

チョコレート製造設備導入による地域の魅力に特化したお土産品作り事業

■本事業への経緯

NTT、NTTドコモの代理店が主軸 2003年には飲食事業に参入

NTT西日本の一次代理店として情報機器の販売や工事、保守業務、並びにNTTドコモの一次代理店として北九州でドコモショップを5店舗展開してきた。いわゆるオフィス環境のインフラ整備や移動体通信分野で実績を上げてきた企業である。

その同社が、2003年に飲食事業に参入した。知人の店を引き受ける形で事業を引き継いだ。異業種ながらケーキやタルト、マカロンなどの焼き菓子を製造販売する「グランダジュール」を2店舗展開し、北九州でも人気店として認知されている。

2015年、『明治日本の産業革命遺産』が世界遺産に登録され、同遺産群に北九州市の『官営八幡製鉄所関連施設』が含まれた。これは、アジア圏を中心に増加を続ける海外からの観光客を取り込む観光資源として大いに期待できる。しかし、北九州には観光客に提供のご当地物といえるお土産が少ないのが現状だ。そこで、世界遺産と関連づけたお土産の開発に市を挙げて取り組んだ。その一環として同社もプレゼンの打診を受けた。

■事業の内容

鉄の街北九州と優れた技術力を表現したお土産を企画

人気菓子店を2店舗展開しているが、少子化による今後の慢性的な人手不足を考えると、メーカー的な立場で商品を卸す市場を開拓する必要性を感じていた。そういう時期に、世界遺産に関連したお土産企画の話が来た。

吉武社長は、八幡製鉄所を抱える「鉄の街」と「北九州の優れた技術力」を伝えることができるお土産を作りたいと考えた。最初に提案したのは、H鋼型のチョコレートだった。しかし、H鋼ではインパクトが小さいし、近年急増している外国からの観光客にも伝わりにくいという声を受けて再考した。そうして企画したのが、チョコレートでボルトとナットを表現した「ネ

ジチョコ」だった。チョコレートでありながら、本物のネジと同じようにボルトとナットを締め込むことができる。ココアパウダーをふりかけ鉄の錆びた感じを見事に表現している。味にもこだわった。チョコレートの味を決めるカカオをふんだんに使用、大きさも一口で食べやすいサイズを追求した。

こうして試作品を作り上げ提案した。すると、女性や若者が商品のインパクトと遊び心を支持、一気に商品化へと動き出した。2015年の末には企画を考えてからわずか2ヶ月足らずで商品化までこぎつけた。

短期間で商品化を実現できたのは、3Dプリンターのおかげでもあった。3Dプリンターを活用することで、金型を作るために要する長い期間とコストがなかった。想像したものを短期間で具体化することができる3Dプリンターの存在は大きい。

同社は、翌2016年2月より「ネジチョコ」の販売を開始した。発売前の1月に開催された商工会議所の賀詞交歓会で500個持参したところ、大きな反響を呼び、発売前にも関わらず、大量の注文を受けた。そういう動きを見ていて、吉武社長は、「これは、北九州のお土産の定番になる」と手応えを感じた。

■事業の成果

反響の大きさに生産が追い付かない

ネジチョコは、同社直営のグランダジュール2店舗、北九州空港、北九州八幡ロイヤルホテル、門司港レトロ、WEBなどで販売しているが、発売当初から様々なマスコミで取り上げられた他、購入者がSNSなどでチョコを実際にねじ込む動画をアップするなどして、国内外から多くの反響があった。そのため、すぐに生産が追い付かなくなった。生産力を上げるために人員を増やすなど体制強化を図ったが、それでも生産が追い付かない。

そこで、需要の急増に対応するための機械化を進め、生産体制の強化をはかることを目的に、ものづくり補助金を申請した。購入した設備は、チョコレートに含まれる油脂の結晶を調べ、風味をよくするために必要なテンパリングマシン。それに、チョコレートを包装



革新的サービス

オーエーセンター株式会社（北九州市）

する時に真空状態にして空気が入らないようにし、窒素ガスを入れる事によりカビの発生を防ぐ小型ビロー自動包装機だった。作業者によって成形樹脂型への流し込みの仕方や脱泡の仕方にバラつきが発生し、品質の均一化ができないといった技術的な不安もテンパリングマシンの導入によって解決することができた。金属探知機も購入して、より安全性を確保した。この結果、生産能力は2倍に向上し、品質も安定した。

■今後の課題・展望

さらなる量産化体制の強化で海外展開も視野に入れる

こうして生産量を倍増することに成功したわけだが、ネジチョコの需要は止まる気配を見せない。2倍に引き上げた生産能力も増え続ける需要に対応できなくなった。同社としては、まさに嬉しい悲鳴だ。

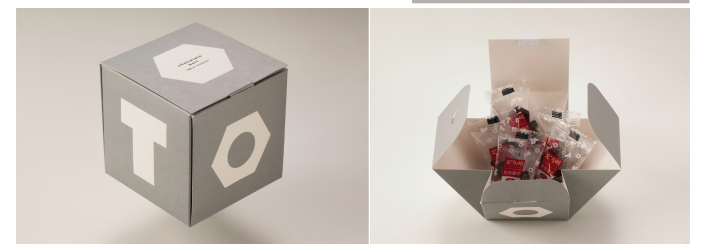
ネジチョコは、冷凍状態で型から外すのだが、量産化のためには型から抜けやすくする必要がある。しかし、ネジチョコはボルトとナットを締め込めることに意味があるため、型から抜くのが難しくなる。サイズにも一口で食べられるサイズにこだわったため、さらに難易度が上がった。この型抜き工程を手作業から機械化することで、さらなる生産性の向上を図るため、今年の秋をめどに型抜き用のロボットを導入し、さらに生産性を3倍に高める。ロボットの導入によって、日産7,000セットの生産力が日産3万セット近くにまで高まることから、増加する需要に対応できるようにする。

量産化の体制が整い、来年からは抹茶やストロベリー味などバリエーションを増やす。また、ロゴや文字を入れたものを相手先のブランドとして提供するOEM供給に対する要望にも応え、新しい需要の掘り起こしにも注力する。そして、問い合わせが増えていく海外も視野に入れた展開を図りたいと考えている。



商品はネジチョコ、ネジチョコココアの2種類。

チョコレートで作ったボルトとナットは、鉄の質感を見事に表現している。



デザイン性に優れたパッケージも用意した。写真上は5個入り432円。写真左は15個入り1,080円。1袋（64円）単位でも購入できる。



直営店の「グランダジュール」店内。ここからも、新商品の情報を発信している。



ボランティア活動やトライアスロンを通して地域の有難さを感じており、北九州市には何かお返ししたいと常々思っていた。ネジチョコで北九州市の観光事業に貢献したい。将来的には、世界遺産ツアーと関連づけた工場見学などでもできる環境をつくりたい。



吉武 太志 社長

ネジチョコの需要拡大から雇用にも力を入れている。工場も視野に入れているので、ネジチョコの市場拡大をさらに進めていきたい。

企業概要

会社名	オーエーセンター株式会社	設立	昭和60年1月
住所	福岡県北九州市小倉北区宇佐町2-10-1	事業内容	通信機器の販売、工事、保守、ドコモショップ経営、飲食店経営など
代表者	吉武 太志	従業員数	90人
連絡先	093-511-1120	ホームページ	http://www.oacenter.co.jp/ http://grandazur.buyshop.jp/
資本金	1,000万円		