



全国的に人気を呼ぶ「酪農チーズプリン」年間100万個の製造が可能に

## 株式会社 きのとや

代表取締役 長沼 昭夫 氏

本社 札幌市東区東苗穂5条3丁目  
URL <http://www.kinotoya.com>  
主要事業 洋菓子製造販売  
代表取締役 長沼 昭夫

### ヒット商品誕生を支える“ものづくり”の力

洋菓子きのとやは、多くの顧客に愛される札幌の人気の洋菓子店。近年は全国展開にも力を注ぎ、「きのとやブランド」はその名を着実に全国に広げている。年間100万個を売り上げるヒット商品『酪農チーズプリン』の製造には、道内機械メーカーの協力が無くてはならないものだったと長沼社長は言う。「酪農チーズプリンは、北海道産の牛乳やチーズをたっぷり使った弊社のこだわりの商品。たくさんの方たちに食べてもらいたいと思って、自動化の機械が無ければ1日二千~三千個が精一杯です。その自動化を弊社と一緒に考えてくれたのが道内の機械メーカーです。プリンを瓶に充填する技術、小さなラベルを瓶の蓋に貼る技術…、その一つ一つに対して最良の方法を考え、共に課題を解決しながら年間100万個を製造できる自動化を共に実現してくれました。」

### 信頼関係は小さな一歩から

洋菓子製造の機械は、これまで本州の機械メーカーの使用が多かったという。長沼社長が道内機械メーカーに期待するのは、本州メーカーには無いオリジナル機械の開発だ。「酪農チーズプリンだけではなく、道産の黒千石を使った商品や北大と

新商品開発にもものづくりの技術は欠かせません。  
きのとやのヒット商品には、  
道内ものづくり企業の力が活かされています。

のコラボ商品である『札幌農学校』など、弊社の人気商品の製造には必ずオリジナルの製造機械が必要となる。その際には、本州の機械メーカーよりも、フットワーク良くすぐに来てくれて何度も顔と顔を突き合わせて共に考えてくれる道内の機械メーカーがいいと思っているんです。」

機械メーカーとの信頼関係は、小さな取引から始まる事が多いという。本州メーカーの機械と機械をつなぐちょっとした装置や、現場の困りごとを解決してくれる小さな工夫などを積極的に誠実に実行してくれる会社とは、長い付き合いになっていくそう。現場に眠る小さなニーズにいかに応えるかが、信頼関係を築く大切な一歩となるようだ。

### “つながること”の大切さ

一方で、なかなか道内の機械メーカーと知り合うチャンスが無いのも現状だという。「私たちのような食の分野とものづくりの会社とをつないでくれるコーディネーター的役割の必要性を強く感じますね。それに、道内機械メーカーさんには、ぜひ積極的に弊社に来てほしい。工場を見てほしいんです。我々には気づかない効率化の方法などもプロの視点で見て提案してほしいと思っています。食とものづくりのそれぞれの力を集結すれば、北海道の食の価値をもっと全国に発信する事が出来ると期待しています。」



一口大にカットした「手まり筋子」独自開発の特許製法でヒット商品に

## 佐藤水産 株式会社

専務取締役 松橋 正行 氏

本社 札幌市中央区宮の森3条1丁目5-46  
URL <http://www.sato-suisan.co.jp>  
主要事業 高品質海産物製造販売  
代表取締役 佐藤 壽

### 「手作り」を支える専用機械に新たなチャンス

佐藤水産は、天然の鮭を始め北海道の高品質な海産物を扱い、商品開発・仕入れ・加工・卸・小売りまで一貫した自社体制で事業を行っている。販売する商品の殆どは石狩にある工場生産され、その数はなんと3百種類に上るといふ。「まさに、少量多品種のものづくりです。大型機械やベルトコンベアを使うような商品はほとんどありません。例えば塩辛を作ったり燻製を作ったり、というそれぞれの現場で、手作業を手助けするような専用の小規模な機械が必要なのです。」専用機械の開発には道内のものづくり企業の力が欠かせないと、松橋さんは言う。例えば、今から10年ほど前に誕生した「手まり筋子」。一口サイズに切られた筋子は、「ちぎりにくい」「食べにくい」と敬遠しがちだった若い客層にも受け入れられ、今では同社の代表的なヒット商品に。「当初は手でちぎっていたんです。でもあまりにも手間がかかるので、道内のメーカーと一緒に専用の機械を開発したんです。漬けこんでから切るのではなく、生の筋子をカットする専用機械の開発で、筋子の粒をつぶすことなく一口サイズにカットする技術を開発しました。」この技術は同社で特許を取得した。その後、大手メーカーから引き合いがあり、特許使用料を毎年もらうこととなり、専用機械も3台売れたという。「共に苦労して開発した結果、弊社にも機械メーカーにも新しいチャンスが生まれた。こういう連携の仕方もあるんだと気付きましたね。」

少量多品種、手作りを支える「道具」が欲しい。  
今望むのは、洗浄しやすい専用機械ですね。

### 「洗浄しやすさ」が導入のキーワード

機械を購入したり開発したりする際に、松橋さんが常に考えるのは『洗浄のしやすさ』だ。

「洗いがやすさが、機械導入の第一条件と言ってもいいかもしれません。安心・安全と合言葉のように言われていますけれど、食の安心・安全を支えてくれるのはやはり機械の洗浄なんです。分解しやすいこと、洗いがしやすいことを、機械メーカーさんには常にお願いしています。」同社の工場では、機械の洗浄に多くの時間を費やしているそう。工場の効率化を考えても、洗浄しやすい機械には大きなニーズがありそうだ。「本州の機械は、取り外しがしやすくコンパクトなものが多くなっているように思います。そういう視点で提案してくれる道内メーカーが増えてくるとありがたいですね。」

### 機械という名の「道具」が欲しい

佐藤水産は、あくまでも手作りにこだわる。だからこそ、手作業で使える専門機械の需要は、今後ますます増えるだろうと松橋さんは言う。

「我々の使命は、作る人の心が入った美味しい商品を皆さんにお届けすること。だから手作りにこだわります。私たちが欲しいのは、手作りを支えてくれる『道具』なんです。機械という名の道具を、共に作ってくれたいと思っていますね。」

機械化と言っても、全自動化が全てではない。現場の手作業を少し楽にしたり、商品の品質をより高めるための小規模な専用機械が現場で活躍している。食の現場で役立つものづくり。その切り口は、多様だ。