



Special Interview 惣菜業界を担う若手経営者の夢 ②

惣菜キットメーカーとして 農業生産法人を持つ強みを生かす

(株)クリハラ 代表取締役

岩淵 真知子 氏

【特 集】 惣菜・弁当盛付全工程ロボット化の集大成



ごはんの付加価値創造プロバイダー

米穀類卸売業の(株)ミツハシは1951年創業以来、原料の仕入れから生産・品質管理・販売に至るまでを自社で行う「コメの一貫メーカー」として、供給体制を確立している。米飯事業部は1日に約60tという日本最大級の炊飯量で、百貨店や食品スーパー・飲食店などに自社で厳選した安全なコメで作ったごはん・しゃり玉・いなり・おにぎりなどさまざまな商品を販売している。

惣菜管理士は仕事の基盤に

入社して品質保証室に配属となり、上司の勧めで入社2年目に惣菜管理士養成研修を受講しました。早々に食の専門知識を幅広く学んでバックグラウンドを持つことができ、当時の品質保証業務はもちろん、現在の商品開発業務でも仕事の基盤になっています。当社のメイン食材はコメで、調理法は炊飯と単一的ですが、衛生管理や表示といった食品の安全安心などに対する知識は開発業務に生きています。

当社の扱う炊飯米は水分量が多い一方で、常温でお届けする商品であり、おいしさはもちろんのこと安全安心は大前提として品質面にも注意しています。取り扱う商品も酢飯や白飯のバッカン（飯缶）入りから、おにぎり、しゃり玉、いなり、巻物などの加工製品もラインナップしております。また当社は産地とつながりを持つコメの一貫メーカーですので、産地銘柄をご提案できることが商品の大きな特徴です。

ごはんで郷土の味を次世代につなげる

私の仕事は、商品企画チームが設計したレシピや、承った取引先様のご要望を製品化するにあたり、安定的に製造できるよう様々なテストを行い工場に落とし込むことです。

その際、生産や品質保証などといった部署と連携して行っていますが、そこでも惣菜管理士養成研修で学んだこと、特に食品衛生や品質、表示に関わる知識が生きています。

直近としては、おにぎりのコラボ製品に注力しております。おにぎりにして食べたいご当地グルメを旅行ガイドブック『地球の歩き方』とコラボしておりますが、現在（2025年4月時点）では第6弾の「台湾丼」（愛知県）を発売しております。また「郷土めしおにぎりシリーズ」は、昨年は館山市の「ごんじゅう」、現在は八王子市の「かてめし」といった郷土料理をおにぎりに商品化しました。このような取り組みで、ごはんを通して郷土の味を次世代につなげる一翼を担っていきたいと思っています。



—— 惣菜管理士 & デリカアドバイザーの皆さまへ ——



「笑顔いきいき」に登場していただける方を募集しています！
白薦・他薦問いません。資格取得して良かったことや現在の業務に生かしていること、おすすめ商品の紹介もOKです。
☞ QRコードからご連絡ください。



「たべもの」
池田 真琉 Ikeda Maru



2005年生まれ。佐賀から福岡の「工房まる」に通う、その名も「まる」ちゃん。図鑑や雑誌、アニメや動物が好きで、昼休みにサウンド・オブ・ミュージックの「もうすぐ17歳」を聴くことが楽しみとなっている。「お母さんの作るごはんの中で一番好きなものは何？」の質問に「肉じゃが!」と即答したまるちゃん。「他には?次は?」と聞くと「オムライス!」「ナスの味噌炒め!」と次々に好きなおかずが並んだ。最後は冷奴で締め、まるちゃん特製ディナーのできあがり。

jm News Contents May 2025 No.338

- 02 笑顔いきいき (株)ミツハシ 吉鶴 孝志 さん
- 03 スペシャルインタビュー 惣菜キットメーカーとして農業生産法人を持つ強みを生かす
- 06 特集 惣菜・弁当盛付全工程ロボット化の集大成
- 08 協会活動報告
- 10 協会活動報告 デリカアドバイザー合格者発表
- 12 JmHACCP 認定制度の紹介
- 13 第29回優良外食産業表彰
- 14 「和食」のつぼ 第二回 「伝統野菜」②
- 15 海外の惣菜事情 Vol.2 惣菜ハイブリッド商品の将来性
- 16 中小企業経営者の課題と「五つ星経営フロー®」の考え方 ①
- 17 新会員紹介
- 18 世界の郷土料理 「モルドバ共和国」
- 19 惣菜管理士養成研修 受講申込開始
- 20 Skill Check & Go! チャレンジクイズ
- 20 「惣菜のお悩みあるあるQ & A」 Vol.11
- 21 ニュースダイジェスト/アンケートクイズ
- 22 表紙紹介 工房まる
- 23 正会員名簿（2025年4月現在）

(株)クリハラ 代表取締役

岩渕 真知子 氏
Iwabuchi Machiko

福祉関係の大学で社会福祉士の資格を取得。福祉関係の仕事6年を経て実家に戻り、1995年(株)クリハラに就職。97年、農業生産法人と惣菜キット部門を切り離し、惣菜キット部門であるクリハラの代表取締役社長に32歳で就任。IT化を進め、障がい者雇用にも注力。日本惣菜協会の「明日の惣菜を語る会」の副会長を務める。



惣菜業界を担う若手経営者の夢 ②

惣菜キットメーカーとして 農業生産法人を持つ強みを生かす

地域の農家が育てた野菜をカット野菜として、無駄なく商品化して売り出したことが(株)クリハラのスタート。32年前の創業時、カット野菜はそれほど知られた商品ではなかったが、今や惣菜キットを含めた中食市場は約1兆円規模の産業となり、2017年には第二工場を新設・稼働させた。関連会社の農業生産法人F2ファームファーマーズ(株)が生産する新鮮・安全・おいしいの三拍子がそろった旬の野菜は、クリハラの安心・安全な原材料を支え、食のトレンドを捉えた惣菜キットの新商品開発に積極的に取り組んでいる。

聞き手 (一社) 日本惣菜協会 専務理事 清水誠三

父からの事業継承は突然に

清水 岩渕社長には、協会の「明日の惣菜を語る会(明日惣)」の副会長を務めていただいております。この会は2001年に発足して24年目を迎えます。協会の若手経営者の育成、ひいては地域リーダーの育成を目的とした会員企業の2世を中心に発足した経緯があります。

岩渕 会に参加して毎回新しい気づきをいただいておりますので、恩返しのもりで頑張ります。

清水 日本の企業約370万社のうち、中小企業が97・7%を占めています。その中の約60万社が後継者難と言われ、昨今は黒字倒産する企業も増えました。惣菜業は中小企業もしくは家内企業が多いという産業特性から、家族に事業継承されることが多数です。御社の企業紹介を交えながら、岩渕社長の事業継承の経緯をお話し願います。

岩渕 クリハラはスーパーマーケット(SM)のバックヤード向けを中心に、豚やチキン南蛮など惣菜キットの製造・卸をしています。今は人手不足なので、SMの手間を削減する仕事でもあります。「需要が多くて絶好調ですね」と言われま

すが、バックヤードで一手間かけることもできずほとんどをアウトバック化されるSMも増えていきますので、一概に好調とはいえない現状です。

清水 今後はどうなりそうですか。

岩渕 極端に二極化が進み、SMの個性が分かれていくと思います。当社は、昨年30周年を迎えました。もともとは専業農家の父がSMに野菜を卸していくうちに、「半分に切ってください」「カットして殺菌してください」「タレもお肉も付けてください」と、究極の御用聞きのような仕事の受け方から今のクリハラの原形ができました。まだカット野菜という概念がなかった約40年前の話ですが、メーカーから受注した肉まんのあんのネギを殺菌・脱水する機械がなかったので、二槽式洗濯機を使っていたことを記憶しています。カット野菜の草創期は、時代のスピードに機材が追い付いておらず、今では完全にアウトですね(笑)。それくらいに、カット野菜や惣菜キットは急発展してきました。

清水 SMも農家も初めてのことで、手探り状態だったのでしょうか。

岩渕 売価も原価計算をしつかりしない

で、ざっくりとした作業代を乗せている価格でした。父が65歳の時、私が家族と一緒に実家へ戻ってきたタイミングで、自分は農業生産法人の代表をするのでカット野菜事業は私に任せたいということでした。私が32歳の時です。今思うと会社経営も食品も初めてにもかかわらず、よく引き受けたと冷や汗が出ます。

こうして事業の経営を分けました。私は福祉業界に6年務め、出産後は専業主婦をしていたので、父の仕事を継ぐとか全く考えたことがありませんでした。ましてや会社を切り盛りするなど、知らないから引き受けられたのだと思います。5年やってうまくいかなかったら辞めようという軽い気持ちで始めました。

清水 事業継承される方は幼い頃から帝王学といいますが、自分が継ぐんだという責任感が醸成されていますが、岩瀬社長は突然の継承だったのですね。

岩瀬 はい。そこらが大変です。食品の衛生管理や品質管理、従業員との接し方も何も分からない。ですから、いろいろ勉強しました。現在はS級惣菜管理士まで取得し、HACCP普及指導員の資格を持っています。

明日惣や協会のセミナーは学びがたくさん 成長の糧に

岩瀬 明日惣では先代との対立の話を聞くことも多くあります。私の父は、辞令を出した後はお金も口も一切出しませんでした。全く何も言いません。時代が変化しているので、私はいろいろなことを変えようと思いました。今振り返ってみ

ば、若気の至りだったという心境に至っています。協会のセミナーで、たくさん学ばせていただいています。

清水 どんなことを学ばれましたか。

岩瀬 ドラッカーをテーマにした同じ先生の講演を10年ぶりに聴き、経営者として受け取った印象が以前と全く違いました。当時は、変化していかなくてはいけないという思いが強くて気持ちの前のめりでした。先生の「基本が大事」という言葉も、そうは言っても新しいことを取り入れないと会社が回らないし失敗も大事な成長の糧と受け止めていました。今は「基本を磨いてこそ先がある」という言葉に「おっしゃる通り」とスッと胸に落ちます。自身の成長を感じました。

清水 岩瀬社長の気づきの感性は素晴らしいです。

岩瀬 私が日本惣菜協会に入会したのは、黒田久一副会長（フルックスグループ代表）の紹介でした。30代中頃と若かったので明日惣にも入れていただきました。最近は明日惣の懇親会で「先代と方向性が違うので新しいことにチャレンジできない」という愚痴を聞くと、私の経験を話せるようになってきました。まさに8年前の私がたくさんいらつしやるので、うまく中和していけるような存在になれるとよいと思っています。私は先代の気持ちも若手の気持ちも分かる年代になってきました。

清水 若い方のチャレンジ精神や現状を変えたいという気持ちは大切です。しかし、そんなもんじゃありませんよというところもあります。

岩瀬 そうです。そういうことに気づかせていただいた明日惣は、若手経営者が成長できるとても良い会です。

農業生産法人を持つ強みを生かした惣菜キットメーカーに

清水 御社では、お父さまが運営されている約50町歩（東京ドーム10・6個分）の農業生産法人から原料を仕入れているわけですね。

岩瀬 そうです。キャベツや白菜が高騰していた時には、全量は厳しかったのですがある程度は入れてもらいました。

清水 農業生産法人をグループに持っている強みですね。しかも産地が近いので物流費が安く、当然鮮度が高いので安全でおいしい商品ができます。

岩瀬 本当にそうです。父は70代後半になるのでクリハラが農業生産法人を力にしたいといけなと思っています。農業生産法人あつてのクリハラですから。

ＩＴは農業・障がい者と親和性が高い

清水 農業でやりたいことはありますが。

岩瀬 たくさんあります。農業はＩＴと含めてノーマライゼーションとの相性も良いので、先端技術を取り込んでいくと強い分野になる産業だと思っています。今まで農業はそういう視点で見られることは少なかったのですが、最近は注目されてきています。

清水 ＩＴとの親和性というと、例えばどういふことがありますか。

岩瀬 農業は、野菜の製造を土がしてくれます。種まきや肥料散布をドローンにすると、ドローン撮影で肥料の過多な所と少ない所を分析して、それに合わせた肥料の濃さをドローンが自動で均等に投下する技術もあります。今は農地管理が厳しくなっているので、ＩＴに託したい仕事はたくさんあります。

クリハラではどうしても人の手をかけなければいけない清掃などがありますが、ＩＴ化できることはほぼやりました。最初に生産管理の基本システムをサーバーやタブレットも入れて3000万円で作ってもらいました。これが一番高価でした。ＮＴＴのウィンフターの導入では、3人で22時まで残業をしながら対応していた仕事を現在は2人で定時までに行っています。システムの導入料金はすぐにペイできました。他はマイクロソフトの桐というパッケージなど安価なものを利用しています。障がい者の方にはリモートで動画編集やホームページの更新、見積もり作成、積算業務、サンプル依頼書類などいろいろな仕事を任せています。精神的障がいを持つ方や筋肉萎縮性側索硬化症（ＡＬＳ）など、障がいは多様です。

清水 障がい者雇用に注力されているのですね。

岩瀬 障がい者法定雇用率は2.7%（ただし25年4月からは2.5%。26年7月から2.7%と段階的に引き上げることとしている）ですが、当社は5.6%です。職場では普通に働いてもらっているので、外から来た人には誰が障がい者か



分かりません。デスク作業が無理なときには農業が受け入れられることもあり、農業生産法人を持つ良さはここにもあります。

清水 リモートでデータチェックや管理もできるのですか。

岩淵 仕事を渡して最初はでき具合をチェックしダメ出ししますが、慣れるとスムーズにできるようになります。仕事を細分化すると、まだまだ任せられる仕事は多いと思います。

法律の縛りで

改善できない農作業

清水 まさに発展途上ですね。

岩淵 農業生産法人の課題も多く、まずは労働基準法に縛られます。農業は、暑い夏は日中の酷暑時間帯を避けて比較的涼しい早朝や夕刻に仕事をしますが、今の法律はこうした作業時間に対応できていません。天候についても、雨が降ると畑作業ができないので仕事がありません。農業を利益の出る産業にしないと、後継者や働き手が減少する一方なので注

力していきたいと思っています。

清水 今、周辺農家から耕作してくれませんかと相談されることはありますか。

岩淵 多いです。これも法律の不思議な所ですが、相続だと農地を譲ってもらえますが売却できません。認定農業者で何町歩とされている方には農地を売却できますが、近隣の方の家庭菜園にしたいという所には売却することができません。

清水 農業基本法が改正になると、今までの一般企業の資本が49%までしか農業生産法人を設立できませんでしたが、66%に変わる予定になっています。民間の参入が増える可能性があると思います。農家に新しい風を入れていただくことで、若い方が就農したい産業になるといいですね。

岩淵 キャベツがなくて高騰した時期も海外産を入れず、欠品せずに乗り切って出荷させていただきました。春先のキャベツは九州で採れたものを貯蔵して流通するのですが、今はその貯蔵庫が空になっていると言われていますので、しばらくキャベツは高値が続くと思います。懸念されるのは、一時しのぎのつものの輸入野菜が国内産に戻れなくなることです。海外産が安くて安定していると、加工業者は国産に戻るのには難しいからです。

調理のある明るく楽しい食卓を家庭から消さない

清水 御社は企業経営において何を大切にしておられますか。

岩淵 企業理念は「食卓を明るく豊かに」。です。人と人が食を囲み、そこが常

に楽しいものであるということは必須です。その空間を作ることをご家庭の方に諦めないで欲しい。料理を作って出すことに負担を感じないで楽しんでもらえるよう、何でもしたいと思っています。私たちは野菜などを調理することで、明るく楽しい食卓を通して健康に貢献したいと思っています。

清水 お父さまから学ばれたことは何ですか。

岩淵 父は当社にも他社にもキャベツや白菜など、基本の野菜を廉価で販売します。私は若い頃、父に「法人だから付加価値を付けた有機野菜やブランド野菜を作って所得を上げた方がよいのではないかと」口を出したことがありました。父は「ブランド野菜は一部の高所得者のし好でしかない。私の農業生産法人は、一般消費者の基本生活を支える食料を提供する義務がある。安全な野菜の供給が途絶えないように、安心価格で提供し続けることが農業者のプライドだ」と言いました。野菜が高騰している今は、父の言ったことが理解できます。

清水 成長されましたね。

岩淵 野菜がなくなり高値になるという経験を繰り返すうちに、キャベツを毎日欲しいだけ買える環境が消費者の幸せだと実感しています。

清水 最近は野菜の持つさまざまなデータを測定できるようになったので、科学的根拠を持って体に良い野菜の判断ができるようになってきました。

岩淵 一般の野菜が農薬をたくさん使っているのかというと、国が定めた農薬の

使用基準を順守するという省令に従って育てないと市場に出せません。その点を知らないで、名前に踊らされて高い野菜を買ったことになってしまいます。とはいえ、バリエーションとして高所得層に向けた高価なものがあることで野菜市場の魅力になっていると思います。

清水 御社のような企業がノウハウを構築されると、今の農業問題はかなり解決の糸口が見えてくるように思います。野菜の出口戦略が楽しみです。今の耕作地50町歩がもっと増える可能性があります。耕作放棄地に悩む地域にも貢献できますね。

岩淵 群馬には食品会社がたくさんあるので、惣菜業界を盛り上げていきたいと思っています。そのためには、工場の生産体制をしっかりを整えるために協会の山田祥男アドバイザーにコンサルタントとして入ってもらっています。プロの方にお世話になれるのは協会のおかげです。また、協会のJHACCPを取得して、協会のバックアップもいただいています。

清水 協会の会員さま向けの事業ですから、皆さんに協会を上手に利用していただけならと思っています。最後に、業界への期待をお聞かせください。

岩淵 栄養を摂るだけでなく、人と人を楽しくつなぐ『食』を忘れずに提供していけるような産業になれたらと心から思います。

清水 今日はご自身の経験から、若手経営者への発信や日本の食の本質まで幅広く大切なお話しいただきました。ありがとうございました。

2025年5月開講 通信教育

デリカアドバイザー養成研修 受講申込み受付中

受講申込4月1日から5月31日まで

全国で3,565名(25年3月現在)のデリカアドバイザーが活躍しています!

【受講の流れ】

受講申込期間
4~5月

通信教育
5~7月

修了試験
8月

合格発表
9月

スーパーマーケットや百貨店、惣菜専門店等の惣菜売場・店舗で働く方々に向けた教育プログラムです。知識を身につけることにより、自信を持ってお客様と接することができるようになり、商品の魅力や安全性を正しく提供することで、店舗の接客力向上につながります。

カリキュラム内容

- 惣菜を取り扱う方へ
- 食品の安全と信頼のために
- 役割と基礎知識
- 表示と品質管理

【デリカアドバイザー取得のメリット】

パートナー

- 栄養やアレルギーについて学べる
- 商品陳列を学べる

接客に対する自信UP

店長・リーダー

- パートナーや新入社員の人材教育に活用できる
- 一つ一つの仕事の意味を理解し意識が高まる

店舗全体の接客
レベルUP

店舗

- 認定証の店頭表示ができる
- 他店との差別化

お客様の信頼感UP

【受講料】(10%税込)

正会員	16,500円
賛助会員・協力会員	17,600円
協力団体	17,600円
一般	22,000円

※協力団体についてはホームページをご覧ください。

店頭表示実施企業

中部フーズ(株)
(株)関西スーパーマーケット
(株)イズミ
(株)さとう
(株)ラルズ
(株)デリカサイト
(株)フジ
(株)マルヨシセンター
(株)マルイ
(株)Aコープ東日本

店頭表示で
お客様との
コミュニ
ケーションに!



上記企業など65社で実施中 順不同

【お問い合わせ】

一般社団法人 日本惣菜協会

〒102-0093 東京都千代田区平河町1-3-13 平河町 フロントビル2F TEL:03-6272-8515 FAX:03-6272-8518

E-mail:delica@nsouzai-kyoukai.or.jp HP https://www.nsouzai-kyoukai.or.jp/



申込はマイページ (WEB) から