

加工・業務用野菜取組事例⑬

調査日(更新日)	平成28年2月17日(平成一年一月一日)
----------	----------------------

1. 事業者基本情報

事業者名	(株)サラダクラブ 三原工場
代表者名	工場長 日置拓也
所在地	広島県三原市沼田西町惣定247-120
連絡先	TEL:0848-60-6115 FAX:0848-86-2705
ホームページ	http://www.saladaclub.jp/
連絡先担当者	工場長 日置拓也

2. 経営の概要

経営形態	株式会社
事業概要・取扱商品	パッケージサラダの製造販売 マヨネーズ、ドレッシング、ソース、その他調味料の販売
販売額	229億円(2014年度サラダクラブ全体)
労働力・構成員	従業員60名(三原工場)
生産・加工施設	三原工場は、2014年10月新設、2014年12月稼働。 1日平均8万パックを製造予定。
経営の推移と取組のきっかけ	平成11年にキューピー(株)と三菱商事(株)の共同出資により設立。 中国地方の出荷分を真庭工場で製造を行っていたが、需要が拡大したため、三原工場を新設し、生産能力の増強を行った。

3. 加工・業務用野菜の取組概要

原料入荷関係 (時期・産地・量)	キャベツ、レタスを中心に年間を通じて途切れることのない産地リレーにより、常に旬の野菜を全国から調達できるように取り組んでいる。 三原工場においては、産地、生産者から、キャベツを中心に鉄コンテナによる搬入を行っている。
主な出荷先	中国、四国エリアのスーパー、量販店、宅配業者等
販売額	非公開
出荷先からのニーズ	季節に応じて、特徴ある野菜を使用したパッケージサラダの提案。
その他特徴的な事項等	サラダクラブの「4つの約束」 ①食卓にもっと安心を ②食卓にもっと便利を ③食卓にもっと彩りを ④食卓にもっとエコを
取組の成果	青果の入荷が少なく価格が高騰する時期に、価格の安定しているパッケージサラダの需要が拡大。最近では、青果の価格が安定してからも、便利さ等から利用し続ける消費者が増え、需要が拡大してきた。サラダクラブの売上高はここ数年、伸びてきている。
今後の展開	健康志向を背景に野菜の摂取量の不足を感じている人が多い。このため、パッケージサラダの未利用経験者に対し、まずは、広島県内向けに、TV等を通じ認知度をあげていく取組を行っている。
生産者や産地に対する要望等	地産地消を推進しているため、中国・四国エリアにおいて、一定期間でも、原料の完全供給ができるような体制づくりをお願いしたい。 常に旬の野菜が安定的に調達できるように契約取引を行うことで、国内産地の育成等に協力していきたい。
事業者から一言	可能な限り近隣の野菜を使って、生産者や産地と協力しながら、生産者の見える製品づくりを行っていききたい。 これから加工・業務用野菜に取組たいと考えている産地や生産者があれば、意見交換をさせていただきながら、継続的な関係を深めていきたい。 【Farm To Table 畑に近づき美味しい野菜をお客様に提供する】

