

# 競争力強化を目的とした ゆで麺生産プロセスの強化と改良

さめき麺業株式会社

現状のゆで麺製造における生地成形→生地熟成→圧延の工程を分析。出てきた問題点に対して、新たな設備を導入して、生産プロセスを強化・改良した。この改良によって生産コストの削減、製品の品質向上、製造能力の向上を達成し、ゆで麺市場における競争力を強化することができた。

## 事業概要

大正 15 年に、香川県香川郡川岡村（現川部町）に「香川屋」として創業。昭和 39 年 2 月、当時、高松市周辺の製麺業者 30 数店が出資して「さめき麺業」を設立。その後、観光土産や贈答品として、うどんの需要が増えたことで、第二工場を増設。全国のお客さまにさめきうどんを提供している。また、昭和 45 年の大阪万博への出店を機に、外食産業にも進出。現在、県内外に 9 店舗の外食店を運営している。

### 【DATA】

代表者名：代表取締役 香川 政明  
本社所在地：〒761-8052 香川県高松市  
松並町 933-1  
連絡先：087-867-7893  
ホームページ：sanukiudon.co.jp

## 本事業の取り組み経緯

香川県は、県の観光プロモーションとして「うどん県」への「改名」を発表し、全国的に「さめきうどん」は認知されてきた。県内のうどん店及びうどん産業は盛況であるが、同時に競争も激化。特に価格と品質において顕著であり、成長路線をたどる事業者がある一方で、廃業する事業者もある。このような状況において、同社でも市場競争力を高め、成長への見通しを確かなものにしていく必要に迫られていた。そこで、現状のゆで麺製造における生地成形→生地熟成→圧延の工程を分析し、問題を抽出。その解決に当たることとした。

## 本事業の内容

以下の4つのステップで実施した。

### ①問題の抽出と機械設備の決定

工場長を筆頭に、メンバー 5 名から成るゆで麺競争力強化プロジェクトチームを立ち上げてゆで麺工程の洗い出しを行ったところ、3つの問題点が浮上した。機械を組み合わせることで生地を生成する圧延とローリング（成形）の工程では、機械と機械のつなぎ目で生地のロスが発生。かつ、監視作業が必要となるため、人的ロスにもつながっていた。また、生地成形後の工程はコンテナを使った常温熟成のため、熟成にムラができる可能性があった。これらの問題を解決してロスの削減や品質の向上を図るために、【図 1】の練麺機（円筒生地連続成形機）と、円筒生地圧延装置、うどん（生地）熟成庫の機械設備導入を検討・購入した。



【図 1】導入設備

### ②機械設備の設置

平成 25 年 12 月～平成 26 年 1 月 機械の配置決定。

平成 26 年 2 月 設計開始（福井工作所）、設計図の作成（福井工作所）、承認（さめき麺業）、製作開始（福井工作所）。

同年 2 月、3 月 機械製作（福井工作所）

同年 3 月 31 日 搬入、設置

### ③試験的運用

導入後、実際に運用して、製造量や品質を、導入前と比較し、最適な製造方法を導き出した。具体的には以下の通りである。

### 【製造マニュアル（熟成方法）】

熟成時間…熟成庫にて 120～180 分熟成させる。

目標生地温度…20～25 度

常温外気温（夏場 30～40 度、冬場 15～20 度）に左右されることなく、一定温度にて熟成庫にて熟成させること。設定温度については、目標生地温度をめざし、季節によって調整を行うこととする。

### 【品質検査】

1、社内アンケート… 30 名中 28 名が、新製法が美味しいと評価。2名は変化なしと回答。

2、細菌検査…第三者機関である食品検査機関に検査を依頼。細菌数・大腸菌群・黄色ブドウ球菌すべて異常なし。

### ④本格稼働

導き出した製造マニュアル（熟成時間）を守り、製造を開始。

## 成果と波及効果

1、「原材料の配合→圧延（2回目）の生産コストの削減」

工程内作業では導入機械を使用することで、かつて機械と機械のつなぎ目で発生していた生地のロスが解消され、機械の監視についても1人体制での作業が可能になった。

2、製品の品質向上

導入した練麺機は、生地を帯状にしてから巻いて棒状の生地に成形する、圧延とローリング（成形）工程一体型の麺帯巻込方式であるため、単に生地を圧延するよりも複雑な圧力がかかる。これにより、グルテンの成形をさらに促し、よりコシの強い生地を作ることが可能となった。また、熟成庫で生地の温度管理ができるので、ムラのない熟成が行われ、品質の向上にもつながった。

3、製造能力の向上

機械設備の導入によって、生地の製造スピードが上がった。これにより、熟成に時間をかけることができるようになった。

## 今後の展望

郵便局や三越で展開されるお中元（贈答品）として販売を開始。

また本事業での成果をもとに、下記の2つの方向性をめざし、毎年年間売上3%の増加を見込む。

1、「品質の向上した製品を使い販路を拡大」  
平成 25 年 4 月に営業力増強のため、2名の営業社員を雇用した。品質が向上した製品を新規販売先に提案し、売上の増加を見込む。

2、「生産コストの削減によって得る利益を商品開発に利用」

現状の原価率（50%程度）は変更せず、生産コストの削減によって得た差額を新商品の開発や新たな包材の作成費に充てる。価格に反映させるのではなく、より競争力のある商品の開発に充て、売上の増加をめざす。

## 本事業に対する評価

### ■ 補助事業を活用したきっかけ、評価

ゆで麺製造における市場競争力を高めるため、新商品の開発や現状の工程見直しなど、様々な角度から競争力強化を模索していた中、本補助事業説明会の参加に至り、申請を決めた。大変意義のある補助事業なので、より広い周知を望む。

### ■ 認定支援機関・地域事務局との関わり

地域事務局である香川県中小企業団体中央会様には、電話相談のみならず、何度も足を運んでもらってアドバイスをいただいた。本補助事業に関する助言のみならず、他の補助事業をもご紹介いただくなど、自社の今後の活動の幅を広げていただいた。