

業務用たれのOEM供給事業、好調
食品メーカーや飲食チェーンなどから、厚いご支持

株式会社ヤマミ醸造（代表取締役社長）竹内加代子



創業からまもなく70年を迎える当社、ヤマミ醸造 たまりを中心に、米菓向け等の分野で実績を築いてきた 近年、力を入れた業務用のOEM事業が業績を牽引する

米菓向けのたまりで 経営基盤を築く

大手醸造メーカーに技術職として勤めていた父・土屋春雄でしたが、数年目に脱サラ。居住地の愛知県武豊町において自ら、醸造関係の事業を興じたのが当社、ヤマミ醸造のそもその始まりです。昭和32年、30歳を目前にしての、大きな決断でした。

当初は信州方面の味噌醸造三元を回りながら、商品を関東方面の市場へと橋渡しする仲介的な仕事が多かったそうです。ほどなく、醤油の醸造を手がけるようになります。最初は、大手醤油メーカーへの桶売りで経営を回っていたのですが、やがて独自の商いをやってみたいという思いが強まり、実行へ。漬物メーカーや佃煮メーカーに売ろうとしたのですが、なかなかうまくいきません。苦戦

続きのなかで行き着いたのが、あれやせんべいなど米菓向けへの売り込みでした。

当時、米菓の一大産地である新潟などには、すでに名だたる大手醤油メーカーががちりと入り込んでおり、無名の新興には参入の余地などないようにも思えたことでしょう。

ただし醤油そのものではなく、ヤマミの得意とするたまりなら、勝負もできるのではないか。春雄は、「そうひらめいた!」と言います。営業に駆け回るなかで試していたたきころ、「これは面白い」、「これまでと一味違う商品に仕上がる」と大きな反響が。採用の話が、次から次へとまとまっています。

醤油全体の生産量・消費量を踏まれば、たまりの量はさほどではありません。大手メーカーにとってはメリットがさほどなく、手を出す必要

もない。そんな醤油業界の構図構造が、私どもにとって幸いしたのでしよう。販売は順調に伸び、経営の屋台骨を支える存在になっていきます。

たまりベース調味液、 多彩なラインナップ

結婚を機に、昭和59年から夫・竹内三之と私、二人揃って家業のヤマミ醸造で仕事をするようになります。夫は同業の出身で、現場経験も豊富に有していました。

ちようどこの頃、新規事業として、たまりベースの調味液事業が立ち上げられます。経営者・春雄の決断であり、その指名によって新規事業部門責任者の地位に就いたのが、夫でした。業務用PB（プライベートブランド）としての商品化、市場投入を発表。その後、ラインナップを急速に

拡充していきます。

納入先としては米菓・菓子メーカー、食品加工メーカー、水産加工メーカー、製麺所、カット野菜メーカー、佃煮メーカー、漬物メーカー、コンビニ総菜メーカー、惣菜パンメーカー、スーパーマーケットバックヤード、ホテル厨房、給食センター、老人ホーム・介護施設、焼き鳥店、居酒屋、うどん・そば店、もつ鍋店、とんかつ屋、パスタ店、ステーキハウス、ラーメン店などがあります。また通販物販サイト、イベント屋台などへも出品してきました。



商品アイテムとしてはラーメンのかえしだれ、唐揚げのたれ、鍋のたれ、総菜キットのたれ、精肉の味付けだれ、ご当地グルメのたれなどがその代表格です。

事業は順調に伸び、経営を支えるもう一本の柱となってきました。平成9年には、たれ専門工場が完成し、キャパシティも大幅に拡充します。

業務用たれOEM受託に、厚いご支持

夫が代表取締役社長に就いた平成16年ごろから、調味液事業の方向性を見直しに着手します。OEM——相手先ブランドの商品を受託製造——を主体にやっつけていこう、という考



え方です。世の中にひとつしかない、自分たちの店専用のオリジナル業務用たれが欲しい。ライバル店との差異化によって、集客・商売繁盛に結びつきたい。既存のお客様、しかも少ない方たちから、そんな声があがっていたのを、営業回りなどで耳にしたのがきっかけだったそうです。その願い、その夢を叶えるお手伝いをさせていただきましょう、と方向転換に踏み切ったわけです。

お客様にとってのOEMのメリットとして、①仕込みの手間が省ける、②メニューアイテムを増やしやすい、③人件費・光熱費の削減が図れる、④味のブレが解消できる、⑤店舗展開のスピードアップも実現できる、⑥5つのポイントを打ち出して、お客様へ



アピールしてきました。

また小ロットだった250kgからの受託もOKとすることで、①在庫リスクがなく、②賞味期限も安心、③季節限定メニューなどにもラクラク対応、④商品ロス低減＝SDGsと⑤メニューラインナップ拡充を実現できるなど、5つのメリットを前面に打ち出しました。

豊富なオリジナルたれの開発実績で培ったノウハウと、全従業員の1割強にもあたる10数名もの営業開発スタッフ体制こそ、私どもヤマミ醸造の強みであると考えます。いまどのようなメニューが街で流行っているのか、これから流行りそうなメニューとは何か…。レシピの提案までも含めて、それぞれのお客様へ一貫対応。味のイメージだけでもお聞かせいただければ、私どもで咀嚼し、研究開発にかけてイメージを再現し、お届けします。ご満足いただけない場合は再度、提示させていただきます。

こうしたお客様第一主義に徹した企業姿勢、サービス展開に対し、多くの皆さまから大きな信頼と高い評価、支持を頂戴しました。それが、好調な業績のバックボーンになっていると思います。



コロナ禍での社長交代、安全運転に徹して

新型コロナウイルス騒ぎがまだ、収まりきっていないなか令和3年、夫からの「君も経営に責任を持って!」のひとこと、この私が代表取締役社長に就くことに。夫は代表取締役会長に退いたかたちとなりましたが、実際のところ、手助けなくして会社を回していくことなど、とてもできません。とりわけ営業を含めた現場業務に関しては、私自身、経験不足と未熟さを重々承知しているところです。

経営全体に関しては、先々代(父)と先代(夫)の時代にわたり、育て上げられてきた幹の部分の大切に、捻

じ曲げてしまうことなどないよう、かじ取り役をこなしているつもりです。

たまりししょうゆ、米菓用たまり、業務用調味液の二本柱からなる、ブランドのとれた事業構成。そしてまた、大口取引先への依存体質を避け、多くの業界・業態との間に比較的小口な取引チャネルをいくつも拓くことで経営リスクを分散し、健全経営体質を確立してきたことも、大いに評価されるべきではないでしょうか。実際、新型コロナウイルス禍において飲食業界が大きなダメージをこうむった際にも、弊社の売り上げへの影響はほとんどありませんでした。

社長業も3年目を迎え、コロナ騒ぎも落ち着きを見せていることですし、そろそろ経営面で新しい一手を打つ考えも。粉末調味料分野への本格参入も、その有力候補のひとつになつてきそうです。

息子たちが二人とも社業に就いており、すでに中堅的な立場で活躍中です。数年後をめどに代を譲るつもりです。若い世代が、ヤマミ醸造をどう盛り上げていくくれるのか。期待していますし、楽しみにもしています。



竹内加代子 たけうち かよこ

愛知県豊武町にて、ヤマミ醸造を営む土屋春雄・環夫妻の長女として生まれる。短大卒業後、食品関連会社に勤務。昭和59年、結婚を機に退職し、夫・竹内三之とともに家業のヤマミ醸造に入社、総務・経理・人事畑を歩む。平成16年、三之の代表取締役社長就任(二代目)に伴い常務取締役に。令和3年、代表取締役社長へ昇格(三代目)。三之・代表取締役会長と二人三脚で社業発展に勤む

代表者 代表取締役会長 竹内 三之
代表取締役社長 竹内加代子
創業 昭和32年
設立 昭和63年
事業内容 たまりししょうゆの製造、加工調味料(つゆ、ソース、ドレッシングなど)の製造、米菓用調味液(あられ、せんべいなど)の製造
所在地 〒475-0823 愛知県半田市港町3-106
電話 0569-23-0703
URL <https://yamamijyozo.co.jp>
資本金 2000万円