

# 【(株) フジデリカ・クオリティ

- 所在地： 愛媛県松山市
- 設立： 昭和 55 年
- 業 種： 惣菜製造業
- 売上高： 100 億円 ～ 500 億円
- 会社概要： 惣菜の製造から販売までのデリカ事業を、四国 4 県、広島県及び山口県において展開。

## Q：お米の仕入について教えてください。

— 特定の卸業者から仕入れて、惣菜の製造工場と、惣菜売り場に納品してもらっています。

## Q：お米へのこだわりについて教えてください。

— 地域に根ざしたメーカーとして、卸業者に対しては、できるだけ地元に近い産地のお米の仕入をお願いしています。最近では、愛媛県産にこまると高知県産コシヒカリを仕入れています。お寿司用のお米には、酢との馴染みやすさなどから、よく古米を使うことはご存じでしょうか。弊社でも、お寿司用のお米として、意図的に一定数量の前年産米を仕入れています。また、弁当用のお米には、可能な限り早めに新米を使うようにしています。

## Q：野菜の仕入について教えてください。

— ほとんどの野菜は、卸業者から国産の野菜を中心に仕入れています。

## Q：野菜の仕入についてのこだわりについて教えてください。

— おひたしとか白和えなどに宮崎県産ほうれん草を使用しています。宮崎県でも比較的寒暖差がある地区のほうれん草を使用しています。生産から製造までを一貫して手掛けていて、また、一大産地でもあることから安定的な供給を受けることができ、急速冷凍がバラ凍結のため解凍の手間が少ないことから使用しています。また基本的には 1～3 月の寒い時期に採れた糖度の比較的高い原料を優先して使用させてもらっています。野菜の美味しい食材の使用にこだわった一例です。また、お客さんから、外国産の野菜の使用の有無の問い合わせを受けることが多いことから、お客様の安心に応える商品として、外国産であったニンニクを国産に変えて、野菜具材の国産使用率 100%の餃子を製造販売しています。

## Q：野菜の生産者からの仕入の現状や課題について教えてください。

— 弊社では、概ねですが、仕入の 8 割が契約で、その他を市場買いしています。生産者サイドにとっては安定した営農活動を行う上で、また、弊社としても安定供給を受ける意味で、お互い腹をくくって一步を踏み出すことが大事だと思います。しかし、不作の時などは契約しているものの仕入が細ります。この辺が農産物の仕入の課題かと思います。

**Q : 今後の野菜の仕入や販売の方針について教えてください。**

- 一時期は生産者の写真を取って売り場に出し、品種の特性などもお知らせしながら旬の時期には打ち出しをしていました。本来ならば今期も実施する予定だったのですが、天候不順の影響を受けてできなくなりました。売上げアップには販売面での強化が重要であることから、いろんな意味でお客様の満足度を上げていくためにも、販売の取組内容を工夫しています。以前はデスクワークが多かったのですが、現在ではバイヤーがどんどん産地に行って、自分で美味しさを感じていこうという方針に変えています。中四国6県に展開していますと、それぞれ味の好みも変わりますから、商品の味などを変えていく必要があります。地域特性も考えて、しっかり仕入についても対応していきたいと考えています。

# |(有) マザー食品

---

- 所在地： 東京都練馬区
- 設立： 昭和 49 年
- 業 種： 惣菜製造業
- 売上高： 1 億～10 億円
- 会社概要： 卵焼き専門業者として、業務用及び市販用の卵焼きを製造・販売。

## Q：卵だけでなく野菜も国産にこだわっていらっしゃいますね。

— 外国産が悪いという考えはないのですが、納品先の業者と、原材料は全て国産でいこうと決めているため、余程の事態が発生しない限り国産の仕入にこだわる方針しております。

## Q：使用している野菜のカット加工はどうされているでしょうか。

— 2パターンありますが、ものによって違います。一つは、納品先の取引会社から紹介されたカット加工工場で加工し、弊社工場に納品してもらうケース、一つは、仕入元の卸業者や生産者から加工済みのものを弊社工場に納品してもらうケースです。

## Q：九条ネギを使用した卵焼きを販売していらっしゃいますね。

— 九条ネギは京都府の生産者から仕入れています。関西の納品先の取引業者から紹介を受けて、取引が始まりました。野菜も新鮮でカット済みのものを届けてもらえ、価格面で良心的なので、取引が続いています。九条ネギはブランド力があります。

## Q：れんこんに関してはいかがでしょうか。

— 国産にこだわって仕入れています。一時期れんこんが高騰したことがありましたが、国産にこだわりたかったので、国内産を適度の価格で販売する業者をWeb情報で探し出しました。それ以降、その業者と取引が続いています。

## Q：仕入に関して重視することを教えてください。

— 一番大事なことは、どれだけ綺麗な状態で加工された野菜が弊社に送られてくるか、という点です。卵焼きに入れる際には、クリーンであることも重要です。仕入元や加工業者とは、取引を始める前に直接お会いして、当方のコストの要望や商品製造の実態などを理解してもらいました。また、卵焼きは、味も大事ですが色どりも大事なため、この点も仕入に際して注意しています。

## Q：国産の食材を使うメリットは他にありますか。

— 何にしても、国産を使うということは安心に繋がります。国産でしたら、生産者のところまで自ら見に行くことができます。その上、大事な信頼関係を築くことができます。

## Q：お弁当や中食などの動向の変動はありますか。

— お弁当の需要は確実に伸びています。「お弁当」はやはり野菜の使用が限られているので、野菜を使った卵焼きを含めて野菜の使用率を高めた商品は、今後需要が見込めるのではないかと思います。

**Q：農産物の利用に関して、今後の具体的な計画は何かありますか。**

— お惣菜として、国産野菜をふんだんに使った商品を作りたいと思っています。また、ブランド野菜の使用についても検討しています。決してブランドにこだわるわけではありませんが、消費者に対し付加価値を明示しやすい商品の開発を目指しています。しかし、そういった野菜は供給量に限度があり、通年の生産は難しいと考えられるため、季節限定での商品化などを考えています。

**Q：生産者や加工業者などに、何か要望がありますか。**

— 弊社としては加工済み食材の納品を望みますが、「歯ごたえを残す」といった要望に沿ったものを加工してもらえるとありがたいです。色、歯ごたえ、香りなどは、食材の条件として、非常に重要です。

## 【(有) 来知

---

- 所在地： 群馬県前橋市
- 設立： 平成 14 年
- 業 種： 惣菜製造業
- 売上高： 10 億円 ～ 100 億円
- 会社概要： 外食・量販店向け創作串の開発及び生産・販売。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— お米の仕入と、その炊飯を委託している業者から、ご飯を仕入れています。弊社には、おにぎりを棒状に伸ばして串に刺して肉で巻き、焼いてタレをつけた「おにぎり串」という商品があり、仕入れたご飯はこれに使用しています。品種は「コシヒカリ」で、3県～4県の産地のものを委託先の業者にお任せでブレンドしてもらっています。おにぎりと同じくある程度の堅さで握れて、肉が巻けて、なおかつ食べた時にほつれて落ちないような粘りがあり、しかも米粒は残るものが一番食べやすいので、そうなるお米の仕入をお願いしています。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

— ねぎは、元々は自社でカット加工していたのですが、仕入数量の増加に対応できない問題と、同じ工場内に洗浄ラインと製造ラインが混在することによる衛生面の問題を解決するため、他社に弊社専用のねぎのカット加工の機械を導入してもらい、産地からのねぎの仕入とカット加工を合わせて委託し、仕入れています。ねぎの産地は、群馬県及び埼玉県で、この2県から周年で仕入れています。

### Q：野菜のこだわりについて教えてください。

— 弊社はねぎにこだわりも持っています。焼き鳥用のねぎのサイズは、普通は細いものを使用されますが、しっかりしたものを食べていただくということでLとMのサイズしか使用していません。野菜が国産であるという表示も行っております。エンドユーザーの反応は、国産と外国産ではかなり違うと聞いています。

### Q：今後の展開で考えていらっしゃることはありますか？

— 既存のものだけでなく、牛や豚などのご飯や野菜を絡ませ商品開発をして行けたらなと考えています。群馬県はどちらかというと野菜の生産県ですから、野菜を絡ませた商品をシーズンごとに提供できればと思います。どちらかと言えば焼き鳥売り場は暗いので、明るい色の野菜を焼き鳥に添えたり、具材として取り入れたりして、明るい売り場作りをしていければ良いなと思っています。

# アグリフーズ（株）

---

- 所在地： 埼玉県さいたま市
- 設立： 平成 14 年
- 業 種： すし・弁当・調理パン製造業
- 売上高： 10 億～100 億円
- 会社概要： 炊飯したご飯を白飯として、あるいは酢飯などに加工して販売するほか、おにぎり、寿司類、弁当を製造・販売。

## Q：お米の仕入について教えてください。

— 全農と一般のお米屋と半々です。今後は、より生産地に近いところの農協や商系業者のような集荷業者や、卸業者から購入していきたいと考えています。

## Q：お米へのこだわりについて教えてください。

— 年々暑さが厳しくなっているせいか、近年では、関東地方でも高温障害を受けるケースが見受けられます。弊社では、将来を見据え、今から高温障害を受けにくい地域と繋がりを持っていきたいと考えています。現状では収穫される量が少ないのですが、今は、ある地域で栽培されている、特定の品種の仕入にこだわっています。これは食味が良く、粒も大きく良いお米です。その他のお米も、可能な限り、高温障害の被害を受けにくいという視点で選ぶように心がけています。

## Q：仕入に関するご要望などがあればお聞かせください。

— 弊社では、一番取扱量の多いお米の仕入に、今苦労しています。今後も仕入数量を増やしていきたいと考えていますが、良い解決策がないのが実情です。より生産地に近いところからの直接仕入に取り組んでいきたいと考えていますが、良質な情報がありません。生産地に近いところからの良質な情報発信や、相手方と実需者との有効なマッチングの場など、より取引を始めやすい環境があれば良いと考えます。

## 企業名非公表

- 所在地： —
- 設立： —
- 業 種： すし・弁当・調理パン製造業
- 売上高： —
- 会社概要：おにぎり、弁当、寿司類を製造・販売。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— お米は全て国産を使用しています。取引先からも国産を求められています。米の価格変動をなんとか抑えたいということで、弊社のこだわりなどの条件を生産サイドに具体的に示して契約し、仕入れています。ただ、足りない分については卸業者を通して仕入れますが米の価格が高騰しているので大変苦戦しています。また取引先から産地などの指定があった場合は要望のお米を仕入れます。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

— きゅうりはその時に採れる新鮮なものを各地域から産地直送で仕入れています。年によって産地ごとのできが違うことから、毎年同じ産地とは限りませんが、採れたてが送られてくれるので、品質的に求めているものを仕入れることができます。水耕栽培にも弊社は興味がありまた環境にもやさしく、無農薬栽培なので今後に期待しています。

### Q：きゅうりは歩留りの良い形・サイズを仕入れているとありますが、具体的にはどのようなことでしょうか。

— カット業者にきゅうりのへたをカットしてもらおうのですが、きゅうりのサイズが安定していないと使える量が変わってきてしまいます。細いものができると商品としての印象が悪くなるので、規格はLサイズ以上を求めています。また、できる限り真っ直ぐなものを仕入れています。

### Q：アンケートでは、取引は御社からの働きかけにより始まっているとありますが、どの様に働きかけをされるのでしょうか。

— 毎年、中食・外食業界の業務用専門展や、商工会議所が仲介するマッチングイベントによく参加しますが、その様な場で様々な参加企業に対し、弊社が望む商品の供給について積極的に意見交換をしています。

### Q：納品先の取引業者が求めるものなどについて、お気づきの点がありましたら教えてください。

— 寿司飯そのものを購入する取引先が多いです。取引先には完成品や、ちょっと手を加えるだけで完成品となる半製品を求められています。しかし、取引先の人手不足により製品（完成品）として需要が増加しています。

## 企業名非公表

---

- 所在地： —
- 設立： —
- 業 種： すし・弁当・調理パン製造業
- 売上高： —
- 会社概要： 弁当などの製造・販売。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— 100%国産です。特定の産地ということはなく、全国のを仕入れています。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

— 100%国産野菜を使用しており、近隣の市場を使って仕入れています。

### Q：仕入れる農産物に求めることは、どの様なことでしょうか。

— 大量の米や野菜を仕入れています。必要量を確実に確保できることは大切です。野菜について取り上げると、新鮮さ、虫などの異物混入がない事、歩留まりの良さが特に重要です。

野菜に限らないのですが、最良の品質で商品を提供していくため、物流や工場内の温度管理、食材の加工手法や加工のタイミングなどについて、常に改善と、きちんと実行されているかの管理を怠らないようにしています。

異物混入ですが、消費者の方の食品に対する見方は増々厳しくなっており、混入があれば必ずクレームや商品回収になります。材料の仕入段階や、商品の製造ラインで様々な工夫をし、完全に除去するよう日々努力しております。材料仕入の段階で異物混入が無いことが強く望まれます。

野菜の歩留まりですが、産地や季節・天候により大きく違います。仕入価格は重さで決まりますので、利益率を高める上で大切な要素です。



## |(株) キスリング

---

- 所在地： 福岡県福岡市
- 設立： 昭和 54 年
- 業 種： 持ち帰り飲食サービス業
- 売上高： 1 億～10 億円
- 会社概要： 九州の食品スーパー内を中心に持ち帰り寿司専門店で 9 店舗展開。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— 以前は自社でお米を炊いていましたが忙しくなり、今は原則として炊飯業者をお願いして酢飯にしてもらったものを納品してもらうようになりました。繁忙期ですと、酢飯からシャリ玉に加工するところまで依頼することもあります。北部九州の店舗で使用しているお米の品種は「つや姫」です。他社にも商品を納品しているのですが、夜中に製造したものを当日に消費者に一定以下の低温で提供することが求められ、シャリ玉の酢とのなじみ具合や食感の問題が生じたので、「つや姫」に別の品種を混ぜて解決しました。お米は、いずれの品種も特定の県のものを使用しています。

### Q：鹿児島にも店舗があるそうですが。

— 鹿児島には同じ会社の鹿児島の店舗から炊いて持ってきてもらっています。米の品種も違います。どうしても鹿児島に行くと、味の好みが変わってきます。

### Q：解決できていない問題点はありますか。

— 温度差があると、品質が安定しないことです。これは、1℃であっても違います。対面販売をしている店舗があるのですが、品質が違ってしまいますと、常連さんから「お米の品種を変えたの？」というようなお話をいただきます。すぐに炊飯業者に対策を求めますが、中々簡単には解決しません。

## |(有) サンプル

---

- 所在地： 熊本県人吉市
- 業種： 配達飲食サービス業
- 設立： 平成2年
- 売上高： 1億～10億円
- 会社概要： 仕出しを行うほか、熊本県内に主として和食を中心とした5店舗の飲食店を展開。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— ほとんどは卸業者から仕入れています。新米の時期は地元生産者から一定数量仕入れています。

### Q：お米へのこだわりについて教えてください。

— 卸業者から仕入れるお米については、ある一定の食味値の基準をクリアする熊本県産米を卸業者から仕入れています。年間を通して統一した食味のあるものを仕入れることを意識しています。

### Q：アンケートでお米の「歩留まり」について重視するとしていますが、具体的にはどういうことですか。

— お米を玄米で仕入れて精米しているため、歩留まりの良いお米を仕入れるように気をつけています。美味しいお米を食べていただけるよう、最近では精米してから寝かせずに炊いてすぐに提供する工夫をしています。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

— ほとんどの野菜は、八百屋から国産の野菜を仕入れていて、時期次第で農家さんから直接取引を行っています。常時仕入の取引をしている八百屋は2軒ほどですが、他にもご縁や、知り合いの八百屋がいるなど、付き合いのあるところから臨機応変に仕入を行っています。

### Q：生産者との取引はどの様に始まりましたか。また、仕入はどの様にされていますか。

— 生産者との取引は紹介などのつながりで始まりました。最近では、生産者からの売り込みで仕入が始まったこともあります。納品は、生産者が店舗などに持ち込む形でしてもらっています。

### Q：野菜の生産者との関わりについて教えてください。

— 「要望を受けたら生産する」、「既に生産している」という生産者との繋り作りの努力をしているところです。また、生産者が試験的に栽培している野菜などを取り入れてみたいとも考えています。生産者とは年間を通して契約していますが、実際には周年の仕入が難しい時期もあります。

### Q：野菜の仕入についてのこだわりについて教えてください。

— ハンバーグやソース、ドレッシングなどにはたまねぎの味がダイレクトに響くため、端境期など入手できない時期を除いて、水俣産のサラダたまねぎの使用にこだわっています。

**Q：今後の野菜の仕入について教えてください**

— 職人の確保という問題があつて、このアンケートを受けた後に、1店舗の業態をしゃぶしゃぶ店に変え、一部セルフサービスとしたところ、わりと好評でした。これからはサラダバーなどのバイキング形態の導入を考えていますが、そのための野菜を増やしていきたいと考えています。

**Q：仕入に関するご要望などがあればお聞かせください。**

— これからは、これまで取扱のなかった種類の野菜を取り入れていきたいと考えています。このため、生産者と取引の結びつきが必要となるので、マッチングの場が欲しいと思っています。どの生産者がどのような種類の野菜を生産している、というような情報を容易に手に入れることができないというのが実情です。マッチング会のようなものが県主催のものでありましたが、その時は実際にはなかなか取引が難しい場合の方が多かったです。生産者は、信頼関係の問題があるので直接取引を敬遠されることも多いようです。行動力のある生産者は売り込みに来られますが、多くの場合はそうではありません。また、加工済みの野菜の供給を希望します。また、地元の農産物でやりくりできたらいいな、という思いはあります。

## |(株) 伊賀の里

- 所在地： 三重県伊賀市
- 設立： 平成3年
- 業種： 食堂・レストラン
- 売上高： 10億～100億円
- 会社概要： 三重県伊賀市にある「伊賀の里モクモク手づくりファーム」で農業体験などのサービスを提供し、レストランを運営するほか、ファーム以外の場所において、直営レストラン10店舗、惣菜・弁当を揃えるハハトコ食堂2店舗、直売店5店舗を展開。

### Q：農場以外の場所においても、レストランを展開されていますね。

— 三重県のほか、大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県、愛知県に店舗があります。野菜をふんだんに使用した料理を提供する店舗が多いため、女性のお客が多いです。

### Q：お米の仕入についてお聞かせください。

— お米は地元伊賀地域の70軒の生産者に契約栽培という形で生産をお願いし、全量買い取りしています。品種は全て「夢ごち」です。

### Q：野菜の仕入についてお聞かせください。

— 仕入の優先順位を、自社、伊賀市産、県内産、次に国産（西日本中心）と、地産地消の観点から近いところからの仕入にこだわっています。生産者からの直接仕入は多く、現在は、地元や各地の生産者合わせて約400軒と直接取引をしています。基本的に、顔が見える関係を築いて「生産者と直接取引をしたい」という考えを持っていますが、必要量を仕入れることができないこともありますから、その場合は市場や仲卸をお願いすることになります。例えば、たまねぎ、にんじん、レタスなど年中使うものに関しては、時季によって卸業者さんをお願いすることもあります。生産者との取引の始まりは、こちらの「こういう野菜が欲しい」と要望に応じてくれる生産者というような場合もありますし、生産者サイドが他の業者と当方の仕入条件を比べて当方を選んでくれるケースもありますし、いろいろです。

### Q：他府県の店舗に関しても、こちらの本部で一括仕入を行い、配送しているのでしょうか。

— 関西方面の店舗では、決まった生産者さんに10人くらいの生産グループを作ってもらって、そこから直接納めてもらう仕組みができています。「顔が見える野菜」というのをモットーにしています。本部からの配送がすべてとは限らず、店舗により違いがあります。

### Q：アンケートでは「特定の食味・食感を有する品種の仕入」など、こだわりの点について挙げていらっしゃいますが、具体的にお聞かせ頂けますか。

— 例えば、弊社はコロッケを作っているのですが、それに使うたまねぎであれば「コロッケに適したもの」という基準で品種を選んでいきます。キャベツであれば、春であれば春の潤いを感じられる品種を使います。にんじんでも料理によって、西洋にんじんではなく金時にんじんを選ぶことがあります。また、季節を食味・食感で感じることができる品種を選ぶこともあります。レタスであれば、ここではバイキング形態なので、バイキングコーナーに並んだときの彩りの良さを気にして品種を選びます。場所によって野菜の好みも違います。名古屋では太目のねぎ、関西では青ねぎ、関東では白ねぎが好まれる。そういった地域性にもあわせて仕入を行う必要があります。

**Q：仕入に当たって、「ストーリーのある料理・商品の提供」を重視するとアンケートでお答えですね。**

— 作った人の想いが野菜に詰まっている形で消費者の人に届けられるのをモットーにしています。お客さんも、対「野菜」ではなく、野菜の向こうにいる「作った人」を意識していただき「この人の野菜なら大丈夫」「この人の野菜を食べてみたい」と思っていただけ様、ストーリー性を押し出すようにしています。

**Q：生産者と取引されているお立場から、今後の課題などについてお聞かせください。**

— 弊社は、自社で物流を持っているのですが、2 tトラックを満載にしても、荷の野菜の金額はたいして値になりません。基本的には、弊社は、生産者に直接受け取りに行く体勢をとっていますが、全部宅配便では物流費がバカになりません。野菜に関しては物流の問題が一つの壁になっていると思います。同業者の中には、こうした問題を重視し、農産物を大都市の店舗などに配送する途中で、他の産地の野菜を積載し、目的地で最終的にトラックの荷を満載にする工夫をしているところもあります。集荷・配送網の手配などが、生産者との直接取引を希望する中食・外食事業者にとって、大きな課題であると思います。

# |(株) エスエルディー

---

- 所在地： 東京都渋谷区
- 業種： 食堂・レストラン
- 設立： 平成 16 年
- 売上高： 10 億円 ～ 100 億円
- 会社概要： 「音楽」「アート」「食」などをはじめとする様々なカルチャーコンテンツを企画・融合させ、楽しみに溢れた豊かなライフスタイルをより多くの人々に提案することを目的に事業を展開。

**Q. アンケートでは、たまねぎ、にんじん、ねぎは、国産の仕入の比率を三割以下とお答えになっています。いくらか国産を仕入れているようですが、使い分けているのでしょうか。**

— 弊社ではコストや調理のしやすさという点から、また、お客様にしっかりした品質の料理を安定的に提供していく面から、適宜加工済み野菜を使っています。たまねぎに関しては、剥きたまねぎを使用しているため、コストの低い外国産の比率が比較的大きいのですが、時期によっては「新たまねぎ」など国産たまねぎを主役としたメニューをお客様に提供する場合もあり、結果として国産の比率は概ね三割以下となっています。また、ねぎはカット済みを使用することが多く、にんじんは乱切りや千切りなどの冷凍加工品を使うことが多いため、この国産の仕入割合になっています。

**Q. カフェやダイニングなど業態も様々で多くの店舗をお持ちですが、仕入は一括して本部で行っているのでしょうか。**

— 管理は本部で行っており、決まった仕入業者に発注します。ただし、実際に店舗に納める青果業者はエリアによって変わります。特別な例として「パクチー専門店」に関しては、間に業者を介しつつ、ある生産者を指定して仕入れるという形もとっています。

**Q. アンケートでは仕入業者への働きかけとありますが、具体的にどのようなことですか。**

— 必要な数量を安定して確保することを大前提として働きかけを行っています。もちろん、品質と価格も重視します。パクチーについては、一定量を安定的に確保することが難しい食材なので、青果業者と相談して、個人生産者を紹介していただきました。お客様に「絶対にお届けする」ということが重要です。

**Q. 仕入に関して、一定レベルの品質の食材を入手するための基準作りなどの対応をしていますか。**

— 出荷前に外で長時間放置されて品質劣化を招くというような管理上の問題発生などを防ぐため、青果業者の集荷場や保管庫などに出向き、予冷などの必要な措置がきちんと講じられているかの確認を行うこととしています。また、仕入後は、品質が比較的早く落ちやすいカット野菜などの管理については、店舗毎に厳しくチェックを行っています。

**Q. お米に関して、「こだわり」を持って仕入れているということですが、「特有の食味・食感」については、何を重視していますか。**

— 炊飯は各店舗で行っているのですが、弊社では、定食に使う「ご飯」のほか、オムライスにしたり、カレーなどをかけたり、用途が様々です。様々な用途に対応できるものということで、炊き上がりが比較的固めで、粘り気のない品種を選定しています。お米が高騰するとコストの面への影響が大きいいため、青果業者と弊社の料理を管理する責任者が相談しながらお米の選定を行っています。

**Q. お米に関しては「フレッシュローテーション」を行っているようですが、鮮度についてはどのように管理していますか。**

— 店舗には毎日配送して、新鮮なものを使用しています。業態が多様で、バックヤードやキッチンスペースなどの統一はされていないため、各店舗の営業終了後に翌日分を個別配送してもらうことが多いです。カット野菜に関しては特に鮮度の問題もあるので、毎日配送が理想です。

**Q. 「歩留まりのいいサイズの使用」とありますが、具体的に教えてください。**

— ロスの少ない大きさがいいのですが、例えば生食用のトマトに関してはあえてS玉を指定しています。サイズを固定しておけば、現場のスタッフが野菜のサイズに合わせてカット方法を変える必要もなくなり、安定した品質の商品を提供できることに繋がります。

**Q. 国産農産物を使ったストーリー性のあるメニューなどを打ち出す計画はお持ちですか。**

— これまでの例では、イタリア料理の業態で国産フルーツトマトを使用したソースで作るメニューなど、野菜にフォーカスした企画を行いました。今は、ネームバリューのある産地の野菜の使用を検討しています。

**Q. 旬の物など、期間限定であれば、野菜そのものにフォーカスして生産者から仕入を行う可能性もあるのでしょうか。**

— コスト面や安定供給などの条件が満たされれば可能性はありますが、現状では、お客様に確実に料理を提供する上で卸業者の協力が欠かせません。卸業者とは弊社がどのような点を重視しているか、どのような食材を求めているかなどの共通理解がありますし、ネットワークを通じて確実に納品してもらえます。

**Q. 外食産業として、生産サイドなどに何か感じたことはありますか。**

— 他社との共同企画を行う中で、魅力的な農産物があっても、生産サイドでどう売り出していったいいのかわからない、という雰囲気を感じたことがありました。良い商品を、いかにお客様のニーズに合わせてブランディングしていけるかが今後の課題だと思います。

## |(株) 坂東太郎

---

- 所在地： 茨城県古河市
- 設立： 昭和 61 年
- 業 種： 食堂・レストラン
- 売上高： 10 億円 ～ 100 億円
- 会社概要： 茨城県を中心に、レストランなどの複数の業態を展開。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— 弊社では、茨城県内の特定の生産者から、「ぼんどう米」としてコシヒカリを仕入れています。契約の上では、生産者の間に卸業者が入り、その業者に仕入・配送をお願いしています。約 10 数年前から、この方法で仕入れています。生産量もあることから、今後更に店舗が増えた場合には新たな調達も検討する可能性もあります。

### Q：お米へのこだわりについて教えてください。

— 弊社では、白米のほかに、「21 穀米」のご飯を提供しています。これは「ぼんどう米」に希少価値のある大麦「キラリモチ」などを配合し、「健康・安全・安心・美味しさ」を追求した雑穀米です。弊社で提案し、委託先の業者で製造してもらっています。店舗では、同じ値段で、この「21 穀米」と「白米」を選べるようにしていますが、半分くらいの方はこちらを選択されます。21 穀米については、お店で販売もしています。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

— 野菜は、業者数社からすべて仕入れています。国産品にこだわってはいますが、毎日大量に野菜を使用することから、全量国産とはいかず、最低限必要量を確保するため外国産のものを使うこともあります。

### Q：野菜の使用形態について教えてください。

— 野菜についてセントラルキッチンを採用していません。新鮮で美味しい料理を提供できるよう、弊社はほぼ全ての食材を店内でカットし、調理するようにしています。このため、他のレストランでは調理師の数が普通 2 名程度だと思いますが、弊社の店舗では各店 7、8 人の配置となっています。

### Q：野菜のこだわりについて教えてください。

— 一例ですが、とんかつの「かつ太郎」でとんかつに添えるためにキャベツを大量に使います。端境期や、天候不順などにより入手できない場合を除き、地元関東、特に茨城県産の使用にこだわっています。

また、野菜は地域で『旬』があります。基本的には地元産にこだわっていますが、季節に応じて国内産でよりおいしいものの提供を心がけております。



# まさごグループ

- 所在地： 静岡県富士市
- 設立： 昭和 33 年
- 業 種： 食堂・レストラン
- 売上高： 1 億円 ～ 10 億円
- 会社概要：富士市を中心に、「かつ政」7 店舗、「和食処まさご」1 店舗、「BEPPIN 食堂」1 店舗を静岡県内に展開。

## Q：お米の仕入について教えてください。

— 福島県の磐梯山の西側で生産者 12 軒が共同で生産しているコシヒカリで、安全性の証明済みのものを仕入れています。静岡県の卸業者からの提案がきっかけで、取引が始まりました。

## Q：お米へのこだわりについて教えてください。

— 卸業者と共に私も現地に出向いて、生産方法や、安全性の確保の方法の確認をしています。とんかつ屋「かつ政」を始めた頃に、甘みがしっかりあり、粒もしっかりした大きさがあるものを希望して、福島県産米にたどり着きました。

## Q：野菜の仕入について教えてください。

— 「かつ政」では、キャベツなどは 1 日 100 キロ程度使うので富士市の公設市場から仕入れています。しかし、「BEPPIN 食堂」では、地元の生産者からの直接仕入を主としていて、足りない場合は農協の産直で仕入れる形を取っています。「BEPPIN 食堂」で使用する野菜はすべて弊社が生産者に出向いて仕入れています。他の店舗では業者に納品してもらっています。

## Q：野菜の生産者との関わりについて教えてください。

— ここ富士宮市は昔から農業が盛んです。そのため比較的生産者と繋がりが多いのですが、自分が気に入った素材があった場合は、生産農家に直接連絡を取って取引の交渉を行っています。また紹介をいただくこともあります。よく雑誌からも情報を手に入れています。現在、仕入れている生産者には、順番で「BEPPIN 食堂」に来てもらい、食育の講師をしてもらったり、栽培している農産物への思いを語ってもらったりする企画を、弊社の主催で 2 ヶ月に 1 度開催しています。また、県外では、埼玉県の生産者から大和芋を直送してもらっています。生産者との取引では、市場に出せば買い叩かれる B 級品などを、市場よりは高い価格で購入していて、生産者にとっても、弊社にとってもメリットのある取引ができています。

## Q：野菜のこだわりについて教えてください。

— 「かつ政」で使用するキャベツについてですが、いわゆる寒玉と言われる身のしっかりしたしまりの良いものを買っています。ただし、4 月の終わりから 5 月中旬あたりは寒玉の出回りが切れる時期ですが、なんとか手に入れるようにしています。キャベツの糖度も毎日見ながら仕入先に甘いものをお願いしています。

生産者から直接仕入れて「BEPPIN 食堂」で提供するキャベツは、その日の午前 2 ～ 3 時に収穫した朝取りのものです。味は、通常売っているものより甘くて美味しいです。

## |(株) マルベリィ

- 所在地： 福島県いわき市
- 設立： 平成3年（法人設立）
- 業 種： 食堂・レストラン
- 売上高： 1億～10億円
- 会社概要： ハンバーグレストランの「びっくりドンキー」のFC店5店舗、「熟成とんかつまる兵衛」3店舗、石釜ナポリピッツァとパスタの店「マンマ・マリィ」4店舗などの外食事業のほか、通信販売事業などを展開。

### Q：複数の業態を展開されているようですが、それぞれどちらから仕入をされていますか。

— 「びっくりドンキー」に関しては本部から、「マンマ・マリィ」と「まる兵衛」は弊社の取引先の卸業者から仕入れています。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— 「まる兵衛」の場合は地産地消でやろうということで、会津若松市の卸業者を通じて特定の生産者の会津若松産コシヒカリを仕入れています。お米に関しては社長の思いが強く、福島県生まれの社長が、原発事故以降、安全性が証明されているにもかかわらず福島県産というだけで安く買い叩かれているという現状を聞き、福島県産米をたくさん食べてもらおうと立ち上げたのが「まる兵衛」の事業でした。「びっくりドンキー」の場合、本部が手配する宮城県産のブレンド米を使用しています。これは食味値が一定以上のもので、かつ、本部が定めた厳しい栽培基準をクリアした、農薬を撒く回数を極限まで減らした減農薬米です。「びっくりドンキー」において使用できるお米は、「びっくりドンキー」が定めた基準をクリアしたものと決められていますが、基準を満たしていれば本部が供給するお米以外のものを使えることから、弊社では地産地消でやろうということで取引先の仕入業者と一緒に協力してくれる生産者を探しており、「びっくりドンキー」のお米も再来年から県内産に切り替える計画をしています。

### Q：お米に求めておられる「歩留りのよいサイズ・形」とは、どの様なものでしょうか。

— 「まる兵衛」のご飯は、できるだけ香りなどを損なわないよう、お米を玄米で仕入れ、当日必要な量を店舗内で精米・炊飯して提供しています。コストを削減する上で、歩留まりの良い玄米を仕入れるように気をつけています。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

— 青果系は全て国産で、店舗の所在地によって違いはありますが卸業者から仕入れています。できるものに関しては産地を指定していますが、季節によって収穫にばらつきがあるものは「国産」と指定をしています。アンケートにあった5品目に関しては、外国産に頼ることはほぼありません。ただし、例外として「マンマ・マリィ」はイタリアンレストランですので、どうしてもイタリアの食材を仕入れることがあります。

### Q：品目によって産地を指定するのはどういう理由からですか。

— 地元産を指定することが多いです。採れないもの、量が確保できないものは他の産地で探してもらいます。ねぎ、トマトは県内で採れるのですが、キャベツ、たまねぎは難しいのでキャベツは様々な産地のものを仕入れます。また、たまねぎは甘みが強く辛味が少ない特徴を持ち、弊社が

提供する料理に適している北海道産を使います。にんじんは、なるべく農薬を使わない、シャキシャキ感のあるものを考えています。キャベツは彩り、におい、形にもこだわり、できるだけ青々しく、おいしく見えるものをお願いしています。

**Q：卸業者との付き合いは長いのでしょうか。**

— はい。お米も野菜も20年以上同じ業者です。生産者も卸業者を通じて探していて、売り込みの働きかけがあっても、卸業者を通す形を探っています。指定した場所、時間に持ってきてくれますし、様々な要望にも応えてもらえます。過去には生産者から直接仕入れたこともあったのですが、食材を安定して入れてもらえるか、卸業者との関係をどうするか、など難しい課題があります。

**Q：卸業者への働きかけも積極的にやられているようですね。お米の生産者探しも卸業者を通じて行うのですか。**

— そうですね。こういうものを仕入れたいというお話をしています。特に震災以降、産地や品質などについて、いろいろ働きかけることが多くなりました。お米の場合、卸業者にお願いして直接生産者を訪ねて確認することもしています。また、弊社の方針として、生産者の苦勞を知ることが目的として、社員が農業を体験する取組を続けておりますが、この取組も、卸業者を通じて生産者に協力をお願いして実施しています。

## 企業名非公表

- 所在地： —
- 設立： —
- 業種： 食堂・レストラン
- 売上高： —
- 会社概要： —

**Q：仕入れは本社で一括管理してされていますか。あるいはブロックごとに管理・仕入れされていますか。**

— 米、野菜などに関しては、全国それぞれの地域ブロックごとに仕入れています。メーカーの商品はある程度東京において一括購入します。

**Q：たまねぎ、にんじん、キャベツに関して、外国産も使用されていますが、使い分けなどを行っているのでしょうか。**

— 丸野菜は一部の国産の手に入らない品目以外は100%国産ですが、凍菜は外国産が主流です。また、加熱・非加熱のどちらが多いかで品目ごとの国産率が異なります。例えば、にんじんは、加熱して使用することが多く、乱切りや千切りなどの凍菜が多用され、非加熱の生食使用の提供機会が少ないため、他の野菜に比べて国産の使用割合が低くなっています。また、どの野菜にも当てはまりますが、人手不足、人件費抑制又は食材価格抑制の対策として、外国産の使用率が高い凍菜が使用される傾向があります。

顧客ニーズによっては、季節外れの野菜も使用する必要があり、丸野菜や凍菜を上手く組み合わせ対応しています。

**Q：「地産地消の取組み」「特定の産地からの仕入」などの取組内容を教えてください。**

— お米の産地県の顧客層からは地産のお米に対する強い要望があります。

**Q：仕入にこだわりがある理由として「ストーリーのある料理・商品の提供のため」とお答えですが、具体的にどの様に役立っているか、その内容をお聞かせください。**

— 顧客の飽きがこないように、メニューの見直し、フェアの開催など、常に工夫しています。最近では、ストーリー性のある食材として、ブランドものの農産物は、説明しやすい、興味関心を持ってもらいやすいなどの理由で重宝します。

**Q：地域に貢献する活動をされているようですが、その内容をお聞かせください。**

— 弊社で推進している活動の一つとして、地域の食文化の継承をテーマにしたイベントを全国で開催しています。現在、複数の自治体と連携し、地域のおいしい食材を生かした食事の提供や特産品の販売などを行うことで、多くの方に関心を持っていただき、地域の食文化への理解をつなげることを目指しています。

**Q：お米の産地直送の取組について教えてください。**

— お米は比較的長期の保存ができ、また全国的に品質の基準が統一されているため、生産サイドからの直接買い付けのハードルが低く、実際に実績がありますが、物流網やお金のやり取りの関係で、生産サイドとの間に卸業者が入る場合が多いです。弊社では、発注、品質不良による返品などの手続きをオンラインシステムによって行っていますが、以前、オンラインの環境が整っていませんでしたため、直接取引できなかったケースがありました。

**Q：仕入元との信頼関係の構築に関してご意見はありますか。**

— 顧客の声、情報を生産者にどう届けるか、情報共有が必要になっているのではないのでしょうか。一般的には、直の取引先としか情報交換を行う機会がないので、川下の要望を伝えても、生産サイドなどの川上では理解されにくいのが実情です。

弊社では米の生産者にどのように加工されている、食べられているかを見てもらうため食堂・レストランまで来てもらい、その後、卸業者から生産者まで一同に会して、意見交換を行ったのですが、非常に有意義でした。この様な取組が広がると相互理解が深まり、信頼関係の構築に役立つと思います。

農産物の仕入は、基本は専門卸業者に頼っていますが、安定価格や安定調達を目的として卸業者を飛び越して、一部では集荷業者などの生産サイドと直接交渉を行うことがありますが、品質安定の面では、卸業者を通す方が品質は安定しており、卸業者の存在は大きいと感じます。

出荷前に保管庫から出された農産物が、外で長い時間放置されて品質に問題が出てしまう場合が見受けられます。季節に関係なく発生しています。生産者が品質の良いものを生産しても、物流で問題が生じることがあることは残念です。

## |(株) 木曽路

---

- 所在地： 愛知県名古屋市
- 設立： 昭和 25 年
- 業 種： 日本料理店
- 売上高： 100 億円 ～ 500 億円
- 会社概要： 「しゃぶしゃぶ・日本料理 木曽路」を中心に、6 業態 160 店舗を関東、中部、関西、九州の 4 地区に展開。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— 直接店舗に配送できる卸業者に頼んでいます。ただし、弊社は卸業者に対し、仕入先と品種を指定しています。仕入先は富山市のなのはな農協で、品種はコシヒカリです。

### Q：お米へのこだわりについて教えてください。

— 以前は他の産地のお米も試したのですが、食味が良くて弊社の料理に合うというだけでなく、台風による被害を受けにくい産地で安定的な仕入が期待できるということで、なのはな農協に落ち着きました。弊社が展開する 6 業態の全ての店舗でこのお米を使用しています。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

— 例えば白菜ですが、弊社が卸業者と契約して仕入れているものと、各店舗が地元の業者から仕入れているものがあります。卸業者と契約して仕入れているものは、弊社の倉庫に入れてもらい、店舗からの要望に応じて配送していますが、これで足りなくなる場合などは、それぞれの店舗でも地元の業者から臨機応変に仕入れることができる仕組みとしています。全てではありませんが、野菜は基本的にこの仕入方法によっています。店舗数が増え、必要量を安定的に仕入れていくための工夫です。

— 必要な量を安定的に確保できない品目は外国産を使っています。パプリカ、マツタケなどですね。

### Q：生シイタケへのこだわりについて教えてください。

— 弊社では、原木栽培の生シイタケにこだわっていました。長崎県対馬産のものです。ちょっと前までは当たり前であった原木栽培のシイタケは、今では流通量が減ってしまいましたが、菌床栽培より美味しいですし、弊社の創業当時に立ち返るという意味でお客様に堪能していただきたいと考え、生産者との直接取引により仕入れてきました。ただ、一昨年 9 月の集中豪雨で弊社向けの原木が海に流されてしまったため仕入がストップしてしまい、今は一般流通のものを使っています。海に浸かると原木は使用できなくなるため 2～3 年は生産できません。今は生産の回復を待っている状況です。

### Q：生シイタケについては規格外の仕入をされていたようですが、具体的にはどういうことですか。

— 弊社のしゃぶしゃぶに使うシイタケは大きさが決まっています。しかし、現実には様々な大きさのシイタケができてしまいます。やはり生産者と二人三脚でやっていますので、弊社が求めるサイズ以外は取り引きしません、というわけにはいきません。しゃぶしゃぶ以外の用途を考え、協力してきました。

## 企業名非公表

---

- 所在地： —
- 設立： —
- 業種： 日本料理店
- 売上高： —
- 会社概要： 和食レストランを経営。

### Q：仕入の方法や基準などについて教えてください。

— 仕入の量は各店舗に任せていますが、種類や仕入先に関しては本部が決めています。取引先については、食材の種類や業態によって複数を使い分けています。古くからのお付き合いをしている所もありますね。

### Q：米についてのこだわりを教えてください。

— 「コシヒカリ」と「ヒノヒカリ」が9割を占めています。一部の店舗では「ヒノヒカリ」の使用を謳っています。地産地消ですね。また、店で「コシヒカリ」を精米している店舗もあります。そうするとやっぱり美味しいです。業者に関しては、メインで取引している所から7割くらいを仕入れています。元々は「ヒノヒカリ」主体でしたが、「コシヒカリ」のニーズもあったので今では5割くらいが「コシヒカリ」です。また特定の料理、鰻料理に合わせる米は「コシヒカリ」で統一しています。タレとの相性など色々試して決めました。

### Q：レタスは有機無農薬栽培のものにこだわっていらっしゃるのですか。

— 一部の店舗では無農薬レタスを使用しています。生産者から宅配便で直接仕入れています。無農薬サラダを作りたいということで、現地に伺って決めました。基本的には前日の朝採れたものを翌日には届けてもらっています。

### Q：野菜について具体的にこだわっていることを教えてください。

— 自社グループで作った「ミニトマト」「フリルレタス」を使用しています。また、一部の店舗では農家さんが持ってきてくれた野菜を使用しています。お客様の反応、とりわけ女性のお客様の反応はいいですね。野菜を食べたくて来ていただいている方も多いです。

### Q：安定供給や安定価格での仕入のために何かご要望はありますか。

— これは自然のことなので仕方がないのですが、昨年の秋口から野菜が高騰して大変でした。野菜が一番高くなっている時に、取引先に無理を承知で値下げをしていただきました。その分、安い相場の際は無理を言っていないつもりです。できるだけ一年を通して価格が均一になるようにしたいものです。

## 伯翠庵（有）

---

- 所在地： 福岡県北九州市
- 設立： 平成 17 年（法人設立）
- 業 種： 料亭
- 売上高： 5 千万～1 億円
- 会社概要： 料亭として、季節の食材を活かした会席料理などを提供するほか、お取り寄せメニューを開発。

### Q：仕入についてはどのようにされていますか？

— 和食なので、野菜は多くの量を使っています。主として、地元の八百屋 2 軒と、隣県の集荷業者から、お米や野菜を仕入れています。無農薬などこだわって生産されている農産物はやはり味もいいものです。基本的には地元産の野菜の使用が多いと思いますが、年間を通して野菜を確保するため、地元産以外のものも使います。しかしながら、地元産の野菜の使用を常に意識して仕入をしております。お米も、試食して選んでいます。以前は「ヒノヒカリ」でしたが、今は「コシヒカリ」を使用しています。

### Q：国産農産物の仕入に当たってのこだわりについて教えてください。

— 使用している野菜は全て国産です。使う野菜によってそれぞれこだわりが違います。素材の味を重視していますが、納品された時点で、鮮度や形などをしっかりチェックします。品種というよりは、味や見た目などを含めた品質を大事にしています。やはり料亭の和食として、ひと皿に盛った際に芸術作品である必要がありますので、形の揃ったものを選んでいきます。

### Q：野菜の値段が一時期高騰しましたが、その時期はどうされましたか？

— 国産の使用に悩んだこともありましたが、かといって量を減らすことも出来ないので、大変困りました。しかし、価格の安定を祈りながら、国産の使用にこだわり続けました。

### Q：生産者などへの要望などはありますか？

— 難しいことは承知していますが、味の面と見た目の面とのバランスがとれた有機野菜や無農薬野菜の生産拡大を希望します。



## |(有) 福壽家

- 所在地： 埼玉県吉川市
- 設立： 昭和47年（法人設立）
- 業種： 料亭
- 売上高： 1億～10億円
- 会社概要： なまずや鰻などの川魚料理をはじめとして旬の食材を活かした料理を提供する、天保8（1837）年創業の老舗料亭。

### Q：アンケートによるとお米は生産農家から仕入れていらっしゃいますね。

— はい、お米は生産農家に伺って直接仕入れています。以前は米卸業者から仕入れていましたが、毎年新米の出回る前の7月になると明らかに味が落ちたため、改善を要望し続けたのですが、変わりませんでした。平成5年の冷害の際に米卸業者から国産米を供給できなくなると伝えられたことをきっかけに、地元の生産者との直接取引を始めました。この生産者は自ら乾燥機、低温倉庫及び精米機を保有しているためか、7月であっても味は落ちず美味しいお米を供給してもらえたので取引が続いています。なお、お米は、生産者の元に出向いて引き取りに行っています。

### Q：野菜はお米と違って、全て卸業者から仕入れていらっしゃいますね。

— はい。2カ所の市場から仕入れています。近場の市場の取引先は、店に野菜を届けてくれるのでよく使います。もう一方の市場の取引先は、いざという時に必要な野菜を供給してもらえるので、店に野菜を引き取りにいかねばなりません、定期的に購入を続けています。店では、繁忙期の調理に対応できる職人を確保していますが、この体制は、ほとんどの食材が必要な時、必要な量を店に届けてくれることを前提としていますので、卸業者からの仕入が必要です。

### Q：野菜の中でねぎについては、仕入にこだわりをお持ちですね。

— ここ吉川は、ねぎの産地として有名です。採れたての美味しい野菜を一度食べると忘れられないと聞きますが、地元で収穫された新鮮で美味しい野菜をお客様に提供することにこだわっています。このこだわりが、料理の味の向上につながります。

### Q：仕入にこだわる理由として、ストーリーのある料理・商品の提供を挙げていますが、具体的にはどのようなことでしょうか。

— イメージしやすい例としては、産地ブランドです。店員による紹介はしていませんが、仮にお客様から質問を受けた場合、喜んでもらえます。

### Q：歩留まりの良い野菜を仕入れているとされていますが、どのようなサイズですか。

— その野菜にあった普通の大きさの形が揃っているものです。職人にとっても調理がしやすいサイズであるかどうか歩留まりに影響します。

## |(株) 銚子丸

- |       |        |       |                  |
|-------|--------|-------|------------------|
| ■ 所在地 | 千葉県千葉市 | ■ 設立  | 昭和 52 年          |
| ■ 業種  | すし店    | ■ 売上高 | 100 億円 ~ 1000 億円 |
- 会社概要：東京都・千葉県・埼玉県・神奈川県 の 4 都県に回転寿司「すし銚子丸」を 93 店舗展開。

### Q：野菜の仕入と店舗への配送について教えてください。

— 野菜に関しては、主に 2 社の業者から千葉県八街市の集配センターに納品され、早朝からお昼までに全店舗に届くように配送しています。市場からの取引はしていません。集配センターから店舗への配送は、物流の契約会社をお願いしています。

### Q：野菜の廃棄量を減らす努力についてはどのようなことをしていますか。

— 廃棄量の削減対策のほか、人手の問題対策としてカット食材を使っています。

### Q：具体的にこだわっている点を教えてください。

— 鮮魚も含め、新鮮さを大事にしています。そのため、農産物も少しでも問題があれば全量廃棄を行うようにしています。

### Q：店舗のイベントで野菜や果物を出品されているとお聞きしましたが、どの様な取組でしょうか。

— 創業者が、全国で出会った美味しい農産物を、旬の時期に、回転寿司の店内でデパートなどより安く提供し、物によっては無料配付するイベントを店内で行う提案を行い、取組が始まりました。創業者は昨年亡くなりましたが、この集客イベントは続いています。取り扱う農産物は、集客が目的なので、どこでも手に入るものではなく、産地や農産物の銘柄に知名度などの魅力があるもので、「食べて美味しい」と自信をもってお勧めできるものです。「美味しさ」にこだわりを持ってイベントを開催しています。野菜は事例が少ないですが、千葉県の白子産たまねぎの無料配付、千葉県産落花生の外販を毎年行っています。

フルーツには特別のこだわりがあり、市場から直接仕入れ、季節の美味しい果物を皆さんに安い価格で食べていただきたいというモットーで販売を行っています。生産サイドに近いところと直接取引をするなどして安い価格で提供できるように工夫することもあります。例えば愛媛県のみかん「紅まどんな」の場合は、生産者、卸業者に直接働きかけて取引に至りました。「紅まどんな」の場合、関東で知れ渡ったのは弊社の取組と自負しています。みかん以外にも、いちご、サクランボ、メロン、ぶどう、洋梨、タンカンなどを扱っています。今まではこういった外販の取組は主として果物でしたが、野菜でも対象数が増える可能性はあります。

## 天下商事（株）

---

- 所在地： 東京都豊島区
- 設立： 昭和 56 年
- 業 種： すし店
- 売上高： 1 億～10 億円
- 会社概要： 関連会社を含め東京都内に 7 店舗の回転寿司店を展開。

### Q：仕入はどのように行っていますか。

— お米は、本社で選定した産地品種を、本社が一括仕入して各店舗に配送しています。野菜は各店舗の店長がそれぞれ取引のある小売業者などに注文して、仕入れています。

### Q：お米へのこだわりについて教えてください。

— やはりお寿司なので、粘りの強い「コシヒカリ」などは使えません。今は山形県産の「はえぬき」を使っています。卸業者に仕入価格を提示し、提案のあったものの中から、食べ比べてみて「パラッとした寿司に合うお米」であったので選びました。

本来お寿司のしゃりはひと肌の温度で提供するものです。ひと肌の温度でその場で食べていただいて、おいしいと感じていただける、そういった品種のお米にこだわっています。やはり、お寿司の「おいしさ」にとって、ご飯は重要です。お米へのお客様からの反応も大きいです。

市場にはたくさんお米がありますが、お寿司という点でしっかり品種を選ばなくてはなりません。その品種の、その年の出来、価格、お寿司に合うかに重点をおいています。

## 双龍居（株）

---

- 所在地： 大阪府大阪市
- 設立： 平成 24 年
- 業 種： 中華料理店
- 売上高： 1 億～10 億円
- 会社概要： 天満駅前において中国レストラン「中国食府 双龍居」を経営。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— お米は国産米を使用しています。基本的には同じ卸業者から「コシヒカリ」を仕入れて使っています。しかし、新米に切り替わる時期は卸業者と相談しながらブランド米を使うこともあります。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

— 近くに天満市場があり、ここから仕入れています。正月一日以外毎日営業していますが、毎朝休まずオーナーが自ら食材を買い付けに出かけ、その日の必要量を買い付け、業者に店舗に届けてもらっています。市場に国産がない場合を除き、必ず国産を使っています。国産の白ネギは、どれも生で食べて美味しく歩留まりも良い一方、外国産の白ネギは芯が固いなどのハズレがあることがあって廃棄量が多くなることがあります。

### Q：野菜へのこだわりについて教えてください。

— たまねぎは、淡路島産や北海道産がやはり美味しいです。季節や気候の関係で常に市場に出回っているとは限りませんが、市場にあれば必ず淡路島産のものを仕入れています。

### Q：野菜については、市場で必ず目利きをしていらっしゃるようですね。

— 自分の目で見て判断して、確かな品質の食材を仕入れることは、美味しい料理を提供する上で大切ですし、顔なじみの取引先から安く購入できるメリットがあります。また、新しい食材も積極的に取り入れることができます。最近、中も外もオレンジ色の白菜（オレンジクイン）が出回っていたので使ってみたところ、お客に好評でした。手を抜くことはできません。

### Q：国産にこだわる理由についてお聞かせください。

— まとめのようになりますが、必要な野菜の種類が揃っていること、品質がよく、無駄なく使えて廃棄量が少なくなることが大きな理由です。お客に安心して食べてもらえるので、どれだけ外国産が安くても、外国産しか出回っていない場合を除き、国産にこだわって仕入をしています。

## 野田食品工業（株）

- 所在地： 千葉県野田市
- 設立： 昭和 40 年
- 業 種： 中華料理店
- 売上高： 1 億円 ～ 10 億円
- 会社概要： 餃子の製造・販売。ホワイト餃子グループの「ホワイト餃子店」は、暖簾分けの店舗。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

- 卸業者から仕入れています。以前は複数の業者から仕入れていましたが、現在は 1 業者です。たまねぎに限っては、状況によって中国産を使う場合があります。常に国産の美味しいたまねぎを探しているのですが、業者が確保できない場合があるため、その時は使うことになります。
- 弊社の場合は、餃子の中に入れる具材の種類は同じなのですが、その時々で美味しい食材を中心に配分を変えています。ですから、うちの餃子では野菜がとても重要です。例えば、霜が当たると、寒さから身を守るための養分として葉のデンプンをブドウ糖に変えるという白菜の性質を利用して、限界まで霜を当てることで強い甘みを引き出して作る「霜降り白菜」という美味しい白菜があるのですが、生産者は少ないため価格は高めです。この様な美味しい野菜は、徐々に増えて価格が安くなり、入手しやすくなることもあるのですが、実需者から求められているという情報が、生産者サイドに確実かつ迅速に伝わり、生産量の増加に結びつくシステムのようなものがあれば、生産者サイドにとっても、実需者サイドにとっても、お互いに良いのではと思います。

### Q：野菜の生産者との関わりについて教えてください。

- 以前は生産者と直接契約して仕入れていたことはありますが、現在は続いていません。年によって農産物の美味しさの出来不出来があるので、3～4年で終わりになってしまいました。

### Q：野菜のこだわりについて教えてください。

- 料理の味を向上させるため、弊社の餃子は、その時に一番美味しい食材をメインに配分を考えます。全部美味しければ一番いいのですが、そうはいきません。弊社では毎日試食しますので、味が変われば、食材一つ一つを食べて原因を突き止めます。このため日々産地を変えたりしています。例えばキャベツについては、シーズンによって美味しい産地が違うので、美味しい産地の情報を手に入れて、目的のものを仕入れる努力をしています。美味しいものを出荷している生産者名を確認できる場合は、その生産者を指定して仕入れる努力をすることもあります。

### Q：野菜の仕入についてご意見はありますか。

- 我々の餃子のようにカットして使うものは、見た目の綺麗さは必要がありません。見た目が原因で市場に流通しないものでも、美味しいものであれば仕入れてみたい気持ちはあります。生産者サイドにとっても、弊社にとっても、価格面でお互いにメリットある取引ができるのではと思います。

## |(株) おくう

---

- 所在地： 神奈川県横浜市
- 設立： 昭和 57 年
- 業 種： 焼き肉店
- 売上高： 10 億～100 億円
- 会社概要： 神奈川県及び東京都に「焼肉おくう」を 4 店舗展開するほか、「グリルおくう」を 1 店舗営業。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— 南砺農協（JA なんと）からずっと一等米コシヒカリを直接取引で仕入れ、各店舗に配送してもらっています。食味を重視して社長が選んでいます。

### Q：野菜の仕入について教えてください。

— 野菜の仕入には、3つのパターンがあります。一つは、取引先の一軒である青果店が各店舗を回り、店舗ごとに注文を取って配送するケースです。一つは、千葉の三芳村にある契約農家から季節ごとの有機農産物を週に一度届けてもらうケースです。根菜類のみしか手に入らない季節もありますから、常に有機農産物のみとはいきませんが、「こだわり野菜のサラダ」というメニューに使っています。一つは、社長が「おいしい」ものがあるという話を聞いて取引を持ちかけ、あるいは市場で見つけて購入するケースです。「安心して食べられて、おいしいもの」というのをモットーに買い付けを行っています。生産者を応援するためにも、安心・安全でおいしいものならば、地域やブランドに固執せず選んでいます。

### Q：野菜に関しては国産にこだわっていらっしゃるようですね。

— 「焼肉おくう」の店舗で提供する料理の野菜は、ほとんど国産です。ただ、フードコートの「グリルおくう」で提供するハンバーグに添えるデミグラスソースなどに使うたまねぎについては、外国産を使っています。「グリルおくう」では、調理場の関係で剥きたまねぎを使っていますが、商品の価格をお客様の購入しやすい価格に抑えつつ、可能な範囲で良いお肉を多く使おうとしているため、価格の安い外国産となっています。

### Q：これから仕入れる野菜の種類や量を増やす意向はありますか。

— メニューのバリエーションを増やしていきたいので、意欲はあります。各店舗にはそれぞれのおすすめメニューがありますが、和食、イタリア料理など料理の出身分野が店長によって異なるので、要望する野菜にも違いがあり、魅力的な料理の提供に繋がると思います。ただ、確実に必要量の確保が求められるので、どうしても市場頼みとなりがちで、中々難しい面があります。仕入れていきたいと思っている農作物が、安定した価格で、安定供給されるならば、仕入れる野菜の種類や量を増やしていきたいと思っています。

## |(株) 食道園

- 所在地： 大阪府大阪市
- 設立： 昭和 21 年
- 業 種： 焼き肉店
- 売上高： 約 30 億円
- 会社概要： 関西を中心に焼き肉店やしゃぶしゃぶ店を 11 店舗展開するほか、通信販売や食材卸を営む老舗。

**Q：アンケートでは「米」「たまねぎ」「キャベツ」「にんじん」「レタス」「ねぎ」全て国産 10 割とお答えになっています。お米や野菜はどのように各店舗に届く仕組みですか。**

— 基本的には、お米と野菜は全て食材センターに一括で納品されます。野菜は中央市場から食材センターに直送され、各店舗へは自社配送便で配送しています。キムチは食材センターで加工してから店舗に配送しています。

**Q：お米へのこだわりについて教えてください。**

— 基本的に「コシヒカリ」を使用しています。兵庫県産と新潟産ですが、一部店舗では魚沼産のコシヒカリを使用するなどお米にはこだわりを持っています。弊社は焼肉店ですが、「食事処」という点において、お米はおいしさ第一に考えて仕入を行っています。調理の際に無駄が多く出ないように、お米に関しても割れが少ないものなど、歩留まりがよいものを選ぶようにしています。

**Q：野菜へのこだわりについて教えてください。**

— たまねぎなどの野菜は、主に焼き野菜で使用するほか、飾り野菜やハンバーグなどに使い、お肉と一緒に召し上がりいただく形で提供しています。たまねぎは季節によって産地が変わることがありますが、ものがあれば甘みがあっておいしい淡路島産の仕入にこだわっています。

**Q：「こだわり」のある農産物を仕入れるにあたって苦労した点や、今後の課題などがあればお聞かせください。**

— 産地と品種にこだわって仕入れているお米については、あらかじめ満足しています。しかし、ごく稀に、同じ水量で炊いたにもかかわらず、袋によって炊ききあがりに差がでることがあります。今は新米も古米も同じ水量で炊けるように乾燥などを行っているようですが、無くなりません。野菜についても、流通の問題なのかもしれませんが、納品された時点で状態が悪いものが混ざっていることがあります。たとえば秋頃、大根を切ってみると中に「す」が入っているなど問題があることもありました。そういう場合は、この産地や取引先などを除いてもらうよう、卸業者に注文を出すこともあります。去年は、天候の影響を受けて価格の高騰と品質の悪さに悩まされました。

## |(有) 梅林

---

- 所在地： 東京都中央区
- 設立： 昭和 22 年
- 業 種： その他の専門料理店
- 売上高： 1 億～10 億円
- 会社概要： 昭和 2 年に銀座で初めて開店した老舗のとんかつ専門店。

### Q：お米の仕入について教えてください。

— 特定の卸業者から仕入れています。2、3年前から山形県産「つや姫」を仕入れています。試食して美味しかったので決めました。市場価格の高いお米ですが、大量に仕入れているので安く仕入れることができます。

### Q：野菜の仕入れについて教えてください。

— 使用している野菜は全て国産です。現在、野菜関係は2社と契約しています。価格の面では、それ程安くは仕入れていませんが、大量仕入をしている分、多少は安くなっていると思います。

### Q：野菜の中では、とんかつ専門店ということでキャベツを多く使われていますが、こだわりはありますか。

— やはり品質です。長野や嬬恋高原のキャベツを仕入れています。シャキシャキ感が大切で、色味が悪いものや、しなっているものなど、品質が悪いものは返しています。また、食感を良くするため、スライサーではなく包丁で切っています。朝採れがベストですが、箱買いしていることもあり、なかなか難しいです。

### Q：アンケートでは、有機・無農薬栽培のものの仕入とありますが。

— お客様に食事を提供する上で安心・安全はとても大切ですから、米も野菜もできるだけ無農薬栽培のものを業者にお願いしています。ただし、必要量の確保が第一ですし、品目の特性や時期から無農薬栽培は難しいことは承知しており、全てが条件を満たしているわけではないと思います。

### Q：米と野菜についてお客からの反応はありますか。

— 米は美味しいと言われます。「銀座」で店を構え、比較的高いお値段で料理を提供していますが、値段に見合った価値があるな、とっていただいているようです。



## 企業名非公表

- 所在地： —
- 設立： —
- 業 種： 酒場・ビアホール
- 売上高： —
- 会社概要：首都圏を中心に東北から近畿にかけて、ビアレストラン 30 店舗以上を展開。

### Q：仕入について詳しくお聞かせください。

— 仕入は本社で一括して行い、配送業者にルート配送してもらっていますが、ごく一部の食材に関しては直接農家さんから送ってもらいます。いずれにしても、本社において、産地の情報を把握しています。なお、季節の素材を使用した限定メニューに使う主だった食材については、配送業者同行の下、産地に赴いて食材を選定し、商談をまとめる形で進めています。

### Q：お米は特定の品種の仕入とされていますが、その経緯などをお教えてください。

— 以前は複数品種のブレンド米を使っていましたが、味にばらつきがありました。ランチの提供数量が増え、もっと美味しいご飯を提供していこうということで、仕入単価は高いですが味のバランスを考慮し、品種は「あきたこまち」にたどり着きました。常連のお客様からも「おいしくなったね」と良い反響を多く頂戴しました。

### Q：たまねぎについても、特定のものを使用されていますが、その経緯などをお教えてください。

— 数年前にグランドメニューの改変をした際に「芯になるものを作ろう」ということで、たまねぎをその一つとして取り上げました。これは相当数のたまねぎから選定したのですが、中でも味がよく加熱した時に甘みや旨みが出るものということで、ある特定の産地のたまねぎを選びました。端境期など仕入れることができない時期もありますが、この産地のたまねぎの使用にこだわっています。

— たまねぎ以外では、レタスはメインにロメインレタスを使用しています。

### Q：季節限定メニューで取り上げる野菜について、仕入の基準はどこに置いているのでしょうか。

— 季節感があって「おいしい」と感じるものを選定しています。価格から入ってしまうとどうしても使える食材が限定されてしまいますので。その上で、生産者さんごとのストーリー性があればなおよし、というところです。直接生産者の方にお話も聞きますし、メニューなどでピックアップしている食材はそこまで追っています。

### Q：季節限定メニューに取り上げる野菜の生産者との取引の情報収集は、どのようにされているのでしょうか。

— 展示会など、生産者団体や地銀などが主催するマッチングのイベントの機会を活用することが多いです。それ以外にもウェブ上で検索してからのアプローチというのもあります。また、流通業者からの紹介や、グループ会社からの紹介もあります。

**Q：季節限定メニューでは産地や生産者などが紹介されていますが、食材の背景やストーリー性も含めて総合的に提供していくというお考えなのでしょうか。**

— はい。実際に現地まで行って生産者の方のお話を聞いて、それをお客様にフィードバックしています。弊社はビアレストランを展開しておりますが、食事を楽しみに来店される方もいらっしゃいます。

**Q：生産者は出荷の段階でどのようなメニューに使われるかご存じでしょうか。**

— だいたい知っていると思います。できあがったメニュー表やお客様の声をフィードバックしたり、実際に店舗に来てもらって食材がどう使われているか知ってもらったりしています。市場に出される場合と違って誰がどう使うかがわかり、作り手側としても励みになるとおっしゃっています。

**Q：季節限定メニューに取り上げていきたい生産者とはどのような方でしょうか。**

— 生産する農産物の栽培・生産に愛情を持ってたずさわっている方です。ですから、そういう方の情報が欲しいと思います。