



狭い商圏の事業は同業者間のパイの奪い合いになり、価格競争に走りがちになって結局は疲弊を見るのみ。持続可能な企業経営のためには価格競争以外の方策を探らねばならない。ヒット商品を持つ強みとスピード感のある商品開発力、そして異分野の事業展開で企業体力の維持を図る。

株式会社 八郎めん
代表取締役 杉測正英氏



飽和状態の業界を新商品の開発力で乗り切る

新しい分野開拓の機会を得て 商品開発に拍車がかかる兆し

今年、男鹿水族館でシロクマの赤ちゃんが生まれたことにちなみ、食品プロデュース会社のオリジナル企画商品として「シロクマヌードル」というインスタントラーメンが発売されることになった。その製造を手掛けるのが八郎めん。同社としては初の乾麺製造になるため試行錯誤も多かったようだが、低温ミスト熟成という製法を独自に編み出し、3ヶ月足らずの準備期間で商品化の目途を付けた。シロクマヌードルは男鹿水族館の他に秋田駅や秋田空港でも販売されているが、パッケージのかわいらしさも手伝ってか、ゴールデンウィーク期間中だけで1万食も売れるという好調な出だしとなった。一般のノンフライ麺とは製法がまったく異なり、食べてみれば食感が違って限りなく生ラーメンの感覚を味わえるはずと、杉測社長は自負する。

乾麺は商品化の面で応用がきくため、シロクマヌードルのようなコラボ商品など今後は乾麺ベースの多彩な新商品が八郎めんから生み出されていくことだろう。

次々に新商品が開発される一方で、約40年前からコンスタントに売れ続けているロングセラー商品もある。秋田市と男鹿市を中心に販売している冷やし中華弁当は、味や形態は売り出し当時からまったく変わらず、一日に千五百食も出ることもあるという。このような隠れたヒット商品を持っていることは企業としての強みである。

株式会社八郎めん

〒010-0341
秋田県男鹿市船越字船越410
Tel.0185-35-2428
Fax.0185-35-3673
http://www.hachiroumen.co.jp/
E-mail hachiroumen@msn.com

■創業/昭和2年
■資本金/1000万円
■売上高/4億2000万円
(2012年9月期)
■社員/28名
■事業内容/一般小売・業務用麺類製造販売

商品需給が飽和状態の業界で 企業体力維持のため別事業も

男鹿市の船越水道河畔に本社と工場を構える株式会社八郎めんは、麺類全般の製造販売会社。昭和2年に現在の杉測正英社長の祖父が東京で創業したが、戦時中に空襲で焼け出されたため郷里の秋田に戻り、昭和25年に現在地で事業を再開した。

現在の秋田県内の製麺業界は需給が飽和状態で価格競争に向かいがちな局面だが、それでは同業者間で苦しみ合うことになるので、八郎めんでは企業体力を維持するため平成10年に県外向け食品販売会社として東京に株式会社周助本舗を設立した。

「東京ではギフト向けのカatalog販売を行っていますが、生麺の事業とは業態がまったく異なるので別会社にしました。東京で事業を行っている秋田の製麺業者は当社だけではないかと思えます」(杉測社長)

スピード感のある新商品開発 地域にとっても頼もしい存在

本社では八郎めんのブランドで飲食店向けの

業務用や袋詰め的一般消費社向け商品を製造販売している。自社ブランドのみならず、プライベートブランド商品も数多く手がけており、商品アイテムは相当な数になる。

新商品の開発や味の決定は社長自らが手がけ、プライベートブランドの製造を受託する場合も製品の方向性について積極的な提案を行っている。

B級グルメブームがわき起こり横手やきそばが注目されるようになると、それに触発されて男鹿地区でも名物麺をつくり出したいという声が出た。B級グルメブームがわき起こり横手やきそばが注目されるようになると、それに触発されて男鹿地区でも名物麺をつくり出したいという声が出た。男鹿らしさを前面に出すため、タレはしょうつる(ハタハタの魚醤)ベースにし、麺には粉末わかめと昆布ダシを練り込んでいる。柔軟な発想とスピード感ある新商品開発が八郎めんの社風でもある。男鹿しょうつる焼きそばは男鹿市内の40軒ほどの飲食店で食べることができ、八郎めんは各店に麺とタレを供給している。



A 今春から生産を開始した乾麺のための乾燥室。乾麺づくりでは試行錯誤の末、低温ミスト熟成という製法に辿り着いた
B シロクマヌードルの袋詰め工程
C シロクマヌードルはゴールデンウィークだけで1万食を売り上げた
D 飲食店向けの業務用日配製品の生産が事業の柱の一つ
E 秋田・男鹿2市を中心に販売している弁当スタイルの冷やし中華とざるそばは熱心なファンがいるロングセラー商品

