# 株式会社 銭屋

［業種］飲食業（日本料理店）、そうざい製造業

◆代表者名　髙木　慎一朗
◆設立年月日　平成11年9月1日
◆所 在 地　〒920-0981
石川県金沢市片町2丁目29番7号
◆Ｔ Ｅ Ｌ　076-233-3331
◆Ｆ Ａ Ｘ　076-262-7560
◆Ｕ Ｒ Ｌ　https://zeniya. co.jp/
◆E-mail　info@zeniya.co. jp
◆従業員数　25 名
◆資本金額　1,000 万円

**事業計画名**

## 世界へ羽ばたく料亭の経験と技を伝承・可視化し、進化する厨房へ



ポン酢


鮑のステーキ


ごま昆布茶漬け

## 事業に取り組んだ経緯・背景

弊社調理場の機材・レイアウトは一般的な日本料理店に求められたもので、必要に応じて機材の入れ替えを行ってきたが、基本的には開店時の調理作業をベースとして大幅な見直しは行っていない。コロナ禍でお客様の来店が少なかった時間を使い、県の制度を活用して指導を仰いだ専門家の指摘により、最新の厨房機器や調理場と比較して、商品の衛生管理面、職人の労働環境面、電気等エネルギー面など、様々な部分でロスが発生している状況を認識した。

また、国内大手食品商社との共同開発の提案を受け、商品の量産体制の構築が必要となった。国内流通向けの商品開発を前進させ協業者と連携した増産体制を構築させるためには、当社の料理人の調理技術やノウハウといった「暗黙知」を数値化するなど客観的に他社が認識できる「形式知」に転換する事が大きな課題だった。

商品の品質やおいしさを一定の範囲にコントロールし、バラつきが生じないようにしなければならない流通から求められる食品衛生基準は厳格であり、これを満たすため機器設備や作業フローの見直しも絶対条件となり、本事業に取り組むに至った。

## 事業内容

・国内大手商社と連携し、国内流通（中食）向けに加工食品（高級和惣菜）の共同開発を実施するため、レシピや調理条件の見える化を実施する。
・維持してきた料理人の調理技術やノウハウを、スムーズに製造委託先が導入するためのデータベースを構築する。
・限られた人材で国内流通事業を拡大させていくため、主力の銭屋料亭部である調理現場（開発現場）における作業効率の向上をはかる。

## 事業の成果

国内流通（中食）部門の育成強化･量産に向けて、厨房機器等の改善・充実を図り「レシピや調理条件の見える化」「食品衛生レベルの向上」に取り組み、いくつかの新商品開発、業務効率化を実現できた。

厨房機器等を使用する事で品質を落とすことなく業務の効率化が実現し、その結果、マンパワー不足による欠品状態が大幅に減少した。

## 事業の現在の状況

・ポン酢：定番商品化、それに付随する生産委託計画は販路開拓も含め協議中。東南アジア諸国への輸出も検討中。
・塩昆布、胡麻昆布茶漬け：現在食品の加工まで完了し、商品化に向け最終的な梱包等の決定をしていく段階であったが、原材料の昆布が供給不足、価格高騰のため、新たな仕入れ先を検討中。
・鮑のステーキ：スチームコンベクションとチラーを使用することで、仕込み時間が大幅に短縮できた。
・鰹節ふりかけ：出汁を引いた後の鰹節を調理し、コンベクションを使って低温加熱し、乾燥状態にして風味豊かな「料亭ふりかけ」（仮称）を開発中。
・外販用弁当：仕込みした料理をチラーで一気に冷却することで、より安全な仕込み及び盛り付けが出来るようになり、食衛生レベルも向上した。



店舗外観

**［得意分野］**
新役務サービスの開発として新規顧客層への展開、独自性･独創性の発揮、ブランド力の強化、サービス提供の向上を目指す。

**［主要取引先］**
株式会社大和、旭食品株式会社

**［商品］**
鮑のステーキ、ポン酢、塩昆布、胡麻昆布茶漬け

**［代表者からの一言］**
大手食品商社と連携していくにあたり、これまでの取り組みで構築された「銭屋」のブランド力をさらに向上させたい。銭屋のブランドがあってこそ消費者からの引き合いもあり、大手食品商社との連携の関係性が成り立つ。いずれは海外への輸出も視野に入れている。そのためには、料亭部においてお客様に提供する料理・サービスをより一層高品質化させていくことがもっとも重要な事と考えている。


代表取締役　髙木　慎一朗