

事例紹介資料

- ① (株)サラダクラブ真庭工場（岡山県真庭市）  
（発表者）工場長 井田 健治 氏 . . . . . 1
  
- ② 安芸高田アグリフーズ(株)（広島県安芸高田市）  
（発表者）常務取締役 渡邊 伸明 氏 . . . . . 2
  
- ③ おおたけ(株)（広島市）  
（発表者）広島本社仕入部長 中村 光博 氏 . . 11
  
- ④ (株)サンライズ西条加工センター（愛媛県西条市）  
（発表者）経営企画部長 青木 卓也 氏 . . . . . 12

平成27年2月18日（水）

中国四国農政局





## ② 安芸高田アグリフーズ(株)

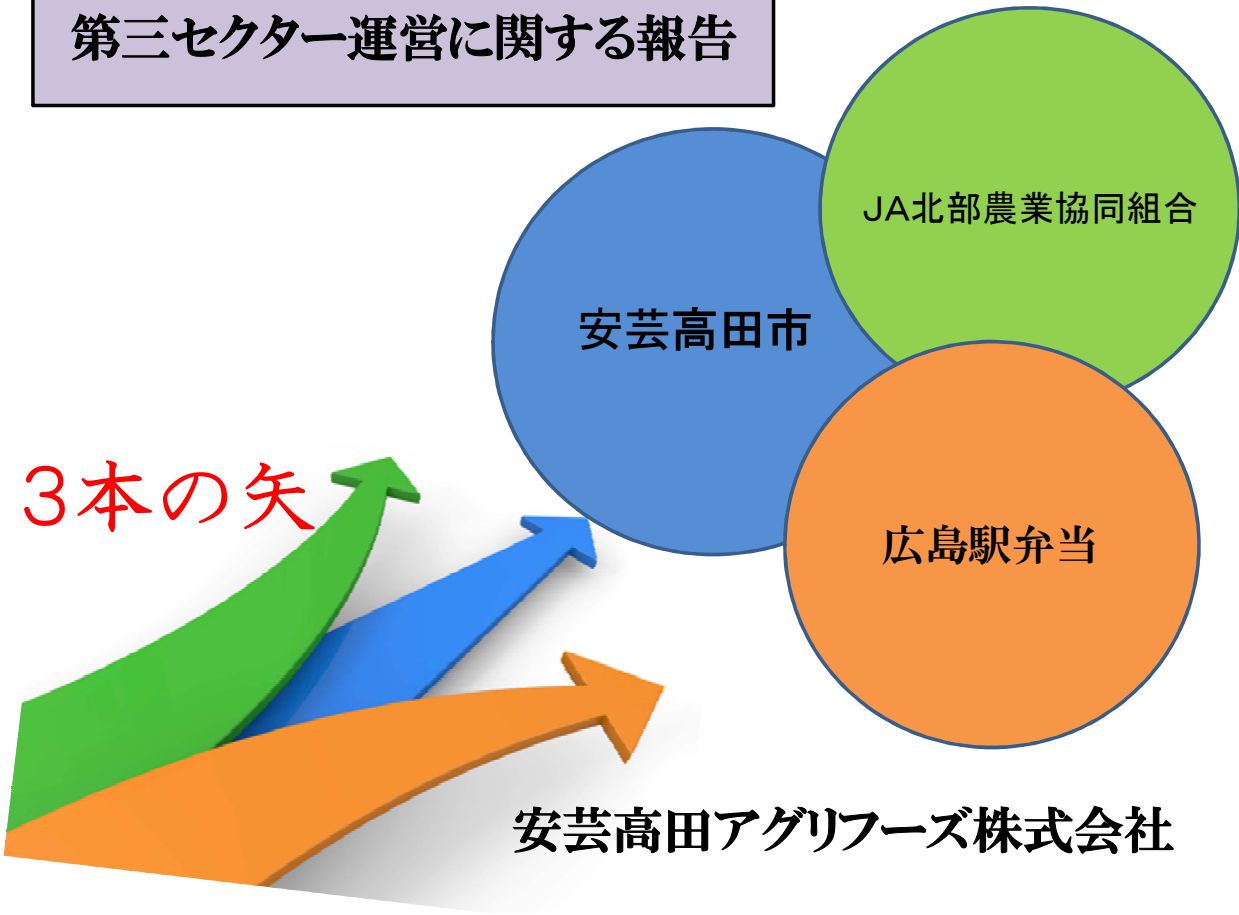
《別添配布のパンフレット》

- From Farm to Table 強い農業で明日を拓く

《MEMO》

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
---

# 第三セクター運営に関する報告



## 安芸高田アグリフーズ株式会社 会社概要

- 1 社名 安芸高田アグリフーズ株式会社
- 2 住所 広島県 安芸高田市 八千代町 土師 67-2  
tel 0826-52-7555  
fax 0826-52-7177
- 3 代表者 代表取締役社長 中島 和雄
- 4 事業形態 第3セクター
- 5 設立 平成17年8月18日
- 6 竣工 平成18年9月25日
- 7 土地 約12,000㎡ (約3,600坪)
- 8 建物 鉄骨造り一部2階建て 約3,010㎡ (約912坪)
- 9 設備 精米、炊飯、惣菜加工の一貫システムとしては、日本初のHACCP認定の設備を有す (HACCP・・・食品衛生管理を標準化するシステムで厚生労働省、農林水産省、社団法人日本惣菜協会より認定を受ける)  
オール電化厨房システム  
・炊飯・・・地下100mから汲み上げるミネラル、カルシウム豊富な天然水を使用  
・惣菜加工・・・高温、低温真空調理システムを導入し、生産能力は6,000kg/日  
・カット野菜ラインシステムを装備
- 10 事業内容 ①米穀類の炊飯加工販売  
②米穀類の精米加工販売  
③惣菜の製造加工販売  
④飲食料品の販売  
⑤前各号に付帯する一切の事業  
⑥安芸高田市学校給食業務委託事業
- 11 資本金 3,000万円
- 12 株主 安芸高田市37.7%、広島北部農協13.3%、広島駅弁当株式会社49.0%
- 13 役員 取締役3名、監査役2名
- 14 従業員 社員30名、常勤パート68名 合計98名 (平成25年4月1日現在)
- 15 製造販売品 精米、無洗米、炊飯米(白飯、塩飯、各種炊き込みごはん、寿司しゃり玉等加工品)  
惣菜(真空調理、クックチル)、カット野菜
- 16 売上実績 平成18年度(6ヶ月稼働) 3億円  
平成19年度 8億円  
平成20年度 8億3千万円  
平成21年度 9億円  
平成22年度 9億5千万円  
平成23年度 10億8千万円  
平成24年度 11億8千万円  
平成25年度 13.5億円
- 17 売上計画 安芸高田市産米・・・年間1,400トン (平成25年度実績)  
年間使用玄米・・・年間2,100トン (平成25年度実績)  
安芸高田市産野菜・・・年間50トン (平成25年度実績)  
年間使用野菜・・・年間360トン (平成25年度実績)



### 地元産農産物仕入の進捗状況について

地元産玄米の仕入状況

◎25年度の仕入実績、計画 (単位:ト)

年度	25年度(25/4月～26/3月予定)			
	品種	全体供給量	内市内産・県内産	
内JA分				
	あきろまん	1150	1150	1100
	こしひかり	150	150	150
	ボブラ専用米	450		
	寿司飯・その他	700	100	
	合計	2,450	1,400	1250

地元産野菜の仕入状況

◎25年度の仕入実績、計画 23/4-24/3 (単位:ト)

年度	24年度(25/4月～26/3月予定)	
項目	全体供給量	内市内産
野菜等	360	50

雇用状況

◎平成25年度(10月末現在の雇用状況)

区分	雇用総数(人)	内市内(人)	市内率(%)
社員	26	16	62%
パート	68	62	91%
派遣	4	4	100%
合計	98	82	84%

平成25年度(売上高予測)

区分	計画額(25年度)
精米・無洗米	318,487
炊飯	580,832
カット野菜・惣菜	312,339
業務委託	120,378
合計	1,332,036

※2等米 30K/1等米価格より300円安(前年同様)  
※運賃(税抜き) 30K/100円 アグリフーズ引取りの場合、無料

# 安芸高田アグリフーズ株式会社

地産地消を推進強い農業を目指す  
安芸高田アグリフーズ株式会社の取り組み



- ・HACCP手法支援法認定工場 認定12号
- ・厚生労働省・農林水産省・(社)日本惣菜協会
- ・農畜産物検査資格取得



安全・安心の食の提供  
地産地消推進

3

明日の農業(強い農業づくり)と食(食の安全安心の確保)  
のため私たちができること

①6次産業の構築 — 川上から川下まで —

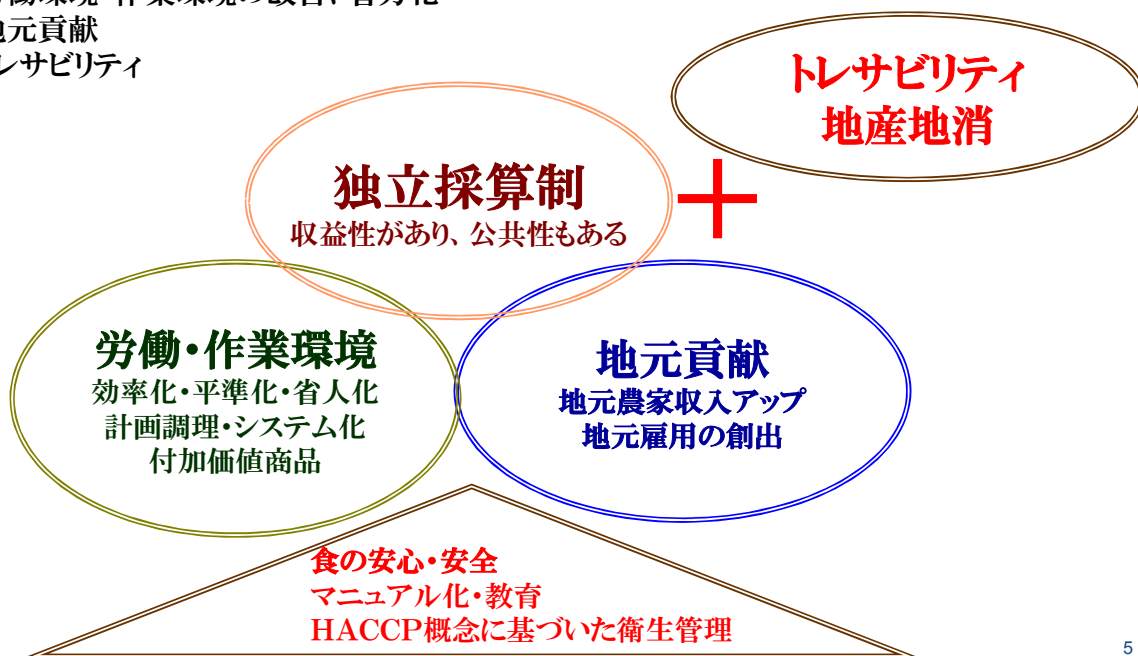


- ◎地産地消の促進と、生産から消費までの工程を一括管理することによる「安全・安心」な食の提供。
- ◎加工工場を産地へ設置することにより、収穫から加工までの時間を短縮
- ◎地元農業の活性化と雇用創出に貢献する、質の高い地産地消
- ◎生産者に消費者ニーズをダイレクトに伝えることによりプロダクトアウトの農業からマーケットインの農業への転換を図り、生産地の競争力強化

4

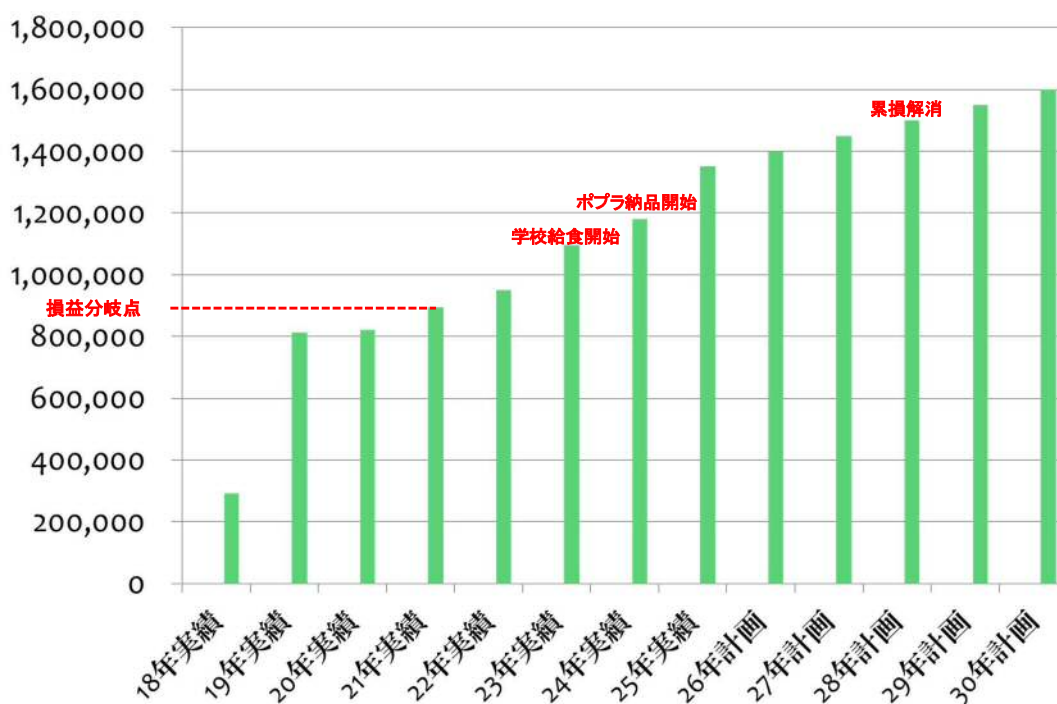
# 事業概要

- 食の安心・安全
- 独立採算性
- 労働環境・作業環境の改善、省力化
- 地元貢献
- トレサビリティ



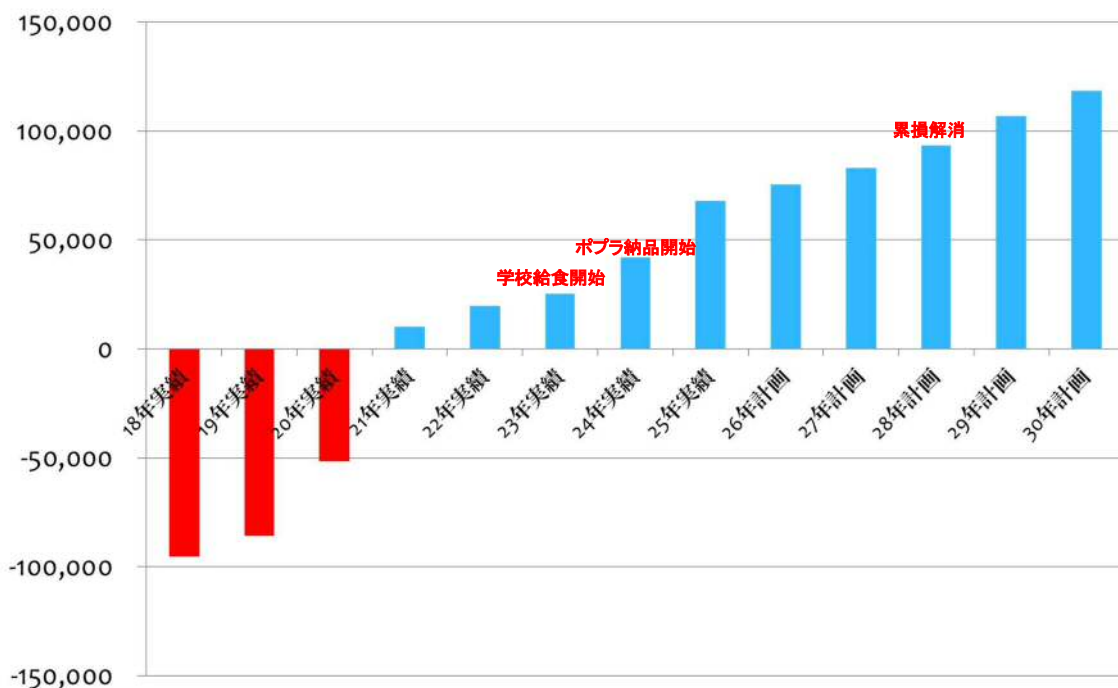
5

## 設立時からの売上推移及び売上計画



6

# 設立からの営業利益推移及び今後の営業利益計画



7

## 経営内容

### ・ アグリフーズ成功させる4つの基本戦略

- ① グループ企業からの売上提供による利益確保  
 設立当初から、広島駅弁当株式会社による支援  
 設立時に8億の売上計上(広島駅弁からの発注)
- ② 広島駅弁当との工場作業のすみわけ  
 広島駅弁当工場と安芸高田アグリフーズ工場の作業  
 すみわけ。(CK・SK化の推進、作業効率向上)
- ③ 安芸高田市学校給食センター業務委託事業開始  
 大量調理ノウハウを生かし安全・安心の調理  
 地産地消の推進(HACCP対応アグリ工場を使っでの炊飯  
 業務、カット野菜業務実施・・・事前加工が認められる)
- ④ 新規売上確保  
 高品質、低コスト実現し商品力、価格競争力の確保  
 地元企業との取組強化(量販店・回転寿司・コンビニ)

8



# 当初計画との誤算発生

## 誤算1

- 当初計画は玄米価格をA銘柄(こしひかり)30kgで6000円  
B銘柄(あきろまん)30kgで5000円として試算。
- 年間70,000袋使用(2100t)

実際はA銘柄7000円、B銘柄6000円と+1000円/30kgと大きく差額が発生(年間70,000千円) 3年間で2億の累損発生

## 誤算2

- 一般市場では、仕入量が増えると仕入価格は値下がりするが、玄米市場は仕入量が増えると価格が高騰する。

## 解決策

- 広島駅弁当との取引価格値上げ対応と取引額を増やし差額分を補てん・売上確保(外部売上)

9

# 赤字からの脱出

経営責任の明確化・・・赤字補てんはすべて  
広島駅弁当が行うという契約

## ポイント

- ①広島駅弁当からの注文が経営安定のカギ
- ②広島駅弁当の躍進に引っ張られてのアグリ成功
- ③炊飯業務成功がアグリ成功の条件
- ④安芸高田市による学校給食業務委託業務開始
- ⑤広島駅弁当依存度を下げる(外部売上確保)

10

# 地元農業との関わり

## <設立当初の契約事項>

### 地元農産物の取り扱い(年間使用量の50%地元産を使用する)

お米は出荷数量の50%以上を地元産を使用

・年間1300t地元産53%使用 (全体使用量 2450t)

達成

野菜は年間450t使用するが地元産は50t程度に留まる

・地元農家高齢化と小規模作付での収量が上がり安定供給が出来ない

課題

### 地元農産物のさらなる取扱量増加計画

お米は寿司飯用の硬質米がこの地域にはなく岡山県から買付を実施しているが、今後は地元で作付する計画(年間650t)

地元農家への野菜作付依頼とその加工販売、冷凍保管事業での使用量増加計画(年間10t)

11

# 農家収益性のアップ

メリット

<直接仕入による高い買い上げ価格実現>

契約農家からの直接仕入により農家収入のアップ

・中間マージンの削減で農家手取りを増やす

野菜に関しては、A品から規格外までの一括買い上げ

・カット野菜での販売することで規格外も商品化

野菜は冷凍技術により年間を通じて地元野菜を供給

・学校給食への地元野菜提供は地元貢献に発展

12

# 野菜使用方法とその実績

＜野菜は収穫の時期、量、規格がバラバラで気候変動も大きい＞

収穫時期は収穫量が多く必要量を超える収穫量になる

- ・冷凍技術と保管場所確保で年間使用量を加工保管する  
(冷凍設備、冷凍倉庫完備の必要性)

必要量が確保出来ない危険性

- ・冷凍技術と保管場所確保で年間使用量を加工保管する
- ・市場からの確保も並行して行える対応(市場直結)

収穫の3割は規格外で一般流通出来ない

- ・カット野菜にすることでA品～規格外まで使用可能(全収穫量が収入となる)
- ・箱詰め、規格分けする必要が無く出荷コスト削減(通いコンテナ使用)

販売先が見えコスト計算も出来て収入計算ができる

- ・収穫量が出ればその収穫収入が計算できる
- ・販売先が安定しているため、安心して生産できる。

13

# 第三セクター運営方法のご提案

＜計画の段階で売上確保を見込ではなく、確定数値を＞

やってみないとわからないのならば、やっではいけないと考えるべき(成功への強い意思)  
第三セクター事業での失敗の多くは数値責任を誰も持たないことが原因の1つ

地元への理解＝事業内容、必要性、貢献、密着 (地元雇用、農産物使用)

売上＝販売先、販売商品、月別販売額の明確化 (机上ではなく、相手と交渉)

利益＝ 売上 － 仕入 － ロス － 人件費 － 経費 (必要利益算出)

市場競争力＝商品価格、商品原価、品質、クライアント管理 (商品力事前調査)

成長性＝市場の拡大、商品開発力、価格競争力、社会環境 (経営戦略)

14

# 今後の経営戦略

## ■高付加価値商品■

- 高齢者施設への高機能食品販売(減塩、柔らか食、ムース食、機能食)
- HACCP認定工場での安全・安心、地産地消商品の開発

## ■社会の不の部分の解消■

- 今後考えられる労働者不足に対応できる食産業の高度化(セントラルキッチンとしての商品開発)

## ■地元との更なる協力体制■

- 市、地元企業、地元農家との協力体制で地元雇用と地元農産物、食品を使い新たな事業展開を考える(道の駅)

15

## 安芸高田アグリフーズ株式会社 成功の方程式

(想像力) (やる気) (努力)  
**考え方 \* 熱意 \* 能力**

20億企業へ向けた成長戦略(人材・商品・資金)

地元行政・企業・農家と協力して、  
更なる強みの構築と地元貢献に焦点をあて、  
地元から必要とされる企業を目指します。

16

③ おおたけ株（広島市西区）

《別添配布のパンフレット》

・ おいしい しあわせ ひろげたい [会社案内]

《MEMO》

Blank memo area with horizontal dashed lines for writing.

