう、と考えてみてください。

それも当たり前と思って、二度三度とめげずに訪れる。先輩からは「モノを売るな、自分を売れ」と教えられた。突然行つて東北の会社の製品を買ってくれといって、買ってくれるわけがない。「まず佐藤という人間を知ってもらい、信用してもらえない。そういうことではないか」と思い至った。そうして契約が取れた時はとてつもなくうれし、と佐藤さんの顔がほころぶ。商談会や石巻の復興関連のイベントなどにも、先陣をきって出かけて行く。「ほんの少しだけでも、ひとつ働くとひとつ石巻の役に立つ」そんな思いをもって、佐藤さんは今日も働く。

企業情報

株式会社 ヤマサコウショウ
所在地/本社・第1工場/
石巻市吉野町 3-1-43
TEL 0225-23-0151 (代)
FAX 0225-95-8738
第2工場/石巻市魚町 1-2-2
TEL 0225-23-0155 (代)
FAX 0225-23-0156
http://www.yamasakousho.co.jp



代表取締役社長/佐々木孝寿
創業/1934年5月
社員数/110名(2014年4月)
事業領域/水産加工品・総菜製品・すり身原料等の製造・販売
企業理念/「人・自然・地域の調和を大切に健康で豊かな食文化を創造する企業」

- 1 石巻漁港・石巻魚市場は津波で壊滅的な被害を受けたが、4カ月後の2011年夏には仮設の市場で競りが再開された
- 2 本社敷地内にあるヤマサコウショウ直売店「孝彰」/「すり身」「たらこ」備長炭仕上げ笹かまぼこ、「牛タンつくね」など人気商品を販売する。メーカーだが、直売店を持つことでお客様の声を直接聞くことができるという強みになっている
- 3 直売店「孝彰」前にて。「孝彰」は初代社長の名前であり、社名の由来でもある。直売店は今は観光バスも訪れる人気スポット



3

企業情報

株式会社 にしき食品
 所在地 岩沼市下野郷字新開迎
 265-1(本社・工場)
 Tel. 0223-29-2091
 Fax. 0223-29-2092
 http://www.nishiki-shokuhin.jp
 創業 1939年(昭和14年)3月
 社員数 240名(2014年5月1日現在)
 事業領域 レトルト食品(カレーソース、パスタソース、シチュー、スープなど)の委託製造、並びに自社ブランドによる製造・販売
 企業理念 美味しく、体に良い食品づくりを通して「レトルト食品の新しい価値」を開拓する。

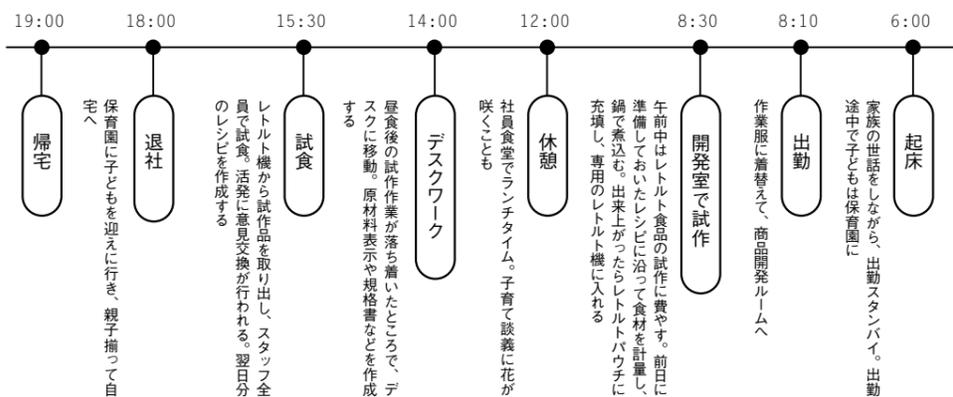


調合する
 粉末状のパウダースパイスは味や香りが顕著に出がち。ちょっと配合を間違えれば雑味が出てしまうため、作業は慎重に行われる



ミーティング
 営業部長の齋藤さんは商品開発部の大先輩。オープンな雰囲気の中、コミュニケーションも取りやすい

食品製造・販売 佐藤 瑠恵さんの ONE DAY



デスクワーク
 入社10年目の佐藤さんは、OEM商品開発で様々な顧客を担当した経験を踏まえ、現在はNBの開発を担当している



レトルト
 商品開発専用のレトルト機に試作品を入れる。自分の思い通りの味が出来上がってくるかどうか、期待がふくらむ



充填する
 にしき食品のレトルトパウチは特別製。脱酸素包材が使われ、ソースなどに溶け込んだわずかな空気による酸化を防ぎ、できたての風味を守る



からだに良い、美味しいことに徹底的にこだわり、食卓に感動を

仕事図鑑 CASE 04

レトルト食品の新しい価値をつくる

食品製造・販売(商品開発)
 佐藤 瑠恵さん(32歳)
 株式会社にしき食品(岩沼市)

オリジナルテイあふれる発想がレトルト食品の可能性を切り拓く
 世の中には、今まであるようではなかったものがある。にしき食品のオリジナルブランド「にしきや」から発売された「こどもカレー」は、そのひとつ。アレルギーを引き起こす7大アレルゲン(卵・乳・小麦・そば・えび・かに・落花生)を一切使わないレトルトカレーだ。野菜の甘みがたっぷり溶け込んだカレーは、子どもでも安心して食べられるとあって、発売早々大きな反響を呼んでいる。この商品の開発を担当したのが佐藤さんだ。



「こども用のレトルトカレーは以前からお客様の要望がありました。自分が子どもを産んでみて、母親視点でやっぱり必要だと実感した」のが着想のきっかけになったという佐藤さん。無添加でも美味しいNBの開発から、顧客が求める味を再現するOEMの取り組みまで、今や国内有数のレトルト食品メーカーとして名高い、にしき食品。佐藤さんが働く商品開発部は、その中心的役割を担っている。

本当に美味しいレトルト食品は料理をつくるのと同じ気持ちで



- 1 レトルト食品作りのプロフェッショナル達が、日々ホンモノの味に近づける努力を重ねている
- 2 本社・工場に併設されている「にしきや本店」には、豊富な商品がずらりと並ぶ。東京自由が丘にも出店しており、にしき食品のレトルト商品は幅広く愛されている
- 3 佐藤さんが開発した「こどもカレー」。化学調味料と肉・肉由来原料を使わず、具材も小さめにカット。1才頃から食べられるヒット商品だ

れるからだ。従来「手軽さ」が受けていたレトルト食品には、まだまだ可能性がある。バイオニアの一人として、佐藤さんは今日も意欲的に挑戦し続けている。

未来のACEへ
 先輩からのアドバイス

商品開発の仕事で、絶対必要とされる資格は特にありません。ただ、栄養士や調理師の資格を取得している方が何かと便利でしょう。また、男性はレストランやホテルでの調理経験者が大半です。

私達の仕事は、頑張った成果が目に見えます。結果的に商品というカタチになりますから、やり甲斐はともありません。また、弊社ではカレンダー通りの休日が取れて、夜勤も基本的ありません。私のように仕事と子育てが両立しやすく、ママになっても安心して勤められ、とても助かっています。

