

レトルト化で作りたての「味付ゆば」を再現 ギフト展開等で売り上げ拡大を狙う

株式会社けっこう漬本舗

レトルト殺菌技術を活用した、 「作りたての味 調理済みゆば」の開発

事業の背景・目的

日光の観光土産を代表する素材として、常温で持ち運べるゆばの提案は、観光客はもとより、海外からの旅行者、海外在住の人たちに向けて十分アピールできる。また、ギフト期間にお客様が持ち運べるゆばとしての価値は非常に高く、通常であれば冷蔵で4日ほどの消費期限で敬遠していたお客様に対しても、ご紹介できる機会が増えるといえる。

日光市ではお正月料理として、食卓を飾る機会の多い味付ゆばであるが、その一方で他地域からの観光客はその料理法も知らず、煮かたも分からないのが現状である。レトルト化することによりあたためるだけで、おいしくかつ手軽に食べられるゆばの存在は、伝統料理の維持と普及に必要であると考え

る。本事業では、当社に経験のないレトルト商品を開発すべく、また、常温で取り扱える「作りたての味 調理済みゆば」の開発にあたった。

事業内容と成果

味付ゆばのレトルト化の第一義として「作りたての味 調理済みゆば」とし、いかに作り立てで家庭の味に近づけるかが重要であると考えた。味付けの際の煮込みのタレに関しては、当社の漬物のタレやそばの出汁を使用することにし、味を家庭的であるが真似のできない味にすることにした。

味付けに関しては当社の既存商品のほとんどが醤油であることからその枠を出ないでいた。レトルト機導入後に、数度の試験的運転を行うにあたって、加熱後の醤油の劣化で変色がおこり、ゆば本来の色とは程遠いものになってしまった。そのため、白醤油や塩での味付けという新しい発想が生まれた。



醤油が劣化し色が濃くなっている



豆乳が凝固し底にたまる



白醤油で製造した結果、色の劣化無し

まず、レトルト殺菌器を工場に設置し、配管、配水、配電を施した。さらに、レトルト化するために専用のパケットレーと、トレー上部に液漏れしないよう、耐熱専用のフィルムを用意した。レトルト殺菌器の温度や時間帯に関しては、購入前に日本サムソン東京支社にて試験を行い、安全性と味、色、触感を加味した設定を作っていたため、その設定とほぼ近い設定で試験的な運転を行った。

設置後、タレの調合にかかり、当社が販売している冷凍の味付けゆばの味を参考に、醤油、白醤油、塩の味付けをはじめ、そばのだし汁を使ったもの、たまり醤油を使用したものとバリエーションを増やし、またお互いに混ぜあいながらいくつかのパターンで試作を行った。

ゆばが分散しないようにと糊付けのために使用する豆乳が、レトルト化することにより凝固してしまうことから、量を極力減らすことで対応した。揚げ時間は通常の1分からあきらかな違いを出すために15秒単位で減らし、45秒、30秒とテストした。ゆばを巻くのがすべて手作業のため、ある程度の個体差はやむを得ないが、レトルト化にあたってのゆばの工程作業での目安はこの時点でとれた。大きさに関しては通常に販売している

大きさよりも、巻きの枚数が少ない小ぶりのものを用意し、味の浸透と煮崩れ防止につとめた。

レトルト商品は高温度高圧力により、品質劣化をうまくクリアにすれば、すぐれた殺菌で安全な商品を製造することができる。栃木県産業技術センターでのマイクロプレートリーダーによる1カ月間の40℃保存で、常温保存をすることが有効であるかの試験を行った。検査結果は良好で、15日目にあっても変化はみられず、30日目にも色、味、触感に目に見える変化は見られなかった。一般細菌の発生も見られないことから、40℃という劣悪な環境でもでき上がりの状態と変わらないものであり、満足した結果が得られた。

味、触感、外観、色等々、当初に想定していた成果以上のものができた。その後、検査機関でも菌の発生もなく、酸化による商品の劣化も見えず、レトルト化してすぐの状態から、表だった変化もみられないことから、一定の成果が得られた。

今後の展望

今後、東京の幕張で毎年行われている、スーパーマーケットトレードショーでの日本全国のバイヤー、レストラン、ホテルなどの宿泊施設、日光、鬼怒川への観光宿泊施設への売り込みや、地元の人が好きで送ることができるよう、高品質にふさわしい美しいデザインで、ギフト商品などへ展開できるようにしたい。

5年間のスケジュールとしては、2015年の秋より、商品紹介をかねて、当社直売店2軒と東武宇都宮百貨店のテナントで、より多く味の紹介をする機会を増やしていく。これまでレトルトのゆば商品の味を好まないお客様は多く、そのお客様を一部のターゲットにして当社は冷凍のゆばを販売してきたが、その両立を目指していく。販売価格

は6個入り1,000円としたいが、紹介する際、特別提供品として簡易包装で500円程度の試供品とし、多くの方に味を覚えてもらうことを目的としたい。

【補助事業終了後5年間の事業化スケジュール】

	経過年				
	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
① 商品紹介	→				
② 商品企画デザイン	→				
③ 販売開始		→	→	→	→
④ 売上予測	¥1,000,000 (@1,000× 1,000個)	¥3,000,000 (@1,000× 3,000個)	¥5,000,000 (@1,000× 5,000個)	¥8,000,000 (@1,000× 8,000個)	¥10,000,000 (@1,000× 10,000個)

DATA

株式会社けっこう漬本舗

所在地 ■ 〒321-1262 栃木県日光市平ヶ崎55-9

T E L ■ 0288-21-1487

F A X ■ 0288-21-3588

U R L ■ <http://kekko-zuke.co.jp/>

E-mail ■

代表者名 ■ 代表取締役 福田 徹

設立年 ■ 1962年

資本金額 ■ 1,000万円

従業員数 ■ 50名

事業内容

■ 漬物製造、販売

■ ゆば製品製造、販売

■ 天然湧水製造、販売

■ 飲食業