

吉田 さゆりさん

群馬県富岡市
株式会社アイエー・フーズ
代表取締役

「こんにやく」で食と健康に貢献する 新商品の開発余地多く輸出にも力点

日本の伝統食品であるこんにやくは、おでんの具やこんにやくゼリーなどとして、幅広い世代に強い需要がある。さらに、ダイエツト食品や健康食品として、東南アジアや欧米など海外市場でも注目を集め始めている。

伝統食品を守りながら、こんにやく麵など新製品開発に取り組む群馬県内のこんにやく製造業者の奮闘ぶりを聞いた。

安定したこんにやく需要

——こんにやくは伝統食品ですが、需要動向はいかがですか。

吉田 主力商品である板こんにやくやしらたきは、煮物に使われることが多く、主に高齢世帯に利用されています。食べ方がわからないという

若い人もいて、料理の仕方から伝えなければなりません。

でも、こんにやくはおでんの具ではなくてはならない食材ですので、若い世代にも食べていただいでいて、安定した需要があります。

——コンビニエンスストアでは、おでんが人気商品の一つですね。

吉田 コンビニおでんのこんにやくは、当社の収益源の一つです。ところが、人手不足で鍋の管理ができないということ、2019年秋ごろから縮小傾向にあり、当社もその影響を受けています。

その代わり、こんにやくを含む数種類の具をだし汁に入れたレトルトのおでんパックが売れるようになりました。コンビニおでん向けのこんにやくの出荷は減りましたが、おで

んパックに入れる需要が増えているので、こんにやくそのものの生産量や出荷はさほど落ちていません。

こんにやく麵が売れ筋

——こんにやくゼリーは、子どもたちにも人気で、幅広い世代に受け入れられています。

吉田 かつてはこんにやくは煮物やおでんに使われることから、秋冬に需要のある商品でした。そのため、夏場の非需要期にはところでんなどをつくっていました。

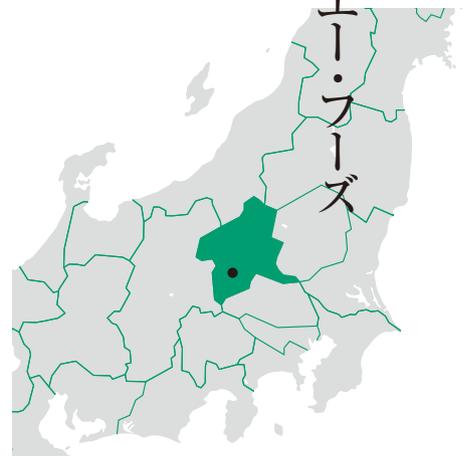
しかし、いまではこんにやく製品のみならず、野を上げようと開発したこんにやくゼリー類が通年商品として育っています。また、安定した需要のある商品として、こんにやく粉を練り込んだ杏仁豆腐があります。こんに

やく粉を加えることで、弾力のある食感になり好評です。

さらに、これから売り上げが増えると期待しているのが、こんにやく麵です。形状はしらたきと変わりませんが、もち麦や米粉を練り込んであり、もちとした食感です。麵そのものには味はなく、それにつけるタレがおいしさを決めます。何回も試作を重ね、人気のタレを開発しました。

なかでも担々麵や麻婆麵などアジアンテイストのこんにやく麵が売れ筋です。袋を開いてタレをかけるだけで食べられる簡便性が受けたのでしよう。こんにやくはダイエツト食品として認知されていることも人気の一因です。

売上高の構成比率は、板こんにやく





新製品のこんにゃく麺を手にする吉田さゆりさん＝群馬県富岡市の本社で

くやしらたきが約40%、レトルトおでんや惣菜が約35%、こんにゃくゼリー類が約25%です。
意外に思われるかもしれませんが、伝統的な板こんにゃくやしらたきの売上比率は多いのです。もちろん、これからはこんにゃくゼリーや、レトルト食品、こんにゃく麺の売り上げが伸びると思います。

輸出に大きな手応え

——こんにゃくは日本の食べ物で、海外で食べる習慣はないと聞きます

が、輸出はしているのですか？

吉田 中国やベトナム、インドネシアなどの一部の地域で食べられているようですが、一般的な食品ではないようです。日本公庫のトライアル輸出支援事業を利用して、シンガポールにこんにゃく製品を輸出したことがあります。板こんにゃくやしらたきとしての輸出は、現地に駐在する日本人向けが主ですが、こんにゃく麺やこんにゃくゼリーなどは、現地の人たちに受け入れられるとの確信を得ました。

パスタなど小麦製品の麺は、ゆで時間がたてばのびて、風味が落ちてしまいます。ところが、こんにゃく麺は時間がたつてもものびることはありません。冷めた麺を再加熱しても、風味は変わりません。

——そこが小麦製品との大きな違いですね。

吉田 しかも、こんにゃく麺の良いところは炭水化物ではなく、成分の97%が水で、食物繊維が豊富な点です。グルテンフリーでダイエット中でもカロリーを気にせず食べられる

ことから、健康食品として海外で人氣が始めています。

実は当社は、フランスの食品会社に、PB(プライベート・ブランド)商品として、2019年からこんにゃく麺を輸出しています。米粉を練り込んだしらすたきですが、現地ではパスタの代用品になっており、スープに入れて食べられてもいます。

取引先企業の話によると、食にうるさいフランス人は、おいしいものに目がありません。でも、水着を着るバカンスの季節が近づく春になると、ダイエットのことを考えるようになり、こんにゃく麺に関心を寄せるそうです。パリの本屋には、こんにゃく料理のレシピ本もあり、驚きました。

米国向けには、いまのところ現地の日系人向けが主ですが、こんにゃく麺には手応えを感じています。

こんにゃく製品の輸出については、売り上げ面ではまだまだ微々たるものです。しかし、これまでまったくなかったといってもいい新しい市場ですから、東南アジアもヨーロッパも、輸出市場として今後に期待が持てます。

国産原料にこだわる

——原料のコンニャクイモは、地元

Profile

よしだ さゆり

群馬県富岡市生まれ。47歳。高校卒業後、専門学校を経て、ドイツのデュッセルドルフにあるドイツ三越に約2年勤務。その後、父・鶴田年明氏の創業したこんにゃく加工業に就く。2001年に吉田憲司氏(現・常務取締役)と結婚。36歳で代表取締役社長に就任。

Data

株式会社アイエー・フーズ
1971年、鶴田年明氏が群馬県富岡市内に設立したこんにゃく加工業の株式会社鶴田食品が前身。86年、株式会社荒船に商号変更。2000年、新たに設立されたアイエー・フーズがこんにゃく製造、販売、荒船は中国からの輸入業務が中心となる。中国・大連にこんにゃく・惣菜製造の子会社がある。資本金3000万円、売上高49億円。グループ全体では70億円。

の群馬県産にこだわっていますね。

吉田 品質がよく価格も安定しているからです。国内で生産しているこんにやく製品は、100%群馬県産で、輸入原料は使っていません。こんにやくイモは原則として畑で3年育てないと原料として使えないのですが、当社は業界で「粉屋さん」と呼ばれる業者から、こんにやく粉として仕入れて、こんにやく製品に加工しています。

フランスに輸出しているこんにやく製品は有機栽培のこんにやくイモを使っています。欧米では有機食品が人気なのですが、有機栽培するこんにやくイモ農家が少なく、その調達に苦労しています。

こんにやく3兄弟

——社名の由来を教えてください。

吉田 創業時の社名は父の苗字から株式会社鶴田食品でした。その後、この地方の名山である荒船山にあやかって、社名を株式会社荒船に変えました。

父は生産コストを下げようと、1998年に中国・大連に、こんにやくやしらたきを生産する大連下仁田食品有限公司を設立しました。下仁田は、日本有数のこんにやく産地の地名で、ブランドでもあります。

株式会社アイエー・フーズの社名は、International Arara fune Foodsの頭文字からとりました。中国進出など国際化に熱心だった父が、インターナショナルな会社になりたいという願いを込めて命名したのでしょうか。当初は販売を担う会社でしたが、いまでは製造、販売のほか、開発も手がけています。荒船は、いまはもっぱら中国からの輸入業務を担っています。

——ところで、お父さまの鶴田年明さんは、「こんにやく3兄弟」として有名だと聞きました。

吉田 実は、父は5人姉弟で、全員がこんにやく産業に携わっています。父は三男ですが、長男にあたる伯父は「蒟蒻畑」で知られる「マンナンライフ」、次男の伯父はこんにやくゼリーから健康食品まで扱う「オリヒロ」の創業者です。どちらも、この富岡地域を拠点に事業を展開しています。

さらに長女にあたる伯母は千葉県内のこんにやくメーカーに嫁ぎ、四男の叔父は千葉県内でこんにやく関連商品の会社を興しています。お互いに切磋琢磨して事業を展開しています。

——2代目社長である吉田さんは、海外で働いていたのですか。

吉田 女二人の姉妹で、長女である私は小さいときから、なんとなく「跡を継げ」と言われてきました。でも学校を出てから海外で働きたくて、「ドイツ三越」に採用してもらいました。2年余り働いて帰国すると、父から工場で働くように言われました。そして、私は36歳のとき社長を務めることになったのです。父はまだ59歳の若さでした。

父の経営には破壊力がありました。地元農協と提携して、首都圏の大手スーパー向けにこんにやくを販売するルートを開いたり、国内ではコストのかかる「小結びしらたき」を中国の工場で生産したりしました。

輸出で父を超える

父を超えるのは難しいと思います。が、もし私を超えられるとすれば輸出かもしれません。幸いなことに世界では日本食ブームで、植物由来のダイエツト食品としてこんにやく製品は脚光を浴びています。こんにやくゼリーは、インバウンド（訪日外国人）のおかげで世界に知られつつあります。

最近ではコロナ禍で中止になることが多いのですが、海外での展示会や商談会などの機会があれば、行くようにしています。現地の人と情報交

換してみると、チャンスがあるように思っています。

——海外で働いた経験が、いま生きているのでは？

吉田 気おくれすることなく、海外のバイヤーと商談できるのは、そうかもしれません。機会があれば子どもたちも海外の商談会に連れていくようにしています。

——今後は、どのような事業展開を考えていますか。

吉田 日本食の煮物は廃れませんが、こんにやくという伝統食品は守りながらも、現状に甘んずることなく時代をとらえた新商品を開発していきたいです。

こんにやく麺については、保存性と簡便性を高めるために、今後、加圧加熱殺菌処理をし、手軽においしく食べられるレトルト食品にしたいと思っています。また、ドリンクタイプの商品も開発したいです。さらに、異業種の会社とコラボすれば斬新な商品を開発できるかもしれません。

もう一つの課題は海外市場の開拓です。こんにやく製品は、海外市場では未知数であるがゆえに可能性もあります。世界中の消費者の食と健康に貢献する会社になりたいですね。

(ジャーナリスト 村田 泰夫)

