

(1807年)
創業文化四年 福井の老舗

最新技術に全国から熱い視線!



安田蒲鉾さんで活躍中!

IH式連続フライヤー 1号機



安田蒲鉾さんでは、揚げ物の生産ラインとして当社の新機種である「IH式連続フライヤー1号機」を導入していただき、昨年の夏より本格稼働がスタートしています。全国初の大規模IHフライヤーによる生産ということから、その試みは全国のユーザーから熱い視線が寄せられています。そこで、Willowではその結果をいち早く皆様にお伝えするため、夏から冬にかけての半年間の稼働状況について、安田社長にお伺いしてみました。



安田蒲鉾7代目 安田泰三代表取締役社長

IHフライヤーの導入のきっかけは？
元々は中古のボールカッターの話だったのですが、柳屋社長から環境問題やランニングコストのお話をいただき、賛同してIHフライヤーに変わってしまいました。夏場は工場内も大変暑くなり、作業環境も悪く、鍋から出る排気から従業員の目が痛くなったり、工場内が「すす」で黒くなったりすることがありましたので、導入に当たっては、CO₂削減もですが、まずは従業員の作業環境を良くしたいと考えました。1号機ということで正直言って心配でしたが、ヤナギヤさんが作られるのであれば良い物を作って頂けると、大丈夫と信じてお任せしました。

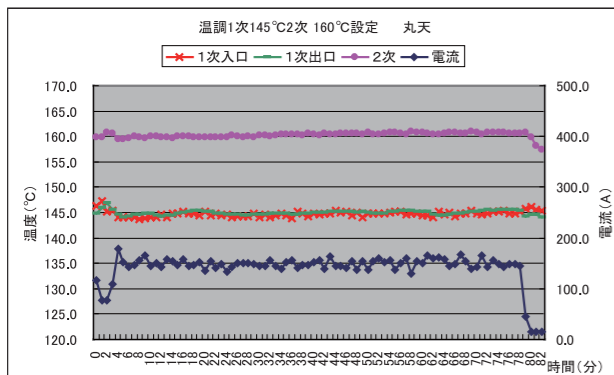
実際に使用してみた感想は？

色々心配していましたが、半年間使用してみた結果としては、ご提案頂いた通りの機械能力で、作業環境、運転管理なども良くなり、導入して良かったと思っています。夏から冬にかけて使用してきましたが、ランニングコストもガス代が減った分と若干電気代が上がった分を考えると、この位であれば問題なく使っていると行けると思います。

IHフライヤーの良さは？

1番の良さは温度のブレが少なく、±1℃位で温度制御が出来て管理が簡単です。ガスは温度差が大きく、制御をかけても±15℃くらいの変化が生じていましたので、IH式では大変よくなりました。ガス式は種火でも10℃位上がりますし、消火後直ぐにはバーナーの余熱でも温度上昇が起こります。また、次の製品を流すまでの待ち時間が長い場合は、消火すると今度は温度が下がってしまいますので難しいところがありますが、IH式は温度管理が非常に簡単です。それから、油の持ちが良くなりました。その理由としては、様々ありますが、鍋底を直火の高温で熱さないということ、また

IHフライヤー油温運転グラフ (稼働実測値)



当社は低温で揚げていること、構造的にも出口部で予備脱油した油を鍋へリターンしていることなどが考えられます。また、1次鍋から2次鍋への移り時の製品反転によって製品表面の油溜りもなく、裏・表もなく製品が良くなりました。次号機へのリクエストは何かありますか？

思った通りの機械で次号機への構造的な要望は特にありませんが、価格は安く!

今後の機械導入の考え方、条件などについては？

新たに機械を導入するからには、第1に作業環境が良くなること。今、工場内では竹輪の機械と、もう1ラインのフライヤーがガス式の裸火を使用していますが、工場内で裸火が燃えていることは今後考えて行かなければと思っています。フライヤーは今回IH式ということで一つの方向性が出ましたので、今は特に竹輪を考えたいと思っています。

それと、基本的に設備は全部ステンレス仕様に変えたいと思っています。生協さんも工場内検査で台車一つから鉄製かステンレス製かで点数を付けて、「○○点以上だったら来年は来ません、○○点以下だったらまた来ます」ということもあります。今はフライヤー、蒲鉾成型機、包装機、播潰機など、ステンレス仕様への変更も一巡したので、あと残っているのはサイレントカッターのオーバーホールと、新規なら「ボールカッター」かな?とを考えています。ボールカッターは高いけどね。(笑)

今後、ヤナギヤへ望むことは？

メンテナンスとシンプルな機械作りですね。昔、西村守さん(ヤナギヤOB)というサービスの方がいらっしゃいましたが、本当にこまめに面倒を見ていただきました。だから、西村さんから指導されたことは守りました。機械もそういう人から買わざるを得なかった訳です。本当に誠実な営業をされていたと思いますが、今は人間関係も希薄になりどこのメーカーでも疑ってしまいます。それから、是非ともビフォーメンテナンスを行って機械の調子を予見できる目を持って頂きたいと思っています。医者で言えば顔色を見ればどこが悪いか判るような人がいてくれたらと思います。我々蒲鉾屋は1日でも機械が止まってしまいますと次がありませんので、もしもの時は素人でも応急措置が取れて動かせるような機械的な装置作りをして頂ければと思います。今は電気制御のブラックボックス付きのハイテクマシンとなっていて基盤を取り替えないと動かないものも多く、応急処置もできませんが、それだけの機能は求めていません。“播潰機”や“竹輪装置のラセン”のように人間の知恵を活かした機械屋さんの設計による機械作りを望んでいます。

【会社プロフィール】

- 安田蒲鉾株式会社
- 1807年(文化4年)敦賀にて創業
- 従業員数 43名
- 資本金 2000万円 ■売上高 8.5億円
- 〒910-0803
- 福井県福井市高柳町 42-7
- ☎0776-53-2251
- http://www.yasuda-kamaboko.com



現場の声



(左から弊社大阪支店兼課長、柳屋副社長/IHフライヤーご担当の西村課長)▲

IHフライヤーをご担当されている西村課長のお話
ガスに比べて大変使い易いと思います。それから油の酸化が少なく、油の劣化が遅くなりました。30~40日で交換していたものが、60~70日になっています。1次から2次への移りも上手いこと反転して製品の両面も安定し良い商品ができています。また、フライヤーから脱油機に入る前のネット上での油のリターンも油が長持ちすることにつながっていると思います。

厳しい状況下の練り製品業界で勝ち抜くための戦略とは？

現在当社の売れ筋としては「魚そうめん」「いかしゅうまい」「彩り(ホタテ、カニ、うに、明太子などのおつまみ風蒲鉾)」で、板付は売れなくなりました。かつては売上の2~3割を占め利益の出ていた婚礼物も、5本付いていたものが、3本になり2本になり、今では引き出物に蒲鉾そのものがなくなっています。それを何でカバーするかということですが、当社は県内販売しかしていませんが、今は「揚げ物」が伸びています。また、スーパー取引は増したものの、我々メーカーが自分たちの価格をつけようと思えば自分たちで売るしかありません。そこで、戦略なんてものはありませんが、私どもは「製造直売店」と「蒲鉾道場」を本社内に設けました。特に「蒲鉾道場」では子供たちの食育の一環として地元の小学生が蒲鉾づくりの体験できる場所として、また、観光旅行のイベントとして蒲鉾づくりを体験できる場として利用して頂いています。竹輪も竹串に最高級のすり身を自分で巻き付け、焼きたてを食べるとその美味しさはずっと忘れることはないでしょう。最近は観光バスも1度に6台、7台入ることもあり、蒲鉾作りの体験をされなくてもお土産だけを買って頂いており、今では当社の売上の3割を占めるようになって利益率も格段に上がりました。利益が出れば良い材料を使って商品としてお客様へ還元できますので、それがまた良い循環になっているように思います。それと、もうこれ以上価格は下がらないとは思いますが、皆でいかにスーパーと値を戦うかということだと思います。どこか1社でも安くしてしまいますと値は崩れますし、勝ち組、負け組みなんてことにはならず皆が負け組みになってしまいます。

番外編



ダブルブッキング!

Willow取材中にFBC福井放送とダブルブッキング! ラジオ番組への生出演依頼と前取材のようでしたが、安田社長が、とても親切丁寧に対応されていたのが印象的でした。この後も、MRO北陸放送のテレビ取材が入っていて大変お忙しい中でのWillow取材でしたが、快くご協力いただき、本当に有難うございました。

蒲鉾作りが体験できる 蒲鉾道場



<小学生の教科書に紹介>

福井市教育委員会発行の小学3年生の社会科の本には、地元の産業として蒲鉾づくりが8ページに渡り紹介されており、安田社長のコメントや蒲鉾製造工場が紹介されています。毎年3年生になると安田蒲鉾さんの工場見学や蒲鉾道場での体験実習が行われているそうで、安田社長は「小さい時から地元の味に触れてもらうこと、親しみを持ってもらうことこそが将来につながる」と話されていました。

安田蒲鉾さんお土産ランキング



- 第1位「魚そうめん」
- 第2位「いかしゅうまい」
- 第3位「蒲鉾詰め合わせ」
- *ネットでお取り寄せできます。



経済誌「理念と経営(09.12月号)」にも8P特集で安田蒲鉾さんの経営方針などが紹介されています。

