

加工・業務用野菜取組事例 ⑭

| | |
|----------|-----------------------|
| 調査日(更新日) | 平成26年12月10日(平成一年一月一日) |
|----------|-----------------------|

| 1. 事業者基本情報 | |
|------------|---|
| 事業者名 | (株)フードプラン |
| 代表者名 | 代表取締役 森下由朗 |
| 所在地 | 高知県吾川郡仁淀川町土居乙199-1 |
| 連絡先 | TEL:0889-20-2442 FAX:0889-20-2402 |
| ホームページ | http://www.foodplan.co.jp/ |
| 連絡先担当者 | 営業部 部長 田頭(たがしら)記世 |

| 2. 経営の概要 | |
|---------------|--|
| 経営形態 | 第三セクター方式による株式会社 |
| 事業概要・取扱商品 | カット野菜、中華用・天ぷら用食材セット、サラダ、刺身のつま、お茶漬け、カレー |
| 販売額 | 約5億円 |
| 労働力・構成員 | 従業員63名(うちパート51名) うち加工部門従業員56名(うちパート49名) |
| 生産・加工施設 | 本社工場(平成15年7月設立) |
| 経営の推移と取組のきっかけ | 平成14年、旧池川町建設業組合6社が出資し、(有)池川商事を設立した。 当初は大手食品卸と提携し、カット野菜と冷凍ほうれんそうを製造・販売していたものの業績が振るわず、不採算部門であった農業生産部門を整理するとともに、平成17年頃よりスーパーのバックヤード向け商材やアウトバック商品等アイテム数を増加させることで、業績も好転した。 平成20年には森下現社長を招き、安心・安全を第一に、県内を中心に厳選された原料野菜の仕入れと、鮮度や野菜のカット技術、商品提案力と若い従業員の勢いそのままに、積極的な営業展開を図っている。 |

| 3. 加工・業務用野菜の取組概要 | |
|---------------------|---|
| 原料入荷関係 (時期・産地・量) | たまねぎ(1t/日)、キャベツ(600~700kg/日)、グリーンリーフ(400株/日)、レタス(200kg/日)、青ねぎ(200kg/日)、トマト、にんじん、パプリカ(各100kg/日) ※たまねぎ~青ねぎの5品目で全体の7割。 平場の野菜:高知県、徳島県 根菜類:高知県 青ねぎ:香川県 たまねぎ:北海道、兵庫県、長崎県 レタス:長野県、北海道(夏場) |
| 主な出荷先 | 高知県内を中心に四国地域のスーパーへ出荷。 一部商品は関東地域へも出荷。 |
| 販売額 | 約5億円 |
| 出荷先からのニーズ | 個食(1人前)用の鍋、ぎょうざ、カレー及び天ぷら用の野菜セット等の製品を製造している。 特定の料理を作るために使う材料として、単品(パプリカ、なす等)のカット野菜を製造している。 |
| その他特徴的な事項等 | 平成26年8月から、商品を「テーブルベジ」(商標登録済)の名前に統一し、コンセプトを打ち出して出荷している。 食育インストラクターの資格は全職員が取得。毎月15日を「食育の日」として定め、出張授業等を行っている。また、毎年、地元の2校の中学生を対象に、「地元食材を使ったフレンチフルコース給食(5万円/人)」を提供し、テーブルマナーも知ってもらう食育の取組を行っている。 |
| 取組の成果 | 生産者は、青果用並みの規格選別に係る手間が省力化され、4定(定時・定価・定量・定品質)への対応が可能となる。 また、仕入れた原料は、たとえ不揃いであっても、同社の持つ加工技術や衛生管理等により、新鮮なカット野菜として新たな価値が付与される。つまり、青果用としては取引されていなかった野菜も含めて食材として提供することにより、生産者へは新たな収益と、消費者には新鮮なカット野菜の入手といったメリットが派生した。 |
| 今後の展開 | コンビニへの出荷を検討している。 飲食店等の直営を検討し、自社消費を推進したい。 |
| 生産者や産地に対する要望等 | 契約した数量を安定的に出荷できることが必要である。 |
| 事業者から一言 | 消費者のニーズに対して、レスポンスの良い、新しい考え方をもった生産者と一緒を取組たい。 ザ・ビジョンのある方、若い生産者の方と何か構築できたらと考える。 |

