

フードビジネス全般をサポートする

「食の駆け込み寺」として



一般社団法人 日本厨房工業会 会長
タニコー株式会社 代表取締役会長

谷口 一郎

Taniguchi Ichiro



一般社団法人 日本フードビジネスコンサルタント協会 理事長
エーエフディーコンサルタンツ株式会社 社長

竹谷 稔宏

Takeya Toshihiro



一般社団法人 日本厨房工業会 広報担当副会長
日本洗浄機株式会社 代表取締役社長

中川 幹夫

Nakagawa Mikio



ホテルメルパルク東京
6階「シェルの間」にて

◆ あけましておめでとうございます ◆

「厨房」新年号、恒例の新春対談。今回は、一般社団法人 日本フードビジネスコンサルタント協会 理事長の竹谷稔宏さんをお招きし、フードビジネス全般をサポートするコンサルタントについて、また厨房業界のこれからの課題について対談を実施いたしました。

聞き手は、日本厨房工業会 会長のタニコー株式会社 谷口会長、そして広報担当として日本洗浄機株式会社の中川社長につとめていただきました。

対談内容は、本文26ページから始まりますので、是非ご一読ください。

日本厨房工業会 広報編集委員会

一般社団法人

日本フードビジネスコンサルタント協会

フードビジネスの様々な分野で活躍するコンサルタント達が、ネットワークを構築し、協力、連携し、クライアントのフードビジネスにおける様々な課題や願いに対し、調査企画から商品開発・運営・教育・経営全般までの施設開発に必要とされる質の高いサービスを提供していく事を目指している。

〒154-0001 世田谷区池尻2-35-9 マンション池尻1007

TEL : 03-6684-5945 FAX : 03-5431-1230

<http://www.fbcj.or.jp>

フードビジネス全般をサポートする 「食の駆け込み寺」として

中川副会長 あけましておめでとうございます。月刊厨房の1月号の新春対談、はじめさせていただきます。私、広報編集委員の中川幹夫と申します。よろしくお願いいたします。

谷口会長 日本厨房工業会の会長を務めさせて頂いております谷口一郎と申します。業務用厨房の設計・施工の会社の会長をやっております。よろしくお願いいたします。

竹谷理事 日本フードビジネスコンサルタント協会の竹谷稔宏^{たけや としひろ}と申します。また、エーエフディーコンサルタンツ株式会社の代表をやっております。よろしくお願いいたします。



FBCJの設立経緯と事業内容

中川 まず、一般社団法人日本フードビジネスコンサルタント協会〔以下、FBCJ〕の設立経緯と事業内容からお伺いします。

竹谷 設立は3年前、2014年7月になります。なぜこうした協会を設立しようと思ったかといいますと、我々の諸先輩方がキッチンデザインコンサルタントというものを作られたんです。ツカモト・アンド・アソシエイツの塚本（貞省）先生を筆頭にいろいろな方がおられますが、食と厨房を結びつけるコンサルタントとしての地位を確立していただいたこと、その功績が非常に大きいんです。諸先輩方が確立した、厨房に特化した『厨房コンサルタント』がなければ、現在の我々の地位もなかったと思います。ところで今、時代のニーズとして外食産業はますます発展しています。そこで、厨房だけのコンサルタントに特化するのではなく、「食全般に対するお手伝いができないか？」ということで、当協会では食に関わる様々なコンサルタントを行う方々に、理事として登録していただいているんです。外食業界、そしていろいろな分野の食のビジネスをサポートしていきたい、つまり諸先輩方の功績を、さらに広げる



という意味合いで当協会が設立された訳です。

中川 なるほど。ところで、この「フードビジネスコンサルタント協会」という名称なんですが、どういった経緯で決められたのですか？

竹谷 まず「フードサービス」や「フードコンサルタント」という名前が非常に多いんです。先程も言いましたが、厨房設計だけに特化せず、フードビジネス全般に対するサポートをしていきたい。

そうした意味合いで「フードビジネスコンサルタント」という名称に決まったという経緯です。ですから、飲食店だけでなく、病院やホテルなど様々なコンサルタント、あるいはメニュープランニングなども行っています。

谷口 オペレーションなども含めて、ということですね。

竹谷 そうですね。厨房設計だ

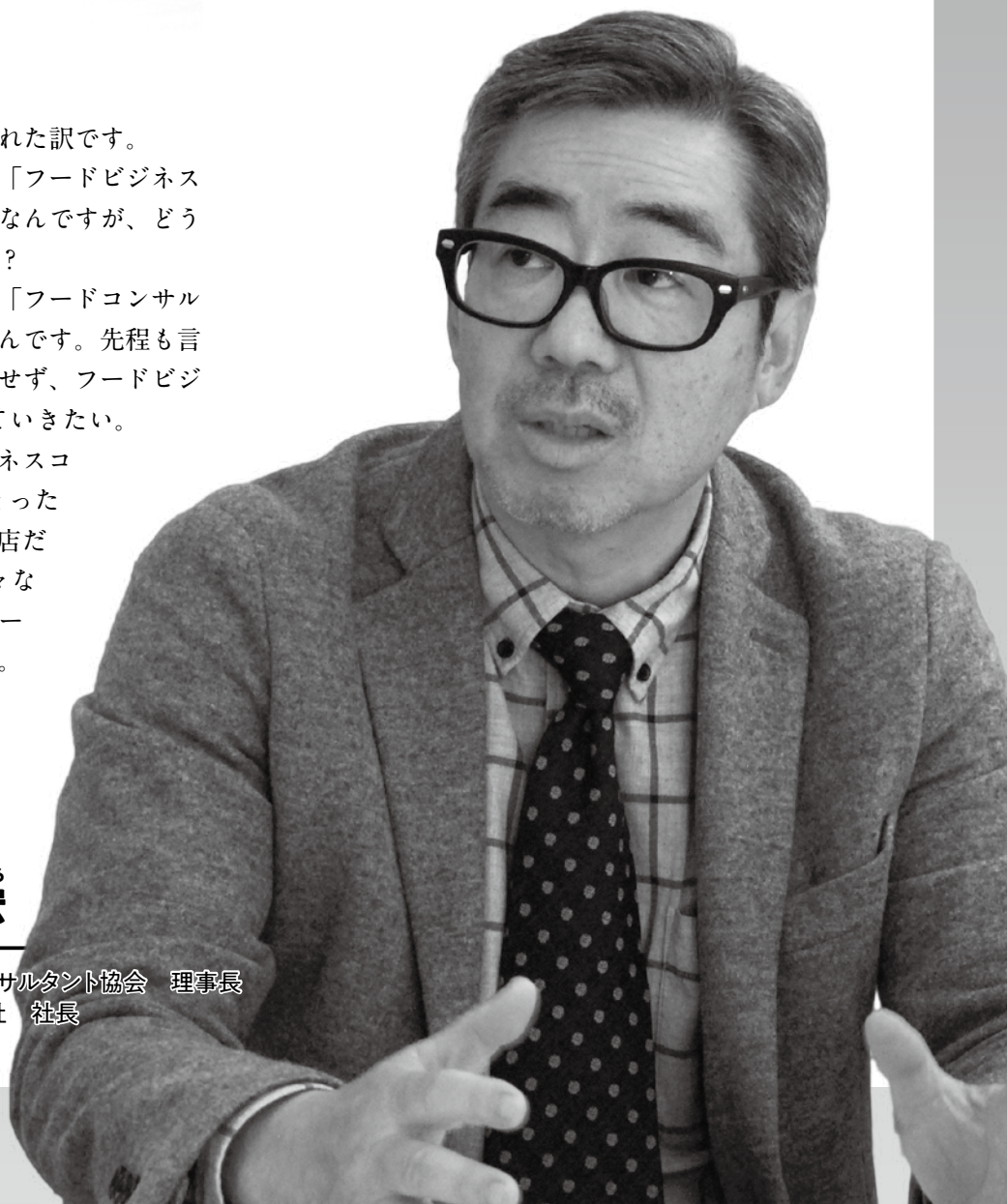
けでなく、オペレーションにメニュープランまで、規模の大きなビジネスであっても、全て実践的に指導させていただける体制をとっています。

中川 次に、現在の事業内容について教えていただけますでしょうか。

竹谷 まず第一に、食関連の資格認定制度をやっています。3級から1級まであります。3級は外食概要の基礎編、2級は中級編となり、飲食店の企画プロデュースのための全体の概要を勉強していただきます。そして、1級は完全なレストランプロデュースになります。ですから、内装設計から事業計画、厨房設計にオペレーションまで全てが網羅されています。これまでに15～16名くらいの方々が1級を取得されています。

中川 そんなにいらっしゃるんですね。ちなみに2～3級はどのくらいいらっしゃるんですか？

竹谷 2級は今年始めたばかりで、まだ取得者がいないんですが、3級は昨年でだいたい54名程合格し



たけや としひろ
竹谷 稔宏

一般社団法人日本フードビジネスコンサルタント協会 理事長
エーエフディーコンサルタンツ株式会社 社長

ています。基本的に筆記テストになるんですが、教本を読んで、マークシート方式の試験を受けていただく形になります。ですから、厨房業界の方々が、クライアントの要望や外食業界の概論を知るためには非常に勉強になるかと思います。実際、厨房業界の方々がとても多いです。そして3級に合格すれば2級、2級に合格すれば1級を受けられるんですが、ある程度の知識レベルがあれば、特別に面談で1級に飛び級できる仕組みもあるんです。ですから、1級受講生の1期生は社長が多いですね。あるいは会社の上層部の方々などが大勢受けられています。

中川 そうなんですね。

竹谷 ただ、受講スケジュールがなかなか厳しくて、3ヶ月の間に10講座、朝9時～夕方5時まであるんです。

中川 試験に合格すればいい、という訳ではないということですか？

竹谷 はい、1級と2級は基本的にペーパーテスト

はないんです。企画書を作り上げて、最後に発表という形で、これに質疑応答を加えて可否の判定を行います。当然10講座の中でプロデュースに必要な知識は全てお教えします。事業計画の作り方はもちろん、厨房設計の図面まで引いてもらいます。

谷口 えっ、図面まで引くんですか！

竹谷 ええ、手書きで引いていただいた図面を弊社でCAD化して、パースに起こします。受講生の皆さん個々の、自分のお店がカラーのイメージでできあがるということですね。ですから、その思い入れを持ちながらプレゼンテーションしていただく。これが1級の内容となります。

中川 なるほど、本格的な内容ですね。

竹谷 ええ、ですから、受講された方々には「とても勉強になった」とおっしゃっていただいています。この他には、定期的にセミナーを行っています。様々なテーマがありますが、例えばフードサービスの経営者の方向けであれば、「サービスとホスピタリティの違い」というものがあります。「サービス」というのは、物を運ぶ行為とご理解いただいたとして、「ホスピタリティ」というのは、そこに真心とか気配りといったケアが入ってくる。「ホスピタリティ」という言葉は「ホスピス」からきているんです。「サービス」にケアは入っていない。「フードサービスにおけるケアとは何か？」そういった部分を専門家をお招きして受講していただく。そして、その後に理事とパネルディスカッションするという2部構成で開催しています。その他にも、年に1回、2社だけですが、無料コンサルティングなども行っています。また、各理事が「食のコラム」や「メルマガの配信」などもやっています。

中川 非常に多岐にわたっていますね。

竹谷 はい、当協会の事業内容として基本的に『食の駆け込み寺』になりたいという思いがあるんです。各理事達のカラーというのは様々なんですが、公的なビジネスは、なかなか個人には依頼しにくいんです。ですから、実務を受注する協会団体を設立しよう、というのが大きな目的なんです。そこで、専門家の実務部隊を集めている。各理事達が様々な分野



たにぐち いちろう
谷口 一郎

一般社団法人日本厨房工業会 会長
タニコー株式会社 代表取締役会長



の専門家であることで、幅広い依頼に応えられる体制をとっている訳です。

FBCJのメンバーの専門分野の紹介

中川 理事のお一人、坂口もとこ先生の連載（フードビジネスコンサルタント魂）も始まっています。様々な分野の方々を集めて、幅広く食全体をサポートするということですが、理事の方々の専門分野を教えてくださいませんか。

竹谷 はい、「飲食店の企画・開業の総合プロデュース」は当然ですが、坂口でいえば「メニュー開発」に加えて「テーブルコーディネート」や「ホテルのビュッフェの食のデモンストレーション」なども手がけています。プロの料理人のサポートですね。それ以外にも、坂口は「機器開発」などもやっているんですよ。「フライパン」ですとか「シャーベットマシン」などがありますが、全て坂口のレシピを元にしたアドバイスで作られています。

中川 そうなんですか。

竹谷 また、「厨房設計」の専門家も沢山います。ホテル主体の方、飲食店主体の方、あるいは旅館、カフェテリア、社員食堂、病院等々。他にも「厨房機器開発」もやっています。そして「内装デザイン」や「インテリア」なども手がけています。それから「HACCP」ですね。衛生管理に特化されている

方もいます。そして、現場における実際のオペレーションの指導をするスタッフもおります。大きなプロジェクトであっても、様々なスキルを持った専門家が充分に対応できる。そういうことで『食の駆け込み寺』というテーマに繋がる訳なんです。

中川 なるほど。ありがとうございます。

人手不足を補う効率化・省力化

中川 続いては、厨房業界の課題に関してなんですが、「効率化」と「生産性の向上」については、どのようにお考えですか。

竹谷 やはり現在、外食産業だけでなく、社会現象として「人手不足」という問題があります。外食チェーンにおいても、人手が足りないため開店できないという状況にまできている。そういう状況の中で、既にアジア圏に人材を求めて雇用している会社もあるんです。某大手チェーンでは、中国に人材を求めて、雇用を進めています。というのも普通に人材を募集しても、人が来ないんですね。いわゆる「3K」は避けられる。カフェやコーヒー店など、一見おしゃれな業態には人は来るんです。ですが、フルサービスの現場では人手が足りない。当然、キッチン側の人手も足りない。経営者としては、人件費は上がるし、食材は高騰していく。「フードコストと

レイバーコスト〔FL〕を60～65%に抑えなくてはいけない」という、これまでの飲食店の経営構造が崩れつつあります。そんな中で、タッチパネルを導入することで、人が注文をとる手間を省くことができるなど、設備によって人手不足を解消する手法も増えてきています。また、一番大きな問題は、厨房で料理を作る方が少ないということです。人件費もかかってしまう。人時生産性^{にんじせいさんせい}が上がらないということです。経営者としては、厨房での労働力をどうにかして効率化したいんです。ただ、それを誰にどうやって頼めばいいかわからないのが現実でしょうか。例えば「串カツ田中」ってありますよね。

中川 先日、行ってきました（笑）。

竹谷 「串カツ田中」の社長と話す機会があったのですが、厨房に一番お金をかけているって言うんです。エアコンの性能であったり、掃除がしやすいような厨房設計であったり……それは、厨房で働く人達が一番大変だと知っているからなんです。ご自身が若い頃、実際に現場で働いていた経験から、厨房のスタッフの大変さを身をもって知っているんです。

中川 なるほど。

竹谷 それからもう一つ、社長がおっしゃってたのは、串カツを揚げるフライヤーがありますよね。オペレーターが一番大変なのは、オイルの交換だと。だから、「自動的に濾過して使い続けられるフライヤーって作れないんですかね」って言うんです。だから私「できますよ」って言いました。そういった機器開発に関することなども相談していただく機会があれば、効率化のきっかけとなる。

谷口 普通は、どこに相談すればいいかわからないですからね。

竹谷 そうなんです。社長もそうおっしゃってました。ですから、例えば日本厨房工業会さんや我々FBCJのホームページ等でも、もっと大きな声で「人手不足に対応できる厨房機器開発ができますよ！」とアピールしていけば、ニーズは大きいと思うんです。しかし、1台だけの受注となるとなかなか難しい話になってきます。1台で1,000万円かかるとして、投資対効果の問題とクライアントさんのニーズとを推し測らないと、全てを受け入れるのは難しいかもしれません。また、今マスコミでも話題ですが、急にAI導入に飛んでしまう傾向もあるんです。AIを導入する前に、厨房機器の自動化や効率化といったできることはたくさんある訳で、1,000～2,000万円もかけなくても、改善できるだけの技術力を厨房業界は持っているということなんですよね。ただ、厨房業界側も労力に見合う投資が出ないと取り組めないというジレンマもある。意外と受け身姿勢な部分はあるかと思うんですが、会長はどうお考えですか？

谷口 おっしゃる通りだと思います。作れないことはないし、実際連続フィルタリングって存在するんです。ただし、お問合せがあってから、「でしたら、これはどうですか？」となる。こちらからのアピールは確かに少ないかもしれません。

竹谷 そうなんですよねえ。

谷口 それから、どうしても厨房というと調理の部分だけが注目されがちです。しかし、何が一番手間が掛かるかというと、やはり先程のフィルタリング

ながわ みき お

中川 幹夫

一般社団法人日本厨房工業会 広報担当副会長
日本洗浄機株式会社 代表取締役社長



であったり、掃除であったり、皿洗いであったりするんですね。一気に調理を自動化することを考えるよりも、まずはそういった、人があまりやりたがらない作業を機器の開発や自動化で補ってあげる必要があるのではないかと思います。例えば、自動洗浄にしても、洗ってから帰るんだったら、自動でやってもらって早く帰った方が効率が良い。

竹谷 そうですね。それからHACCPに関しては、欧米に比べて日本はとてレベルが低いんですね。もう少し、ある一定のレベル基準が必要だと思います。だってこれからオリンピック・パラリンピックに向けて、海外からたくさんの外国人が来られる訳ですから。

谷口 その辺の衛生管理は今後、義務化も含めてどうなっていくとお考えですか。

竹谷 例えば厨房の床にしても、日本は側溝ですよ。欧米はスラブ貫通がOKなんです。日本式だと汚い水が側溝に流れている訳で、HACCPの観点からすると不衛生ですよ。衛生管理の面においても、こうした問題が多々あります。それから、経営者が今どうしても注視するのは、「FLコストを下げたい」という点です。労働力不足を機械に依存したい企業がたいへん増えてきています。ですから、日本厨房工業会様と私達FBCJが手を組んで、新機器の開発の道を開けば、充分にニーズはあると思うんです。生産性向上に繋がる可能性です。

中川 その生産性向上に関してですが、先生がこれまで経験された中で、何か成功例はありますか？

竹谷 成功例といえば、『大戸屋』ですね。例えば私が開発したものに焼き魚の『炭火の両面焼き機』があるんです。これは炭火の香りを付けつつ、ガスでの同時両面焼きを可能にしているんです。焼き時間を短縮しつつ、うまい具合に身がほぐれる様に焼き上げる。つまり、プロの料理人と同等の出来を機械で可能にしたんです。これを導入後、非常に焼き魚の売上が上がりました。プロの味を機械に依存して成功してるのが『大戸屋』なんですね。

谷口 「両面焼き機」はある意味、専用機である訳ですが、一方、多機能な機器というものもありますか。

竹谷 そうですね、業種・業態・オペレーションによって、やはり機械の内容は変わってきます。例えばスーパーマーケットのお総菜なんて、3時間も前に揚がっている訳です。AI機器を導入して繁忙時の1時間前あるいは30分前に揚がるようにすることはできるんです。

谷口 早く出すという事も、大事な事ですよ。

竹谷 はい。例えば「立ち食いそば屋」なんかでも、出汁を入れるのにマシーンを使って効率化しているお店もあるんです。

谷口 早さを機械に依存しているわけですね。

竹谷 つまり、業種・業態によって機械の種類は変わってくる。今後の展望としては、そうした点をフォローした機器開発という視点が大事になってくるのではないのでしょうか。それから「誰がやってくれるの？」という疑問に対してのアピールが必要だと思います。

谷口 経営者の方々に向けて「我々ならばできますよ」という声を届けたいですね。

国際化する来客・厨房対策 (オリンピック・パラリンピックに向けて)

中川 オリンピック・パラリンピックに向けて、今後厨房にはどのようなことが求められていくのでしょうか？

竹谷 当然、様々な国の方々が来られる訳ですから、多様化したメニューが必要になるでしょうし、宗教上の問題やアレルギーの問題などもありますね。



谷口 それから、衛生管理の面でも、最近ではO-157の問題などもありましたよね。

竹谷 そうですね、そうした「接触汚染」も事前に防止していかなければならない。例えば欧米においては、厨房設計に関しても、コンサルタントが入らないと営業許可がおりないんです。

中川 そうなんですか。

竹谷 はい、法制化されているんですね。日本では形だけまねている部分がありますが、やはり法的に変えていかないとなかなか変わらないと思います。

谷口 具体的には？

竹谷 例えば、我々みたいな人間が検査代行をするとか。

谷口 たしかに海外に行くと、カフェテリアでも、食品はスニーズガードに必ず入ってますね。

竹谷 日本の場合、旧式の指導の上、例えば「手洗い器を付けろ」と言われても検査の時だけ付けて、終わったら外してしまう（笑）。ユーザー側の意識も低いのかもしれません。衛生管理の面で、目に見えない部分の情報意識や危機感といったところで。

中川 ファーストフード店でも、トイレ以外に客用の手洗い場がなかったりもしますよね。何とか改善

していききたい所ですよ。

谷口 ところで、少し話が変わるかもしれませんが、最近「見せるキッチン」が増えてきていますね。

竹谷 オープンキッチンですね。今まではインテリアデザイナー側としては、厨房をあまり見せたくなかったんです。どこか汚いというイメージがあったのかもしれない。だから区画してしまう。でも最近は徐々にオープンキッチンの見せ方がわかってきていますね。ただし、「オープン化したキッチン」と「オープンキッチン」は違うんです。

谷口 とおっしゃいますと？

竹谷 オープンしていないと業態がなりたたないキッチンが「オープン化したキッチン」なんです。例えばラーメン屋とかです。これに対して、デモンストレーションによって食に対する期待感を高めたり、あるいは調理の音によってシズル感を喚起する。これが「オープンキッチン」なんです。最近では、デザイナーによっては、厨房の内装にしても見せ方を考えた演出をする方も増えてきています。そうしたデモンストレーションや演出によって、料理をより美味しそうに見せることは可能なんです。



機器の安全・安心対策

中川 続いて厨房機器の安全・安心対策についてお聞かせください。

谷口 そうですね、機器の安全というと、どうしても作り手側に任されてしまう所があると思うんですが、何か要望というものはありますか？

竹谷 ユーザー側からすると、カリブレーションがデジタルで見える、温度管理がしっかりできると楽なんです。そして、誤操作した場合はリミッターがかかるとか。つまり、目に見える形で管理できるようにしてあげる。アルバイト・パートあるいは外国人のオペレーターにしても、使い方が標準化されていた方が安定したオペレーションが期待できますよね。

谷口 なるほど。

竹谷 安全性に関しては、日本の場合は一定レベル以上の基準がありますので、ほとんど問題はないかと思います。

谷口 衛生面はどうですか？

竹谷 やはりクリーニングに関しては、当然やりや

すい方が良いですね。先程お話があった様に、閉店後にセットして帰れるんだっいたらたいへん楽ですよ。ただ、投資対効果の問題もあるので、それに見合った機器やシステムが出てきたら非常にいいですよ。

FBCJと厨房工業会が取り組むべき課題と連携について

中川 それでは最後に、FBCJと日本厨房工業会が取り組むべき課題とお互いの連携について、何か新しい事業ですとか、新しい分野などありましたら、お聞かせください。

竹谷 当協会としては、先程もお話ししましたが、まずは「資格認定制度」ですね。これによって最低限の外食業界の基礎を是非受講して、身につけていただきたい。また、「セミナー」についても様々な分野の専門家の方々にお話いただいていますので、是非足を運んでいただきたい。それから、今フェイスブックにも力を入れていまして、登録者数も増えてきてるんです。

中川 厨房工業会とのリンクでいえば、本誌の連載（フードビジネスコンサルタント魂）も引き続きお願いしております。

竹谷 ええ、おかげさまで長く続けさせていただいています。私から始めて、畑さん、出さん、そして坂口さんが現在連載中となっていますので、引き続き様々な情報を発信していきたいと思っています。

中川 また、セミナーのレポートや告知にしても、是非本誌をご活用いただければ、と思います。

竹谷 逆に、厨房工業会様から当協会に対して、何かご要望等あれば、是非伺いたいのですが、会長はどのようにお考えですか？

谷口 やはりお互い「フードビジネス」に関わる団体として「人を育成する」というのは避けて通れない所です。そこで、どうやって業界の魅力をアピールするか、考えていかなければならないと思っています。そんな中ひとつ思うのは、「厨房」って、私は建物の中でも珍しい区画だと思っているんです。なぜかという、建物の中で、電気・ガス・水道・排水そして人と物が全て集中する空間っておそらく厨房だけだと思うんです。

竹谷 まさしくそうですね。

谷口 で、それをきちんとハンドリングするということは、それだけで十分に面白い仕事・業界であると思っているんです。その魅力をアピールして、な



おかつある程度できる人を育てていかないといけない。そんな中でお互いの連携を考えていきたいですね。厨房工業会としては今、設備士をもっと育成していきたい、ということがあります。

中川 「設備士」と「資格認定制度」もある程度共通する部分があると思います。「人を育てる」という意味での共通の目標もあります。

谷口 人を育てる上でなんですが、何を覚えて貰いたい、あるいは何が足りないとお感じですか？

竹谷 やはり、厨房メーカーさんの設計あるいは営業もそうですが、外食全般の知識が足りなさすぎる、つまりオペレーションの流れが理解できてない方が多いんです。だから、調理の工程を理解しないで、レイアウトを組んでしまう。どうしても厨房区画内だけで完結してしまう。そこで作られるメニューを考慮せずに厨房設計ができてしまうのが不思議に感じるし、事業計画の内容・規模がわからないのに、なぜ厨房の大きさが決められるのかが疑問なんです。メニューの売上構成比率とかABC分析などを見てから、メインで購入する機器を決め、中心に置いていくのが厨房レイアウトの基礎なんです。メニューが無い厨房レイアウトなんてありえない！

中川 実際問題、メニューも無いのに設計をやらされる事も多いんですよね（笑）。

谷口 はい（笑）。

竹谷 たしかに、情報が入ってこないんですよ。そうしたジレンマはあるかと思います。ただ、実際

には客席とサービスパントリーそして厨房と連携している。全体が理解できていないといけない。ですから、特に厨房メーカーの設計部門の方々には、ある一定レベルの知識をもっといただけると非常にいいかなと思うんです。

これからの展望

中川 最後に、これからの展望についてお話しただけですか。

竹谷 展望としてはやはり、日本厨房工業会様と我々FBCJが、もっと外食業界の前面に認知されるような体制にしていくということ。そして『食の駆け込み寺』として、様々な問合せや相談がもっとスムーズに入ってくるような環境にしていくこと。それが食に関わるビジネスの一翼を担える両協会の使命だと思っています。

谷口 そうですね、認知度を上げるというのは、お互いに共通しているテーマですね。我々のことを知っていただくことが大事ですね。

中川 認知度を上げる事で相談も増える。そして、両協会だけでなく、業界全体の発展に繋がるということですね。お互いに協力して盛り上げていきたいと思っています。本日はたいへん貴重なお話ありがとうございました。

竹谷・谷口 ありがとうございました。

