



プラスチック化の進む 酸性食品の容器

—ジュース・ベビーフード・カットフルーツ—

酸性食品は比較的低い温度で殺菌できるため、プラスチック容器が早い時期から導入されました。

特にホット充填されていたガラスビン入りのジュースは、ここ15年の間にポリエステル容器に次々と置き換えられています。まず最初に64オンス缶（約1.814kg）、次いで伝統的な46オンス缶（約1.304kg）に代わるものとして導入されました。

その後、充填前後の温度管理、容器の性能の向上など

によって、現在では20オンス（約0.567kg）から128オンス（約3.628kg）タイプまでラインアップされるようになってきました。今後は、ジュースのほかジャムやゼリー、バスタソースなどの酸性食品もポリエステル容器に置き換えられるものと考えられます。

また、これまでガラス容器の牙城であったベビーフード製品も、近年、酸性乳児飲料に射出成形のプラスチック容器が使われるようになり、この分野でもプラスチック容器化が進んでいます。

一方、カットフルーツやライスフルーツ製品には多層バリア系プラスチックカップが使われています。ピール開封できる軟包材で密閉した製品が消費者から好まれています。



多層バリアプラスチック容器に無菌充填されたベビーフード

〔Food TECHNOLOGY, USA VOL. 56, NO. 3〕

Topics

すかいらーくの 「ルームサービス」

サービス開始から丸4年が過ぎた「すかいらーく」の宅配サービス「ルームサービス」が進展著しいHMR市場の中で注目を浴びている。

「ガスト」と「すかいらーく」にデリバリー機能をもたせたものだが、現在では社内的にも「ルームサービス」機能をもつ店舗が主流であり、標準店舗であるという位置付けだという。

HMR市場の攻略を本格化させている同社の動きで注目されるのは、デリバリー対象エリアの拡大だけでなく、マーケットの深耕を目指したより専門性を高めたメニューの採用であろう。その中で特に注目されるのが「バーミヤン」の中華メニューの導入。

「ルームサービス」の実施店舗が1,000店規模であることを考えると、まさに日本最大の料理の宅配サービスのインフラが構築されつつあると言える。



ジーズ 創刊号

社長挨拶

創刊によせて

いつも、
お客さまと共にありたいと
願っています。

ISO 9001・2000年度版に、「顧客満足度」が重要項目としてあります。当社も、昨年10月から顧客満足度のアンケート調査を開始しました。厳しくも誠かいご回答を戴きましたが、その中で「営業マンの情報提供が不足」とのご指摘を多数戴きました。

営業マンの研鑽・教育が急務と考えておりますが、それと同時に会社として、株式会社ギンポーパックが何を考え、どのような活動をしているかをご報告することも、私の役割と反省致しました。

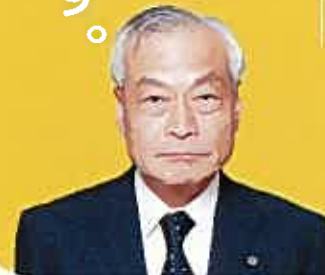
「ジーズ (Gs)」の創刊にあたり、なお一層のご批判、ご意見を賜りますと共に、この「ジーズ」が少しでも顧客満足度の向上の一助になればと願っています。

ところで、9月1日から7日まで、中小企業金融公庫の中国投資ミッションに参加し、北京、西安、上海を駆け足で見て参りました。

今の中国を一瞥で表現するならば、弱肉強食の自由競争社会、拝金主義、正に資本主義社会の原形を見る思いです。

それに比べ、今の日本は大きな政府で活力の無い、まさに社会主義国家の弊害を背負った国になっています。どうすれば良いものでしょうか。

先ず、個人個人が自立心をもつ事だと思えます。政治に頼らず、会社に頼らず「リスクに挑戦する元気と勇気」ここから、再スタートしてみましよう。



株式会社ギンポーパック
代表取締役社長
飯島佑輔

contents

- 社長挨拶《創刊によせて》
いつも、お客さまと共にありたいと願っています。
- ハイブリッド研究会レポート
これまでの薬膳・これからの薬膳
- 商品開発とHACCPについて〈Vol.1〉
もうける仕組みづくり
- 業界見聞録
“伝えることの大切さ”
- 情報BOX
海外情報/Topics

これまでの薬膳・これからの薬膳

講師●山辺 晃 (誠晃産業株式会社 代表取締役)

“健康なからだで長生きできる” 秘訣について、「薬膳」に造詣の深い、山辺晃氏にご講演をいただきました。その内容の要約をここに紹介します。
(2002年9月10日 第220回ハイブリッド研究会より)

これまでの薬膳

薬膳という言葉はもともと中国から渡来した言葉ではなく、日本でつくられた和製漢語であるといつて、ほぼ間違いのないと思います。高名な漢方薬学者、難波恒雄博士が漢方薬というものが、なかなか日本の風味に馴染まないのを、馴染ませる方法として「薬膳」という言葉を考えられたといひます。

また、「医食同源」も和製漢語で、「薬食同源」と中国で言われていたものを、新居裕久医師が現代人に親しみやすいようにと「薬」を「医」にかえて造り出したものです。薬膳には「食療」(治療を目的にしたもの)と「食養」(病気を防ぐもの)があります。日本で見直されてきているのは「食養」を主としたものですが、この分野の薬膳料理はうまくいっていません。富山市の「くすしそば」と東京銀座の薬膳レストランくらいのもので。

その理由は、中国では「薬も食も同じ」とされていて“陰陽論”“五味(酸・苦・甘・辛・鹹)論”“五性(寒・熱・温・涼・平)論”など、遠く漢の時代からその時代によって理論・知識が違うので分かりにくく説明しきれない。そのためかポピュラーにならない。このなかで一番分かりやすいのは、「気・血・水・食・動・休」だといひます。気を中心として、これに加えて血を重要視しなければ健康にならない、という理論です。「血気盛ん」という言葉があ

りますが、血と気が一緒になっている状態で、これを良くするために食べ物があり、運動があり、休息がある、という訳です。これが現在の漢方的な薬膳の理論の基本ですから、よく理解してください。

これからの薬膳 —マクロビオティック—

では、健康食品や薬膳はどのような形で進んでいくのか。それは明治のおわりから大正にかけて桜沢如一先生が提唱された「マクロビオティック運動」がその代表でしょう。中国の易学という「陰と陽」の性格をあらゆるものに付し、陰と陽は相補することを説き、それを食物にもあてはめた。この言葉は横文字にみえますが、日本語で「長寿」という意味を持ち、全世界に通用しています。

また、漢方薬の陰と陽と中性と同じように、食べ物や人間の体質、精力にも陰と陽と中性があり、食べる時こうしたことを考えてバランスよくとっていけば、健康なからだで長生きできる、というものです。

その理論の根底にあるのは、故近藤正二氏(元東北大学名誉教授)が日本全国を回って食生活と寿命の係わりを調査された結果「緑黄色野菜・海藻・大豆」の食習慣が長寿に重要な要素であるという調査報告でした。

これらを総合して、アメリカに留学していた久司道雄氏が、アインシュタイン博士と陰陽論を戦わせたのをきっかけに、アメリカでユダヤ人を中心に食事指導を始めました。これがマクロビオティック運動の全世

界普及のはじまりなのです。やがてエイズの発症を抑える、ガン予防に効くなどと評価が高まり、アメリカ人の食生活を警告したマクガバン報告(1977年)、さらにその成果が結実したのが1990年アメリカ国立ガン研究所(NCI)が実施した「デザイナーフーズ計画」です。

この結果、「この食品に含まれる食物繊維はガン予防に効果がある」との表示が可能になり、ニンニク・大豆・生姜・セロリ・キャベツなど約40種の食物が認定されました。まさにマクロビオティック運動が認められた、ということです。さらにWHO(世界保健機構)でも栄養補助食品の国際基準を作ろうとしています。



◀アガリクス「喜望の雫」
▼大豆アイス「ピースビーンズ」

ことほどさように、日本から発祥したマクロビオティック、まさにこれこそ「これからの薬膳」のあり方と一致すると思います。薬膳は漢方薬ではなく、日常生活にある味噌汁など日本固有の食べ物を見直し、日常の食生活に取り入れること。そこから良いものを作り出していくことが「薬膳」ではないか、と思います。



商品開発と Vol.1 HACCPについて

文●金澤俊行(フーズコア 顧問)

もうける仕組みづくり

もうける(儲ける)とはどういうことか。今、毎日の営業活動や生産活動で、自分が行っている事がどんな儲けになっているのかという事を考えて行動することが求められている。企業はお客様に物を売り、満足度を売り、その見返りとして利益を得るものだということはご承知の通りである。この儲けとは利益のことだが、「もうかりまっか?」という挨拶にはいろいろな物(意味)が含まれているのではないだろうか。相手の気持ちを柔らかく包み込む挨拶だと思う。ある企業では企業方針として、儲け=利益には①営業利益 ②節約利益 ③交渉利益 ④イメージ利益という4つの利益を設定し、企業活動を行うよう従業員教育を行っている。

- ①営業利益は、商品の売買による利益
- ②節約利益は、いずる(出)ものを制し、経費を節約することでコストダウンすることの利益
- ③交渉利益は、対人関係の交渉によって生ずる利益
- ④イメージ利益は、企業自体が持つ雰囲気(従業員の躰、企業の生き生きした環境、お客様に対するサービス、品質など)が作り出す信用度とか、信頼度とか安心な

HACCPとは?

Hazard Analysis(危害分析)
Critical Control Point(重要管理点)の略

1970年代、月着陸を目指すアポロ計画の中で、宇宙食の安全確保のために考え出された食品管理手法で、その後汎用性のある食品管理手法として国際的に広く認められている食品安全性を確保するための方法。

企業だということに結びつく企業イメージによる利益である。

通常、利益の意識としては、営業利益、節約利益までのことは行われていると思われる。他の2つの利益については、どこまで意識されているだろうか。この4つの利益は自分がどんなポジションで仕事をしていても、そのポジションによって何らかの利益に貢献しているのだ、という事を意識して行動する中に生ずるものだ、ということではないだろうか。またある企業では、自分の給与が時間給でどのくらいか、ということ意識して行動することが求められている。これは、自分の人件費が含まれる固定費(人件費)に見合う仕事をして粗利を得ることである。この粗利を得るために自分が上記4つの利益のいずれかに寄与しているのだという自覚をすることが大切である。

今回のテーマ「商品開発とHACCP」は、この4つをバックグラウンドにして、主にメーカーの立場でもうける仕組みについて、損益分岐点を中心に商品開発の展開をしていく中で、現場におけるHACCP対応について述べてみたい。

“伝えることの大切さ”

日本語はモノログというか……日本の小説は、なんとなく自分の内にある感情を表現したようなものが多く、およそ会話を楽しむなどという小説は少ない。だいたい日本語は会話に適さないし、言っていることが大変分かり難い。欧米は、ゲーテの「ファウスト」のようにダイアログ、この方が分かり易い。

かつて米国で勤務中、300人ほどの米国人を使っていたが、意思の疎通と言う意味では、そ

の時の方が間違いなかった。一般的な日本人よりも偏差値が低い人もいたが社長のスピーチが理解できないとドンドン聞いてくるが、日本人の大部分は質問しない。

「分かりました」なんて調子のいい返事をするから、てっきり了解しているものと思っていたら全然分かっていなくて、とんでもない方向へ行ったりする。これはすごく疲れることだということが最近分かってきた。

ある人が「西洋文明でインドと中国には入ったのに日本に入っ

ていない」と言っていた。そのせい

いかどうか定かではないが、議論する、説得するという手法が日本人には欠落しているような気がする。だから、かなり分かり易く言っている積もりがよく伝わらない。大きな声でいっているのだが、さっぱり通じていない。同じ社内に伝わらないのだから、お客さんに伝わる筈がない。

情報は7掛けで伝わる。AさんからBさんへ伝わった話が、BさんからCさんに届いたときにはその半分の情報になる、と言うことを理解しておいた方がいい。

業界見聞録

文●古田 基

古田 基(ふるた・もと) 株式会社フードシステム 代表取締役社長
昭和31年、慶應大学法学部卒業後、日本ビクター株式会社へ入社。JVCアメリカ社長、企画室長等を歴任。昭和51年、株式会社フードシステム設立。流通・外食・中食等、幅広い分野でコンサルティング活動を行う。

【ハイブリッド研究会】21世紀の食品産業の変化・進展を展望しようということで、食品産業に関心のある異業種の仲間が集まっています。食品関係の話題。メンバー各自が日頃かえる問題点などを切り口にして、それぞれ違った角度から研究・討論しようというものです。ハイブリッド研究会の案内および過去の講演テーマについては、フーズコアのホームページ(URL: http://www.foodscore.com)をご覧ください。