



青木代表取締役



会社全景

株式会社 高井産業

代表取締役 青木 大二郎 氏

■企業概要

本 社：茨城県結城郡八千代町平塚4839番地 2
 第二工場：茨城県結城郡八千代町平塚4534番地
 創 業：昭和 51 年 1 月
 資 本 金：5,000 万円
 従 業 員：90 名
 事業内容：食肉処理加工販売

今月号の「企業探訪」は、八千代町に本社を置く、株式会社 高井産業の代表取締役青木氏にお話を伺いました。

同社は、採卵鶏や種鶏の親鶏（廃鶏）の処理・加工・販売業を営んでいます。

廃鶏処理加工のパイオニアとして、「美味しさと栄養」という原点を追求しながら、自社製品を「高井のマザーチキン」として商標登録し、ブランド化を図っています。

青木氏のインタビューを通して、「採卵鶏や種鶏の親鶏の価値を高めることで、お取引先である養鶏業者の経営向上に繋げる」—これが同社の使命であり、青木氏が病に倒れた時でも、同氏を支えた原動力であることが分かりました。

日々、事業拡大に向けて果敢に挑戦する同社の取組について取材しました。

(インタビュー日：平成27年7月8日)

[聞き手：筑波総研(株) 専務取締役 藤咲耕一]

会社を創立するに至った経緯をお聞かせください。

「美味しい中華スープづくりを夢見て

私は、地元の中学校を卒業後、16歳から東京で親鶏肉を販売する会社に勤めました。私の父も、戦前から東京で鶏肉販売業を営んでいました。

私が勤めた会社では、主に中華スープの原料となる鶏ガラを取扱っていました。私はそこで、中華スープの美味しさは、鶏の加工状態によって大きく変わることを学びました。

そして私は、仕事をしていく中で、「お客様に心から喜んでいただけるような、美味しい中華スープや鶏肉を使用した商品を自分で作ってご提供したい」という夢を抱くようになりました。

同社を13年間勤めた後に退職し、私は東京から茨城へ戻って来ました。そして、29歳の時に、家族5人で、当社の前身である会社を立上げ、昭和51年に法人化しました。

事業概要についてお聞かせください。

「高井のマザーチキン」をブランド化

当社の業務は、採卵鶏や種鶏の親鶏（廃鶏）の処理・加工・販売です。当社は、この地域における廃鶏処理加工のパイオニアであり、自社製品を「高井のマザーチキン」として商標登録し、ブランド化を図っています。

TAKAI の マザーチキン

親鶏とは、採卵期間を終え、鶏舎から出される雌鶏を指します。健康等に全く問題のない鶏ですが、飼育にかかるコスト等の経済的理由により、解体される運命にあります。

しかし、親鶏の肉は、若鶏の肉に比べ、うまみとしっかりとした歯ごたえが魅力です。そこで当社では、この特徴を活かして、マザーチキンミンチ、親鶏正肉(手羽、もも)、種鶏正肉(手羽、もも)、種鶏中抜き、親鶏中抜き、種鶏骨付きもも、親鶏骨付きももやキンカン・ボンジリ等の副産物等を生産し、お取引先の大手ハムメーカー等にご提供しています。

お客様に安全・安心な商品を提供するために、処理・加工工程における工夫や設備等の特徴をお聞かせください。

徹底した衛生対策

当社では、時間当たり約5,000羽、年間約700万羽の親鶏を処理・加工しています。生鶏搬入から出荷までの工程は、以下の図の通りです。

各工程において、衛生対策を徹底し、交差汚染が起きないように、施設の配置を工夫しています。また、自主的に細菌検査室の充実を図る等、徹底した衛生対策を行っています。



製造工程

①生鶏処理工程

全国から当社に搬入された生鶏について、各生体に異常が無いかどうかを検査し、健康な生鶏のみについて処理を行っていきます。

工場内に送られた親鶏は、電気ショックや湯漬、脱毛、内臓の抜き取り工程を経て、食鶏処理衛生検査員による内臓検査を実施します。

②チラー工程

処理された生鶏を殺菌するため、専用機械に浸して殺菌する作業（チラー工程）を2回行います。1回目は水温15～25℃、2回目は1.6～2.5℃です。

鶏肉の美味しさは、温度管理によって大きく変わります。当社のように廃鶏処理企業において、2.5℃まで冷やす氷点チラー設備を導入しているのは非常に珍しく、業界においても、当社の他に1社しかありません。



チラー工程の様子

③ミンチ工程

ミンチ工程は、熱によって肉の細胞を破壊しないように製造方法を工夫しました。また、製造工程の輸送配管のパッキンレス化により、徹底した異物混入の防止対策を図ってきました。

ミンチの製造は、内臓を抜いた鶏肉を使用します。原料を大まかに粉碎しながら、骨と肉を分離していき、金属探知機で金属片等の除去を行い、自動計量機を使って袋に充填します。その後、冷凍室でマイナス35℃まで急速冷凍し、箱詰したものを冷凍保管庫で保存します。

④採肉工程

採肉工程では、内臓を抜いた鶏肉をテールや胴体、モモ部分の切断、全体を脱骨し、洗浄・殺菌した後、X線において異常物が混入していないか検査を実施します。その後、計量・袋詰めしたものを急速冷凍庫でマイナス35℃まで冷やし、箱詰めして、翌日に全国のお客様に発送します。

⑤細菌検査等

現代社会においては、より厳格な「安全・安心」の確保や環境への配慮が求められています。

そこで、当社では、自主細菌検査室を設置し、お客様に「美味しさと安心」という価値をご提供しています。



細菌検査室の内観

御社は、他社との差別化や高品質な商品を提供するために、積極的に設備を導入しておりますが、その特徴についてお聞かせください。

世界基準の設備を導入

私は、当社の原点である「美味しさと栄養」を追求するために、また、お客様にご満足いただける商品をお届けするために、世界各国の新型設備を積極的に導入しています。

平成23年3月には、オランダに本社を置くMeyn社から、卵アレルギーの原因部位である腎臓と卵巣を取り除く強い吸引力の腎臓取り機(Kidney Remover)を導入しました。

この設備を導入したきっかけは、近くに住む親子から、他社の鶏肉入りのハンバーグを食べて、卵アレルギー反応を起こしたことを相談されたことです。

卵アレルギーが発生した原因は、親鶏の腎臓にある卵を産むためのブドウ状卵巣でした。「誰もが安心できる鶏肉を製造してほしい」という親子の願いが、私の心を動かしました。

この設備を導入する前は、社員が手作業でブドウ状卵巣を除去しなければなりませんでした。従って、社員の作業時間は膨大に増えてしまいました。

しかし、設備の導入によって、親鶏肉の腎臓とブドウ状卵巣を確実に取り除くことが可能となり、肉への混入は一切無くなりました。

さらに、以前は肉に残ってしまっていた「しょっぱい味、酸っぱい匂い」の原因も同時に取り除くことが可能となりました。

マザーチキンの魅力を余すことなく伝えたい

私は、自社製品に絶対の自信を持って、お客様にご提供しています。それは、同業他社から鶏肉ミンチを取寄せて、同じ製法で加熱し、社員で食べ比べた際、鶏肉が持つ弾力や甘み、風味等が最も優れていたのは、当社の製品だったからです。

現在、当社では、お取引先に対して、ハンバーグ等の加工品の原料提供に留まっています。そこ

で私は、今後の展開として、原料提供だけに留まらず、自社で鶏肉の加工品を開発・製造・販売まで手掛けたいと考えています。

当社では、生鶏を仕入れているため、鶏の骨から肉まで、全ての部位を余すことなく利用できる環境があります。しかし、現在は骨肉分離機から出た骨の部分等、破棄処分している部位も多いのが現状です。

骨は、美味しさが凝縮している部位の1つです。私はこの鶏ガラを使って、以前から夢見ていた「黄金の中華スープ」を作り、お客様にご提供したいと考えています。



中華スープ(イメージ図)

そして、この中華スープは、業務用だけでなく、一般の方も気軽に飲んでいただきたいと考えています。例えば、自動販売機で簡単に購入できるようにする等、社員と一緒に様々な案を考えていきたいです。

作業効率・環境等の向上について、工夫されていること等がございましたらお聞かせください。

現場の意見を最優先に

私が、設備の新規入替えを検討していた際、現場の社員から、現在稼働している設備の性能を更新した方が効率的である、という指摘が出ました。

社員の意見を採用した結果、資金負担は減り、作業効率は向上しました。やはり、現場の目が一番です。



作業風景



鶏の臓器図

また、私は、現場で働く社員が快適に作業を行うことができるようにしたいと考えています。

例えば、暑い屋外で生鶏の懸鳥を行う作業（写真）を行っていた社員からは、スポットクーラーの設置要望を受け早急に対応しました。

仕事を進めていく上で、ご苦勞なされたことがございましたらお聞かせください。

言語機能と嗅覚機能を同時に失う

私は、長年にわたり、喉の痛みと発声が困難になる等の身体的不調に苦しんでいました。ある日、遂に限界となり、昭和61年9月に地元の病院へ入院しました。そして、同年10月に都内の病院へ転院し、喉頭疾病箇所の切除手術を受けました。

この手術によって、発声機能部を切除したため、私は、年来苦しんできた苦痛に続き、言語機能と嗅覚機能を同時に2つ失ってしまいました。保険会社は、私の状態を死亡事故同等と判断したほどです。

私は、この事態により、後遺障害等級の第三級「高度障害者」の認定を受け、一生この障害と共に生きていくこととなったのです。

私の機能障害は、昭和50年の創業当初から、私が一貫して現場業務全ての先端に立ち、陣頭指揮して来たことによるものでした。

病床から業務指示を出す日々

当時、多くの社員たちは、私が失意のどん底に落ち、退職してもおかしくない状況であると感じたはずです。しかし私は、当社の統括者として、先頭に立って事業を切り開いていく以外の選択肢はありませんでした。

なぜなら、私は、創業時から長年昼夜を問わず心血を注いでいた事業を、このような事態によって頓挫してはならないと考えたからです。

そして、その想いは、私を奮い立たせ、入院中にも関わらず、病床で社員から事業の報告を受け、事業の指示や決定を続けました。

また、復帰後も、筆談による意思伝達で補完しながら、全力を尽くして会社の業績向上を目指し、今日まで駆け抜けてきました。

地域との関わり等がございましたら、お聞かせください。

多くの出会いを取引に繋げる

私は、様々な方との出会いを大切にしながら、事業を進めていきたいと考えています。

そこで、当社では、筑波銀行が年に1回開催している「ビジネス交流会商談会」に参加しています。

この商談会をきっかけに、当社

のプラスチック廃材を処分していただく企業と取引を開始することができました。



2014 筑波銀行 ビジネス 交流商談会

～茨城からの挑戦～

ビジネス交流会商談会
チラシ(2014年版)

最後に、社長様の原動力をお聞かせください。

「自社製品のブランド化」を「生産者の経営向上化」に繋げたい

私は、「採卵鶏や種鶏の親鶏の価値を高めることで、お取引先である養鶏業者の経営向上に繋げる」—これが当社の使命であり、私の原動力であると感じています。

病に倒れた日も、『高井のマザーチキン』のブランド化と社員の生活安定を第一に考え、お取引先とお客様の喜ぶ姿を目に浮かべ、事業を進めました。

これからも「美味しさと栄養」という原点を追求しながら、日々精進して参ります。



青木代表取締役(左)と聞き手・藤咲耕一

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただきまして、誠にありがとうございました。貴社の今後益々のご発展をご祈念いたします。

■文責/筑波総研株式会社 研究員 富山 かなえ