



株式会社 ドリマックス

DREMAX®

食材の魅力を引き出し、世界の食文化の進化を支える食品加工機器メーカー



株式会社 ドリマックス

代表取締役 **松本 英司** 氏

年々深刻になっていく人手不足問題——。それは食品加工や外食業界にとっても同様であり、その解決策の1つが省力化、自動化だ。埼玉県川口市に本社を構えるドリマックスは、そうした解決策につながる食品加工機器を開発・製造し、例えば、同社のフードスライサーを使えば、12本のダイコンをわずか40秒程度ですべて千切りにできる。

古くからの企業も多いこの業界においては後発に属する会社だが、国内では確固たる地盤を築き上げ、海外でも輸出先は30カ国を数えるほどにまで成長を遂げている。会社のこれまでの歩みを振り返ると、その道は山あり谷ありだったとのことだが、困難をどのようにして乗り越えてきたのか、これからどのような方向を目指していくのかなど、これまでさまざまな取り組みの先頭に立ち、変革を牽引してきた松本英司社長にお話をうかがった。

LEADER'S PROFILE

1964年、埼玉県生まれ。育英工業高等専門学校（現・サレジオ工業高等専門学校）工業デザイン科卒業後、ヤマハ発動機に入社。約4年間、スクーターなどのデザインに携わった後、渡米。ニューヨークにある自動車ハンドルメーカーのデザイン・設計の仕事に携わりながら、永住権を取得。一時帰国した94年、父・英夫氏が経営するドリム開発工業（現・ドリマックス）の窮状を支えるべく同社に入社。製品開発の最前線に立ち、2005年に代表就任。趣味はお城巡りで、すでに90カ所は巡っている。まだ行っていない青森・弘前城に行くことが目下の目標。また、移動中にはオーディオブックアプリを活用し、最近では『シン・営業力』（天野真也著）や、『ユダヤ人大富豪の教え』（本田健著）などの経営書や啓発書を中心に耳を傾けている。

父が開発した電動包丁研ぎ機

——食品加工機器を手掛けるようになった経緯について教えてください。

もともと父・英夫は富士重工業（現・SUBARU）の航空機部門で機械設計に携わっていて、その後、1960年に独立して東京都内で秤や健康機器の開発を行う「松本開発工業」を興しました。縁あって現在の川口市に拠点を移したのが50年ほど前のことで、子ども心に毎日忙しそうに働いていた父が、新しい製品を開発しては「今度は売れるぞ」とよく言っていたのを憶えています。ただ泣かず飛ばずに終わる製品も多く、経営はかなり大変だったようです。

そうしたなかでヒットしたのが、63年に開発し

た水流循環方式による電動包丁研ぎ機でした。当時の研ぎ機は、砥石の上から水を流し続けるタイプのものが一般的で、廃水処理や使用中の水の飛散などに問題を抱えていました。父が開発するきっかけとなったのも、知り合いの精肉店からの相談だったようで、この水流循環方式の開発により、水が研ぎ機の内部を循環し、廃水を減らせるようになりました。

——お父様の努力がヒットにつながったんですね。

この研ぎ機にはもう1つ、砥石を回転させるモーターなど駆動部への水の浸入を防ぐ、オイルシールに関する技術が組み込まれています。研ぎ機の場合、水の中に砥石の粉や包丁の金属粉が混ざってしまうため、オイルシールが破損しやすく、その対処方法として、通常は1つか2つしかないシール部分の溝を3つに増やしています。万が一、1つ目の溝



が破損しても、残った2つの溝によって水の浸入を防ぐことができます。この製品は発売からちょうど60年が経ちますが、父の自慢の研ぎ機として今でもコンスタントに売れ続けており、累計販売台数も10数万台に上っています。

—お客様もかなり増えたのではないのでしょうか。

包丁研ぎ機を必要とするお客様は、当然のことながら食材を扱うところばかりなので、ある時お客様から「食材をカットする機械も開発してみたらどうか」といったアドバイスを受け、電動ツマカッターやフードカッターなどの小型調理器も生産するようになりました。小さい会社なので、すべて相手先ブランドによるOEM供給の形を取らざるを得ませんでしたが、それでも父の夢は大きく、70年には商号を「ドリーム」に変更しています。その由来は、本田技研工業の創業者である本田宗一郎氏が開発し、同社の礎を築いたオートバイの「ドリーム号」によるそうです。はっきりと聞いてはいませんが、父もホンダのように世界中に製品を広めたいという夢を持って、社名にしたのだと思います。90年になると、そのドリームを引き継ぎ、「ドリーム開発工業」に社名変更しました。

遊星回転で再現した料理人の「引き切り」

—松本社長は94年にドリーム開発工業へ入社されていますね。

私はヤマハ発動機でスクーターのデザインの仕事を4年ほど経験し、デザインの道を極めたいと思い、90年に渡米しました。最初はニューヨークにある自動車ハンドルメーカーのデザイン設計職に就き、その後アメリカの永住権であるグリーンカードも取得できたことから、独立して事務所を立ち上げようと準備を進めていました。そうしたなか、94年に日本に一度帰国したところ、父の会社が大変な状況になっていることを知りました。主力製品の1つにキャベツの千切り機があったのですが、OEM先の会社が技術をそっくり真似た機械をつくって販売を始めてしまい、トラブルになっていたのです。そこで父をサポートするため、当初は数カ月のつもりで



ツマヤカツラむきに対応したグッドデザイン賞受賞製品

日本にとどまることになりました。

ニューヨークのハンドルメーカーでは金属や樹脂の扱ただけでなく、電気系統の知識も身に付けていたので、食品加工機器の仕組みについてはすぐに理解することができました。経営を建て直すためには、新たな製品を開発して売り上げを伸ばしていくしかないと考え、浮かんだアイデアをもとに、製品デザインを描いては直す日々が続き、半年、1年と経過するうちに、米国へ戻るタイミングも逸してしまっていました。

—その後オリジナル製品はいつ頃完成したのでしょうか。

96年には独自技術の「丸刃超高速遊星回転方式」を確立し、店舗向け卓上型野菜切断機「マルチスライサー」を投入することができました。遊星回転とは、地球が自転しながら太陽の回りを公転する動きのことです。大きな回転盤に半径とほぼ同じ大きさの穴が空いていて、そこに丸刃を組み込みます。丸刃が時計回りに自転しながら、回転盤の内側を反時計回りに公転する仕組みでカットするため、それまでの単純に回転する平刃に野菜を押し当てていた製品とは大きな違いがあります。

従来の製品では野菜がつぶれたり、切断面が粗くなったりしていましたが、遊星回転方式では野菜が丸刃に当たった瞬間にスパッと切れ、プロの料理人の「引き切り」を再現できるので、断面がきれいに仕上がります。丸刃の直径の2倍サイズの野菜も切断可能になり、キャベツのような大きな野菜でもあ



スライスやダイスカットに対応した「スーパースライサーシリーズ」

っという間に千切りにできるのです。

——野菜の種類によっても切り方も変わってきますね。

キャベツの千切りでは、電気の周波数が50Hzの東日本の場合、丸刃の自転が1,170回転なのに対して、公転は440回転に設定します。一方、長ネギのスライスだと、自転が6,000回転なのに対して、公転は1,500回転と、個々の野菜の繊維の硬さに合わせて、最適な回転数の組み合わせを設定しています。

回転のためのベアリングも1個だけで済むように設計していて、これもマルチスライサーの大きな特徴になっています。通常的设计では3個必要なところ、1個に減らすことによってスリム化でき、メンテナンスが容易で衛生的というメリットにつながっています。

転機となったコンビニチェーンからのオファー

——営業面ではどのような取り組みをされてこれたのでしょうか。

ヤマハ発動機で働いていたとき、製品の開発会議には必ずと言っていいほど営業部長が同席していたのですが、その営業部長からはいつも、「これでは売れないよ」とこちらが提案したデザインや設計についてよく反対されていました。当時は「何も分かっていない営業部が、何でこんなに口出ししてくるのか」と心の中で反発していましたが、今になってみると営業の視点の重要性を痛感するようになっていきます。

営業強化に向けては、まず新製品を「DREMAX（ドリマックス）」というネーミングでブランド化を図っていきました。ドリマックスという名前は、おいさを損なわずに食材を無駄なく最大限に活かす「マキシマム効果」という意味と、ドリーム開発工業の「ドリーム」から思いついて決めました。世界最大級の食品総合展示会であるFOOMA JAPANにも参加し、開発者の私が自ら製品を説明し、キャベツの千切りなど、積極的に会場で実演するように工夫しました。97年には販売会社として「ドリマックスコーポレーション（2005年にドリマックスへ社名変更）」も立ち上げています。

——よい製品を作っても、それを知ってもらうまでには時間を要しますね。

当時は営業の最前線に立つのが初めての経験であり、どう売ったらいいのか、どういった商流があるのか、まったく分かっていませんでした。とにかく、目の前の今できることをやっていくしかなく、会社がいつ不渡りを出してもおかしくないような状況で、今振り返ってみると、私が入社してから給料が未払いだった月が何回もありました。年収が100万円にすら届かず、コンビニで買ってきたパンをかじりながら、新しく思いついた製品のデザインを描き、その合間を縫って展示会に参加したり、営業に出たりしていました。

資金繰りがにっちもさっちも行かなくなり、独立するために貯めていた虎の子の資金まで崩さざるを得なくなったときは、なんとも言い表せない、自分



の腕がもぎ取られるような思いになったことをよく憶えています。「もうこれで米国には戻れなくなってしまったな」と完全に諦め、グリーンカードも東京の大使館に返納しに行ったことで、ようやく気持ちも吹っ切れ、それまで父に任せ切りだった会社の経営面にも関わり、製品開発なども自分で判断するようになりました。

——そうした窮地からはどのようにして脱することができたのでしょうか。

展示会で新たに開発したマルチスライサーを展示していたところ、大手コンビニチェーンの関係者の方から、「キュウリを輪切りだけでなく、半月状に斜めにカットできればサンドウィッチ用に使うことができそうだ。千切りにもできれば、夏場の冷やし中華用にも使えるかもしれない。そうした製品は作れますか」というオーダーを受け、すぐに製品化し加工工場への導入が決まりました。2000年のことです。

コンビニチェーンは全国各地に調理パンや弁当類のベンダーがあり、一度製品の導入が決まれば非常に大きなロットになります。そのコンビニのライバルチェーンには1年間販売できないという制約が課されましたが、飲食店向けの製品よりも単価が高いうえに、問屋を通す必要がなく直接取引ができたので、これを機に資金難から脱することができました。他社が手掛けていないようなニッチな分野がまだまだ存在しているということに改めて気づくことができ、経営も次第に安定するようになっていきました。

食品加工工場の大幅な省力化を実現

——その後に誕生したのが、工場向けの「スーパースライサー」シリーズですね。

スーパースライサーの構造は大きく2つに分かれており、食材を刃物に押し当てるために遠心力をかける回転盤と、2種類の刃を備えた刃物ボックスから成り立っています。投入された食材は、最速で毎分120回転する回転盤の内壁に押し当てられ、刃物ボックスへ向かいます。そこで待ち受けているのが、三日月型のクシ刃と高速回転丸刃です。

そこで固定されたクシ刃が食材の繊維を壊さない



あらゆる食材を「瞬時に無駄なく高品質」にカット！

よう、細かな切れ込みを入れます。さらに、高速回転している丸刃が切れ込み部分の表面を削ぐように切断していくことで、美しい仕上がりの千切りやスライスを生み出すことができます。ダイス用の刃を加えると、1.2～10mm四方のダイス状にカットすることもでき、スライスした食材に筋目を入れることもできるようになります。

——さまざまな食品加工工場に営業に行かれたのでしょうか。

代表的なのがショウガの加工工場でした。以前はショウガをスライスしたものを、コンベアに1枚ずつ手作業で並べ、それをカットして紅ショウガなどの製品にしていました。手作業ではショウガが重なったり、並べ方が均一でなかったりと、不良品が発生してそれを取り除く手間がかかっていたのです。スーパースライサーを導入することで、1ラインに30人ほど必要だった作業人員が、たったの3人で済むようになります。2005年から2007年にかけて全国のショウガ加工工場に導入されたことで、当社の売り上げもものすごい勢いで伸び、おかげで2008年のリーマンショックも乗り超えることができたのです。



展示会場で松本代表とスタッフの皆さん

ショウガの加工工場への導入が一巡した後は、野菜以外の肉や魚でも導入してもらえるよう、営業を強化していきました。例えば、サーモンをダイス状にカットすることでサーモンの手巻き寿司ができるなど、飲食店での新メニューの開発にもつながるため、実際に大手回転寿司チェーンではスーパースライサーが多く導入されています。肉の場合は、ダイス状にカットした食感のいいハンバーグなどが作れることから、大手ファミリーレストランや有名店などにも導入され、お客様も広がっていきました。

——製造体制はどのように整えているのでしょうか。

セントラルキッチンなどの工場向けの大型機器は、部品の組み立てをドリーム開発工業で行って納品していますが、飲食店向けなどの卓上タイプについては、すべて外部委託により川口市内やその他埼玉県内にある協力企業に製造を依頼しています。職人の高いスキルやノウハウが求められる製品なので、川口市には身近にそうした優秀なメーカーが数多く存在するので非常に助かっています。

以前は海外で当社製品と似たような模造品が出回ったこともありますが、どれも当社製と同レベルの性能を引き出すことは難しく、次第に市場からも姿を消していきました。例えば、クシ刃や丸刃の調整では、1,000分の1mmという単位の作業で、職人の繊細な技術が求められるため、完全にコピーすることはできないのです。

生活拠点を大阪に移して視野を広げる

——2018年に大阪営業所を開設されたのを機に、社長のご自宅も大阪に移されました。理由について簡単に教えてください。

首都圏にいと便利で、いろんな情報が集まり、何でもできてしまうので、その他のエリアに目を向ける機会が少なくなってしまいます。潜在的なお客様は各地にいますので、拠点を移すことで少し視野を広げたいという観点から、今は家族全員で大阪で生活しています。

大阪をベースにしてからは、川口の本社には月1回、1週間ほど出社して仕事をこなし、出社していないときのやり取りはオンラインで済ませるようにしました。当初は業務がぎくしゃくすることもありましたが、徐々に慣れていき、おかげでコロナ禍でも大きな混乱もなく、スムーズに業務を進めていくことができました。ムダな出張費が削れるなどのコスト削減にもつながり、コロナで売り上げが減っても利益を確保できる体質に転換することができました。

——海外展開はどのような状況にありますか。

ピーク時の売上高全体に占める海外比率は約25%ありました。一時は、それを50%にまで引き上げたいという考えでいましたが、コロナ禍を経て、今では約15%までダウンしています。ウェイトの高かつ



た中国向けが、経済の低迷で大きく落ち込み、なかなか回復の兆しが見えていないような状況です。

ただシンガポール、マレーシアをはじめ輸出実績のある国は30カ国に及んでおり、販売代理店を置く国も17カ国あります。これからも各国の市場をさらに開拓し、当社の製品で新しい食文化のトレンドを作っていきたいと考えています。とくに、歴史が長く新しい食文化を次々と生み出している欧州市場の開拓に注力しており、その準備としてEU（欧州連合）域内で製品を販売できるCEマーク規定の適合証明も取得しました。

——最後に、今後の会社の目標について教えてください。

今開発に取り組んでいる製品は、鰹節の厚さを均等にカットする機械なのですが、厚さ0.02mmと0.01mmという厚さの違いを実現するのに苦労しています。非常に硬い食材なので、刃の傾斜の調整ひとつとっても非常に難しいのです。かつて米国の寿司屋では、日本人には思いもつかなかったカリフォルニアロールが誕生し、今では世界中で味わうことができるようになりました。この鰹節をカットする製品が完成した暁には、出汁のうま味を活かした新メニューが生まれ、和食の魅力がもっと世界に広がっていくことを期待しています。当社の製品は、そうした新たな食文化を創造するお手伝いができるもの

取材後記

武蔵野銀行 西川口支店
大谷 尊之 支店長



株式会社ドリマックス様は、フードスライサーのメーカーとして、みじん切りからダイスまで様々な切り方ができる卓越した能力を持った唯一無二の製品を豊富にラインナップしております。大規模な食品工場から小規模な店舗まで、ニーズに応じた製品を開発、設計、製造、販売、アフターサービスまでワンストップで対応、国内のみならず海外でも確固たる地位を築き上げ、誰にでも扱いやすくデザイン性を兼ね備えた製品は数々の賞を受賞しております。

また、同社の製品による省力化、自動化は今後ますます深刻となる人手不足や、廃棄処分されていた食材の商品として再生は食品ロスの軽減など社会問題の解決にも繋がるものです。現在では、メーカーの枠に留まらず、機械だからこそできる料理を提案し、新たな食文化の創造に挑戦するドリマックス様。これからも限界そして常識を「切る」企業として、益々ご発展されますことを願っております。

と信じています。これからも目の前の課題や目標を着実にクリアしながら、従業員たちとともにお客様に喜ばれる付加価値の高い製品を世の中に提供し続けていきたいと考えています。



■株式会社ドリマックス 概要

本社所在地：川口市西青木3-3-9 ドリマックスビル

創業：1960年（昭和35年）

設立：1970年（昭和45年）

資本金：1,000万円

従業員数：30名（2023年4月時点）

事業内容：業務用フードスライサーの開発・製造

取引店：武蔵野銀行西川口支店