

月刊

食品工場長

12

DECEMBER

食品の生産拠点を支援する情報誌

2020

No.284

TOP
INTERVIEW

ト ッ プ イ ン タ ビ ュ ー

(株)中西製作所

代表取締役社長

中西 一真氏



群馬工場

時代に合った厨房機器・システムで
多様化する食環境をトータルコーディネート



特集

清掃・洗浄・殺菌 2020

連動企画

新型コロナウイルス対策 ~食品工場での集団感染を防ぐ~

トップ
インタビュー
TOP
INTERVIEW

(株)中西製作所
中西一真
社長

Kazuma
Nakanishi



時代に合った厨房機器・システムで
多様化する食環境をトータルコーディネート

プロフィール

1981年生まれ、大阪府出身
2008年：(株)中西製作所入社
2016年：管理部長
2017年：代表取締役副社長
2018年：代表取締役社長

トップ
インタビュー
TOP
INTERVIEW

1946年、学校給食用アルミ食器の販売で事業を開始した(株)中西製作所。学校給食向けの調理機器や食器洗浄機、消毒保管機器などの開発を足掛かりに、総合厨房機器メーカーとして発展してきた同社は、中西真社長の下、時代に合った厨房機器とシステムの開発を進め、多様化する食環境のトータルコーディネートを推進する。



【聞き手】
日本食糧新聞社
代表取締役社長 杉田 尚

学校給食事業を礎に 厨房調理機器・システムで 事業を拡大

——最初に、創業から今日に至るまでの御社の歩みをお聞かせください。

【中西】弊社は1946年に祖父・中西延吉が「中西商会」の名で、学校給食用のアルミ食器を販売して事業を開始しました。そうした中、「給食の粉ミルクを攪拌する機械はないか」「食器の手洗いが大変だから洗浄できないか」という現場の声を受け、地元の工務店に頼んで49年にミルク攪拌機を、52年に食器洗浄機を作ったのが、現在の事業の基礎になっています。58年に(株)中西製作所を設立し、食に関わる機械製作の事業を本格化しました。学校給食での米飯需要の高まりに合わせ、弊社も自動炊飯の機械を開発し、その後、学校給食以外の分野でも調理機器の開発・製造・販売に携わって事業を拡大してきました。現在は6部門あります

が、弊社の事業は学校給食から始まったと言っても過言ではありません。

——中西社長は何代目ですか。

【中西】創業は祖父の代なので3世代目ですが、兄弟で継いでいるので社長としては5代目になります。

——事業構成について教えてください。

【中西】6部門のうち主力の学校給食部門は、昔からの根強い地盤があるため全国に営業所を持ち、地域に密着して営業しています。学校給食は大規模施設の給食センター（共同調理場）と校内で調理する単独調理場に大別されますが、弊社は大規模施設の給食センター（30000〜2万20000食クラス）に数多く機器を納入しており、食数換算で4〜5割のシェアを占めています。直近の納入実績は52施設中25施設、約15万食中8万食です。

そのほか、病院・福祉施設部門、弁当・惣菜部門、事業所給食部門、外食産業部門、海外事業部門があります。洗浄システム機器、炊飯システム機器のほか、消毒保管機器、調理・加熱機

器など多様な機器を製造・販売していますが、今回の新型コロナウィルス感染拡大により各市場に変化が見られます。

——どのような変化がありますか。

【中西】病院・福祉施設は施設内に入ることが制限されているため、営業がでず交渉が止まっています。施設側も「食事の改善をしたいが、それより先にやらなければいけないことがたくさんあるため、今は話を進められない」といった感じですが、外食産業はかなりダメージを受けており、新規の機器の需要は減っています。報道されているように廃業する店舗も多く、中古の厨房機器が増えているため、今後しばらく新規の製品は売れにくくなる可能性があります。一方、伸びているのが弁当・惣菜部

門です。近年好調でしたが、コロナ禍で内食需要がさらに高まったため、弊社でも学校給食の次に売上高が高くなっています。家で食べる傾向は今後も続きそうで、外食産業でもテイクアウトのある企業は強いと思います。

また、海外事業部門は、今年から本格的に海外進出し、現地で市場調査を行う予定でしたが、世界的にコロナがまん延しているため計画を変更し、今は国内で準備を進め、コロナの収束後に海外市場を開拓する考えです。

——売り上げ構成と今後の海外戦略についてお聞かせください。

【中西】売り上げは、大まかに言うと学校給食部門が6割、弁当・惣菜部門が2割で、病院・福祉施設部門が1割、外食産業部門が1割といったところです。

国内市場は既に成熟しているため、さらなる成長を望むなら海外進出は必須です。最初の足掛かりとして、弊社で輸出実績の多い炊飯システムを米文化のある東南アジアに拡販していきたいと考えています。そのほか、日本食・

すしブームのある欧米にも広げたい考えです。東南アジアでは日常的に米が食べられています。まだ人力に頼るところが多く、機械化に移行する流れが出てきたら爆発的に伸びる可能性があります。まずは東南アジアの中食や事業所・工場系に炊飯システムを販売していく形で、現地のベンダー探しから始めます。

その後、東南アジアで高級志向を追求する動きが出てきたら、連続式過熱水蒸気調理機「SVロースター」を販売していく考えです。日本でも近年爆発的に売れていますが、東南アジアは日本の10年、15年遅れで風が来ますので、それを見越して炊飯システムで販路を開拓しておきたいと思っています。米の品種の違いによって機械の調整が必要ですが、条件さえ分かれば対応可能ですから、それらの調整やメンテナンスも含めて対応できるベンダーを探したいと思います。

提案・設計・施工・開発支援・アフターサービスの全てを自社で完結

— 御社の強みは何だとお考えですか。

【中西】提案・設計・施工・開発支援・アフターサービスの五つをトータルコーディネートできる点です。学校給食であれば、弊社は提案力に自信があります。これは経験値によるもので、施設側の「どうすればいいの?」という疑問に対応する事前提案のところからフォローできます。

また、機械を作るだけでなく、厨房のレイアウト設計ができる点も差別化できる強みです。通常、設計は設計事務所、内装は内装業者が行いますが、厨房の中には特殊な環境で、食材の動線、人の動線、衛生面など考慮しなければならぬことがたくさんあるため、設計事務所もレイアウト設計しないことが多々あります。機械の提案後、レイ

アウト設計も弊社が行い、それを施工できるので、一人の営業が最初から最後まで責任を持って担当することになり、細かいところまでケアできます。施工後もスムーズに運営できるように、開発支援として各機械の使い方やほかの施設での調理方法などを指導します。

機械メーカーが機械の提案とアフターメンテナンス以外に、設計・施工・開発支援を自社で一貫して行えることが、弊社の特徴であり一番の強みです。

今後この強みを生かし、業態や地域を超えてさまざまな分野の厨房をトータルでサポートするとともに、多様化する食環境をトータルコーディネートしていきたくと考えています。

— 来年からHACCP制度化が本格化しますが、その点はいかがですか。

【中西】学校給食は衛生面について以前からかなりシビアでしたので、弊社に限らず学校給食に携わっている企業は、かなり前からHACCPを導入し、対策も取っていると思います。弊社にも

HACCPインストラクターがおり、施設のハード面でHACCPに沿った提案・設計を行っています。

— 最近の開発の傾向について教えてください。

【中西】創業以来、学校給食センターへの納入が多いため、大型機器を中心に開発してきましたが、その中でも最近、省人化・ロボット化の傾向があります。無人、あるいは人が簡単な補助だけで済むといった、「どうすれば人を減らせるか」がテーマです。ただ、61年に発売した「全自動炊飯システム」で既に自動化に取り組んでいたもので、業界ではパイオニア的存在だと思います。効率化や省エネから自動化へと開発を進めている他社と違って、今の全自動炊飯システムの原型が61年に出来上がり、そこから省エネや効率化を追求して製品を改良してきたので、弊社は逆の流れで開発してきたといえます。

— 注目の製品はありますか。

【中西】今年2月に発売した外食産業向



業態や地域を超えてさまざまな分野の
厨房をトータルでサポートし、
多様化する食環境を
トータルコーディネートしていきたい

けの業務用食器洗浄機「SMART Washer N500」は、ボックス型の洗浄機で国内初の3タンク構造になっており、捨てるはずの水を前洗い時の浸漬に再利用することで水の使用量を65・5%削減した画期的な製品です。通常、すすぎに2ℓの水が必要なところ半分の量の1ℓで済むので、ランニングコストが劇的に安くなります。発売直後から外食チェーンに注目していただいていたのですが、時期が悪く、コロナ禍で話がいったん止まった状態です。しかし、外食産業の人手不足は今後も変わらないため、環境が整ったら再度、拡販したいと思います。

もう一つは連続式過熱水蒸気調理機「SVロースター」です。これ一台で焼く・蒸す・煮る・炒めるといった調理だけでなく、殺菌処理もでき、導入する施設が増えています。実は同機自体は20年ほど前に開発し、販売もしていたのですが、当時はまだ過熱水蒸気を使った調理が広がり、同機もそれほど認知されませんでした。ここにきて過熱水蒸気が注目され、さまざまな製品が出てきたため、弊社も従来品をリニューアルし、現在の「SVロースター」を18年に発売したところ、おかげさまで需要が伸びています。

2工場競争意識が固定概念を払拭し 新開発・リニューアルに効果

—工場についてお聞かせください。

【中西】18年に群馬工場が竣工し、現在、奈良工場と2工場体制で生産しています。事業継続計画（BCP）の観点から使用する機械は同じですが、製造品目は分けています。群馬工場ができたことで生産量が増え、両工場が競い合うようになり、大きなメリットとなりました。2工場が互いを意識して刺激を受けることで、それまでの固定概念や閉鎖的だった部分が払拭されたと感じます。工場ではQC活動をを行い、優勝チームに報奨金を出していますが、これも従業員のモチベーションを上げるのに一役買っています。この流れを継続し、製品開発でも新しい風をどんどん入れて、オリジナリティーを発揮していきたいと考えています。

—報奨制度は工場だけが対象ですか。

【中西】全社員向けには業務改善提案と新製品開発提案の目安箱があり、匿名で意見を出せば委員会が評定し、採用されると賞金が出る仕組みがあります。業務改善は事務や内勤の人から、新製品は営業から提案が多く出てきます。これらの提案を全社員が見られるような新たなシステムも導入しています。

—人材教育はどのようにしていますか。

【中西】今年はコロナの影響でeラーニングに切り替えて新卒社員研修などを行いました。通常は「3年かけて人を育てる」計画で、段階的に研修を行います。入社後の3年間で新卒社員研修、現場研修、配属前研修、OJT研修、若手社員1年目研修、2年目研修、3年目研修の7段階があり、ここまで人事担当者が若手社員を個別にケアします。3年間しっかりフォローすることで若手社員の離職率がほぼゼロになり、社員がステップアップできる環境になったと思います。そのほか、

階層別研修や営業研修など、個々の成長に合わせた研修も実施しています。

—SDGs (Sustainable Development Goals) 持続可能な開発目標にも取り組まれていますか。

【中西】弊社では「差別のない働きがいのある職場環境づくり」「環境にやさしい製品の開発」「質の高い社員教育」「積極的な地域交流と産業発展への取り組み」の4項目を掲げています。一番重視しているのは「環境問題」で、いわゆる省エネ製品の開発です。環境に優しい製品は使用者であるお客さまにとってもお得なので、積極的に取り組んでいます。弊社の機器は古いものもリニューアルしてほぼ省エネ製品になっています。そのほか、女性活躍推進企業認定「えるぼし」の第2段階の認定や、ホワイト企業認定なども受けており、働く人が快適に長く勤められる企業となるよう努力しています。今後もこれらの取り組みを継続し、SDGsの達成に向けて貢献していく考えです。

会社概要

所在地：東京都中央区
新川一丁目26番2号
創業：1946年
事業内容：学校、病院、事業所、ファストフードショップ、レストランなどにおける業務用厨房機器の製造・販売
従業員数：650人
(2020年11月末現在)