

株式会社ユーサイド

真空乳化機の導入による『地産の優良素材を利用したこだわりの加工食品』の製造効率化・多品種少量への対応

パッチ式の真空乳化機を一台導入することで、現在の加工食品製造1ラインを2ライン化し、並行製造による効率化・多品種化少量への対応を実現し、断っていた顧客からの製造依頼ニーズに応える。同時に地域の生産者ニーズに対応し、国内外への売上増大、販路拡大を目指す。

■代表者 代表取締役社長 久保田 将之
■設立 昭和58年10月1日
■資本金 20,000千円
■従業員数 15人
■業種 食品製造卸売業
■所在地 〒611-0041
京都府宇治市横島町十一-66

■TEL・FAX 0774 (24) 7417・0774 (23) 5015
■URL <http://u-side.co.jp/>
■E-mail kodawari@u-side.co.jp
■得意分野 質の良い素材を選び、素材が本来持つ味や、素材の発酵より生まれる味を大切に、安易に添加物に頼らない食品づくり



事業の概要

■当社設立の経緯

当社会長は、最初、兄とともに実家が営むよろず屋（雑貨店）でお酒の販売を手伝っていましたが、兄が家業を引き継ぎ、しばらくして30代で独立することとなりました。

当時酒販組合に関わっていたことから、酒販店で取り扱うこだわりの食品の集中仕入窓口をしたいと考え、全国を回って商品を探しながら、京都・滋賀・奈良にある数十店舗を顧客として食品卸売業を始めました。

ユーサイドという社名はあなた（お客様や酒販店）の側に立って、商品を選び、供給しますという意味も込められており、単に商品の販売だけでなく、取扱商品の知識を高めてもらうための勉強会を主催して講師を務めるなど、顧客へのサポートを心がけていました。

特に調味料を中心に取扱うことが多かったのですが、当初はあくまで気に入った他社こだわり商品を仕入販売するという業態でした。

■自社ブランド製品の販売

そのうち、次第に自社ブランド商品を販売したいという意欲が高まり、平成2年頃、初めて、当時珍しかった「胡麻ドレッシング」を発売しました。

もともと化学には興味があり、合成添加物などの弊害を感じていたことから、自然の素材を基本とし、増粘剤・着色料等の食品添加物や化学調味料をできるだけ使用しない方針により、調味料製造会社と共同で試行錯誤を重ね、約1年半かけて完成にこぎつけました。

■研究開発型企業への転身

胡麻ドレッシング販売を開始した頃、大手食品会社でヒット商品を開発した研究者と知り合い、その研究者がその会社の経営方針に納得できず退職することがわかりました。

当時はパートも含め社員が3名のみの製造工程を持たない卸売会社であり、事業規模から考えても無謀だったのですが、その研究者に会社の一角を研究室として改装し、研究会員となり研究費を負担して、商品開発の仕事もしてもらうこととなりました。

結果的に研究開発も行う企業となり、その後、商品開発の成果も生まれ、たれやドレッシングなど自社ブランド製品の販売を順次開始しました。

その頃、商品が書籍などで紹介されたこともあり、天然素材にこだわる姿勢が評価されて、高級スーパーなどからの引き合いも増え、徐々に販売量も増加していきました。

■自社生産の取り組み

当時、胡麻ドレッシングには、製造委託した特注のマヨネーズを使用していましたが、あるときそのマヨネーズを試食してみると違和感を覚えました。

製造委託先に確認したところ、品質上の問題はないと言われたのですが、研究室で分析してもらうと問題があることが判明したのです。

これをきっかけに、自社で責任をもって製造を行う必要性を認識し、さらに研究開発型製造業へ転換することとなりましたが、偶然、研究室を提供したことが、このような展開を生み出したわけです。

事業の内容

■製品品質へのこだわり

卸売時代から、天然素材を利用した全国各地の隠れた特産品を独自の目利き力で探していましたが、自社生産品についても同じく、安易な添加物使用や化学処理は避けて、天然素材の風味を活かして製品化することにこだわりました。

例えばマヨネーズにおいては、特定養鶏場の厳選した卵を使うため、割卵業者には委託せず、当社で割卵機を購入して製造直前にロット単位で割卵を行ったうえで、造り方の基本も忠実に守りました。



自社製品マヨネーズ

■攪拌（かくはん）と乳化

攪拌とは異なる液体や個体を混ぜ合わせることで、サラダドレッシングなどでわかるように、油は水に溶けないので、攪拌すると一時的に混じり合うものの、時間が経つと油層が再分離します。

一方、乳化とは、本来混ざらない水と油のような性質のものを乳化剤の作用により混じり合った状態のまま安定させることです。

例えば、マヨネーズでは、乳化時に卵黄中のレシチンが乳化剤として油の周りを取り囲み、水とも接して安定状態を作り出します。

■真空式乳化機の導入

自社生産のきっかけとなった委託先でのマヨネーズは、攪拌・乳化中に何らかの原因で、酸化が促進されたことが原因ではないかと考えられました。

企業概要

食物は心と身体を養い、日々の生活に必要なエネルギーを補給する大切なものとの信念から質の良い素材を選び、素材が本来持つ味や素材の醗酵より生まれる味を大切にした食品作りに努めています。不必要なごまかしの為の添加物は使わず美味しく安心して食べていただける食品を丁寧に作る事を心がけています。

主要製品

ドレッシング、マヨネーズ、たれ、つゆ・だし、ソース・お酢、食用油、麺・乾物、その他



胡麻ドレッシング



京野菜ドレ九条ねぎ



京野菜ドレ万願寺

特に当社製品は基本的に添加物を使用しないため、大気中で攪拌すると、空気を含んで早く酸化し、なかでも油分は酸化した部分が触媒となって、次々と酸化が連鎖拡大します。

そこで、乳化時に空気に触れない真空式を選択し、かつ、また大手食品メーカーのような連続生産ラインに組み込むのではなく、小ロット生産を可能とするために、バッチ（個別独立）処理、真空乳化機（100kg 釜）を導入することとしました。

さらにその後、消費者ニーズに応えるための生産品目拡大や各地の小規模事業者から試作依頼を受ける機会が増えたため、ボトルネック工程となっている乳化機（50kg 釜）を追加し、2ライン化しました。



真空乳化機

事業の成果

生産の効率化

真空乳化機については、生産ロット単位の段取り替えや洗浄作業を考慮すると、1日午前・午後各2回ずつの生産が最も効率的です。

2ライン化により、同時に複数の乳化作業を行うことができ、さらなる多品種生産が可能となりました。



マヨネーズ充填作業

従前の100kg 釜では生産量に比べて容量過大の場合もありましたが、異なる50kg 釜の真空乳化機を追加したことで、使用設備の選択肢も増え、より柔軟性のある生産体制が整いました。

OEM開発・生産の増加

地域振興の流れの中で、地元特産の素材を使用した調味料などを作りたいという事業者が増加していますが、酸化に弱い繊細な素材を使う製品も多いため、酸化が進行すると栄養価や風味を損ない、賞味期限も短くなります。

しかしながら、自前の真空乳化機がなかったり、少量生産を委託できる企業が少ないため、そのまま商品化を断念しようとしていた

主要取引先

全国の有名百貨店
高級スーパー（紀ノ国屋など）
高級ホテル
輸出先も多数

主な保有設備

真空乳化機（50kg 釜、100kg 釜 各1）、
真空攪拌機（100kg 釜）、割卵機、瓶詰機他

事業者が当社のホームページなどをご覧になり、依頼されるケースも増えています。

その際、試作や開発依頼については基本的に有料としておりますが、必ずしもその後の量産受託を条件としないため、気軽に開発依頼をしていただくことができます。

商品化に成功し、量産に至る場合でも、真空環境、かつ、最小50kgの小ロット生産が可能であることから、幅広い要望に応えられるメリットがあります。

1ラインのときには、自社生産計画との調整が困難な場合もありましたが、2ライン化により柔軟な対応が可能となりました。

地域特産品は、総じて生産ロットが小さく、かつ、天然素材を使って高品質・安全・安心を重視する機会が多いため、当社が長年培ってきた添加物フリー食品に対する生産や品質管理のノウハウを活かし、適切な技術的サポートを行えることも、大きな強みとなっています。



商品開発室

今後の事業展開

事業環境変化への対応

これまで、主として品質重視で目利きしたこだわり商品を高級店向けに供給してきましたが、大手流通業のチェーン店拡大や百貨店の直営主義撤回により、従来の流通業との取引が難しくなっていますが、自信のある食品原料をお持ちの生産者からのOEM商品の開発依頼は増えています。

一方、台湾・香港をはじめとする外国からの引き合いが増えつつあるなど事業環境が大きく変わりつつあると感じています。

外国向けには独自の食品表示や原料の制約もあるため、環境にあわせて、仕事のやり方も変えていく必要があり、あわせてHACCP（ハサップ：国際的な食品衛生管理基準）の取得等も積極的に検討していきます。

完全2ライン化の実現

現在は工場スペースや人員確保の関係もあり実現していませんが、最終工程までの完全2ライン化を早期に実現し、さらなる短納期化と効率的な生産体制実現を目指し、事業の拡大を図っていきたいと考えています。