



未来を拓く  
起業家たち

## 食品製造会社の水先案内人



### かわばた まゆみ

静岡県生まれ。大学では食品栄養科学部に在籍し、管理栄養士の資格を取得。弁当製造会社や厨房機器の販売会社などでの勤務を経て、2016年に創業。

#### 〈企業概要〉

- ▶ 創業  
2016年
- ▶ 従業者数  
1人
- ▶ 事業内容  
食品表示および調理法のコンサルティング
- ▶ 所在地  
静岡県浜松市中区
- ▶ 電話番号  
053(548)6252
- ▶ URL  
<http://blueplants.net>

### blueplants 川端 真由美

凍結含浸調理という調理法がある。鶏のから揚げや焼き魚など、さまざまな料理に使用できる調理法で、普通に調理したものと見た目はそのままに、舌や歯茎で簡単につぶせるほど料理をやわらかくすることができる。

2016年に創業した川端真由美さんは食品製造に関するコンサルタントとして、この調理法の導入支援や食品表示の作成指導などを行っている。どのようにしてそのノウハウを獲得し、創業したのか。川端さんに話をうかがった。

### 食品づくりの現場をサポート

——事業の概要を教えてください。

お総菜を製造販売しているスーパーマーケットのほか、介護食やお弁当などを調理する食品製造会社に対するコンサルティングです。柱となる業務は二つあり、食品表示の作成支援と調理法の指導です。現在6社と取引しています。料金はコンサルティング内容によって変わり、1カ月当たり5万円から15万円程度です。

具体的な仕事について、まずは一つ目の柱である食品表示の作成支援からお話ししましょう。食品表示と

は、原材料名や賞味期限など食品に関するさまざまな情報を明示することです。食品表示法などの法律で表示が義務づけられており、お弁当の容器にシールとして貼り付けられていたり、お菓子の包装に印刷されていたりするのを見たことがあると思います。わたしは、こうした加工食品の食品表示を専門に作成支援しています。

コンサルティングに当たっては、お客さまから食材や調味料、調理のレシピを教えてください。その内容に基づき、食品の栄養成分を算出した資料や表示すべき原材料のリストを作成し、消費者に対してどのよ

うに表示をすればよいのかを助言します。

例えば、調理で使われる食材や添加物は種類が多いため、ルールにのっとりたうで消費者が読みやすい表示にする工夫が必要です。使用したものをすべて列挙するのではなく、香料や酸味料などひとくくりにして記載できるものは、まとめて表示します。食品表示のスペースが小さくなるので、シールの印刷にかかる費用の削減にもつながります。

適正な食品表示を行うためには、さまざまな知識が必要ですが、法律は頻繁に改正され、最新の情報を追いかけるだけでも大変です。スーパーマーケットや食品製造会社ではなかなか手が回らない業務であり、専門家のサポートが必要なのです。

——調理法の指導とはどのようなものですか。

二つ目の柱となる業務で、真空調理と凍結含浸調理という特殊な調理法について、導入やレシピ作成などのアドバイスをしています。

真空調理は1970年代にフランスで生まれた調理法です。名前のとおり、食材と調味料を専用のフィルムで真空パックし、加熱して調理します。真空状態にする過程で調味料が食材の奥まで染み込み、風味が閉じ込められたままとなるので、おいし

く調理できます。水分も残るためやわらかく仕上がります。ただし、加熱時間や温度を間違えると殺菌が十分にできず食中毒の原因になるため、温度管理に気を配る必要があります。

凍結含浸調理は真空調理と同じように、食材と調味料を真空パックして調理します。真空調理との違いは、食材をやわらかくする働きがある酵素を入れること、加熱前に凍結させる工程を加えること、揚げ物や焼き物など出来上がった料理に対しても使用できることなどです。

2002年に広島県立総合技術研究所食品工業技術センターで開発された調理法で、かまなくても舌だけでつぶせるほど料理をやわらかくできます。投入する酵素の量や凍結させる時間などは、使用する食材や調理内容、どの程度やわらかくするかによって変わります。ですから、ノウハウが必要で酵素の作用を理解するための化学的な知識も求められます。

——両方とも難しそうな調理法ですね。

専門家の指導がなければうまく扱えませんが、一般的な調理法にはないメリットを得られます。

真空パックのまま零度前後に冷やして1週間程度保存できるので、つくり置きが可能になります。調理作業の繁閑の差が小さくなるため、必



凍結含浸調理でやわらかくした鶏のから揚げ

要最低限の人員で調理のシフトを組めばよく、残業も減らせます。

また、かむ力の弱い方に食事の楽しさを提供できます。料理の見た目を損なわず、通常よりやわらかい料理をつくれるため、特に介護食を製造している会社に注目されています。

## 経験を積み上げる

——コンサルティングのノウハウは、どのようにして身につけたのですか。

二つの柱のうち食品表示は、勤務していたお弁当の製造会社でノウハウを学びました。もともと食に関心があったため、大学は食品栄養科学部に入りました。栄養の化学的な特徴を学び、人の体にどう作用するかを研究する学部です。食品メーカーの研究所に就職する人が多いところですが、わたしは在学中に管理栄養士の資格を取り、卒業後は病院の調理部門に勤務しました。

そして、調理器具の焦げ付き防止加工に使うフッ素樹脂の研究所を経

て、メニュー考案の担当者としてお弁当の製造会社に勤務します。そこで、食品表示の仕事を任せられ、対応をすることになりました。アレルギーとなる食材の表示が義務化されたためです。

管理栄養士の資格をもっていたとはいえ、まったく初めての仕事です。役所が出している解説や市販のノウハウ本などを読み込み、食品表示のルールについて勉強しました。

大変だったのは、一度つくったら終わり、というわけにはいかない点です。新しいメニューが登場するたびに表示内容を考え、レシピが少しでも変わると表示内容を変える必要があるか確認しなければいけません。

骨が折れる仕事でしたが、ふと他の食品製造会社はどうしているのだろうかと思いました。調べてみると、専門的な知識のある人がおらず、対応に苦労しているケースが少なからずあるようでした。食品表示のアドバイスを求めている会社がある。これはチャンスではないか。それまで考えたことがなかった創業を意識するようになりました。

——創業の準備を始めたわけですね。

そのつもりで勤務先を退職しましたが、あるとき、真空調理のコンサルタントの求人を目にして、創業する計画は中断しました。大学の授業

で食べた、真空調理でつくられたサバのみそ煮とリンゴのコンポートの味を思い出したからです。どちらもやわらかくしっかりと味が染み込んでいて、今まで食べていたものとはまったく違う料理のようでした。

真空調理に詳しくなりたい。食の研究者としての好奇心が抑えられませんでした。求人は、調理器具の販売会社が前任者の退職に伴い、出していたものです。創業はいつでもできるけれど、真空調理に関わる仕事はこの機会を逃すとできないかもしれない。そう考え、わたしは転職を決意しました。

転職先では、真空調理に関することはすべてわたしが担当しました。真空調理に関心がある食品製造会社や介護事業所に費用や効果を説明して導入に向けた提案を行ったり、すでに導入している業者に対して新しいレシピの提案や調理工程のアドバイスをしたりしました。

転職して7年後、勤務先は凍結含浸調理用の機器や調味料の販売を始めました。新しい調理法にわくわくしながらノウハウを身につけ、凍結含浸調理の特別認定講師の第2号となりました。これは、凍結含浸調理の普及を目的とした一般社団法人が認定しているもので、現在でも全国に10人しか取得者はいません。

真空調理と凍結含浸調理にすっか

り魅せられたわたしは、これらの調理法のコンサルタントとして創業することにしました。高齢化が進展しており、やわらかい料理に対するニーズは一層高まっていくはずで、食品表示の仕事より、事業としての将来性があると考えたのです。

## 顔の見える関係を築き 多様な相談に乗る

——特殊な調理法のコンサルティング業務のみで創業されたのですね。

そうです。でも、担当していたお客さまへの営業は前の勤務先が認めてくれませんでした。お客さまがわたしに依頼したいと希望された場合は取引できましたが、実際に依頼があるかどうかかわからず、当てにはできません。新規のお客さまを獲得しようとこれらの調理法を解説するホームページを作成し、有料でレシピを配信するサービスを始めました。

ですが、お客さまの獲得には結びつきませんでした。真空調理や凍結含浸調理をキーワードにして検索し、ホームページにたどりつく人は多いです。調理法の解説も読んでくれているみたいです。そこから先のレシピ配信サービスの利用やコンサルティングの依頼がないのです。

その理由を考えると、調理法を導入する費用の問題がありました。専用の調理機器をすべてそろえると

1,000万円程度かかります。メリットが大きいとわかっているにもかかわらず、資金調達の問題もあり、簡単に導入できるものではありません。さらに、すでに事業をされている場合は、既存設備の更新や増床のタイミングでないと、新しい設備を入れるスペースもないでしょう。

創業して3カ月間で獲得できたお客さまは、前の勤務先で取引のあった1社だけでした。何とかしてお客さまを増やさなければ、事業を安定させることができません。そこで、当初の創業目的だった食品表示のコンサルティングも始めることにしました。

——成果はどうでしたか。

事業の幅を広げたことで、前の勤務先から、食品表示法の対応に苦戦してお客さまを紹介していただくことができました。うちでは対応できないので協力してほしいと声がかかったのです。以前勤めていたお弁当の製造会社からも、お客さまの紹介がありました。こうして、創業から半年で新たに4社と取引が始まり、事業は軌道に乗りました。

紹介をいただけたのは、食品表示の作成以外に調理法のコンサルティングもできることが評価されたからだと思います。わたしは、毎月お客さまのところへ訪問し、できるだけ話

を聞くようにしています。そこで出てきた課題やニーズにも、これまでの経験を生かして対応しています。

例えば、お客さまが小売店に対して開催するセミナーの講師です。食品表示や調理法以外に、介護食の動向などのテーマについて講師を務め、お客さまの営業活動を支援しています。

さらに、新商品の開発に協力しています。あるお客さまと一緒に、栄養バランスに優れた管理栄養士監修弁当をつくりました。出荷先のスーパーマーケットでは販売強化商品に指定され、売り上げが好調だと聞いています。

——今後の抱負を教えてください。

最近では、お客さまの売り上げを増やすための取り組みとして、消費者の購買意欲を高める商品名を提案しています。食品表示には商品名の

記載も含まれます。「国産ハウレンソウのおひたし」「肉汁たっぷりハンバーグ」というように、原材料の産地やシズル感などアピールしたい特徴を商品名に含めることで、商品を手にした消費者を引きつけることができるのです。

加えて、まだ相談は多くないですが、真空調理や凍結含浸調理の導入を勧めていきたいです。現在コンサルティングしているのは1社だけですが、食品表示をきっかけに取引を始めたお客さまの1社が、真空調理の採用を検討してくれています。介護施設での給食づくりに生かしたいそうです。

わたしが取引するお客さまの数は少ないですが、そのお客さまの先にはたくさんの消費者がいます。多くの人がより良い食生活を送れるよう、サポートを続けられればと思います。

## 聞き手から

川端さんの創業が成功したのは、食品表示と特殊な調理法という二つの得意分野があったからだ。コンサルティングの仕事は、対応できる分野が多いほど顧客からの信頼が増す。

もちろん手を広げた分だけ、求められる知識やノウハウなどが増える。取材時も川端さんは「昨日も夜遅くまで調べものをしていたんですよ」と話していた。ただ、それはどこか楽しそうで、負担に感じている様子はない。こうした探究心が、事業の推進力を生んでいるといえよう。

人手不足の中小企業は、法律や新技術への対応が遅れがちだ。業界が発展していくためには、川端さんのように水先案内する存在が欠かせないだろう。（高木 惇矢）