

図表 5-6-5-2 中食産業の生産性向上の取り組み例（製造卸、製造小売で見たイメージ）

方向性		主な取り組み	
		イメージ(例) 【製造卸(店舗を持たない)】	【製造小売(店舗を持つ)】
付加価値、 客単価を 上げる		<ul style="list-style-type: none"> ・物菜・弁当を製造して、スーパーやコンビニ等に納品。または、宅配の受託製造 ・あくまで工場の管理運営、発注への対応、納品先への納品効率化がポイント。 ... 	<ul style="list-style-type: none"> ・物菜・弁当を製造して、自社の店舗またはテナント等で販売。 ・製造から販売までを一貫で管理、効率化できる。 ・工場の管理運営のみならず、店舗等販売でのオペレーションも関わってくる。 ・B to C であるため直接消費者にPR、ブランディング ...
			メニュー、サービスにおける高品質の見える化
			ビジュアルマーチャンダイジング
			店内調理、直前調理
			百貨店デパ地下等への進出
		強みを絞る	専門店化
			高付加価値メニューの開発(地域資源、健康、季節・期間限定等)
			現場スタッフへの権限移譲
			顧客満足度向上に現場スタッフが集中できる環境・体制づくり
			人材育成によるモチベーション向上(外部講師によるセミナー、自主的な勉強会、外部視察等)
		現場への正社員活用、プロの料理人採用 + 労働環境の整備	
		ローカライズ、リージョナル型の展開	
両方		※BtoB向けの各種PR(商談会・展示会など)	PR、情報提供 ※B to C向けの各種PR
		顧客管理・分析 + 品揃え + 人事関係	
効率化等 やロス対応		製造拠点を納品先付近に設立	セントラルキッチンや工場による加工、調理等の集中化、省力化
			顧客の来店予測、単品の販売予測の高度化(IT活用等)
			食材生産～商品生産～配送～店舗までの一貫化(垂直マーチャンダイジング)
			チルド、冷凍技術やロングライフ商品による日持ち実現
			値切りによる販売(店舗を持つ場合のみ)
			スーパーバイザーによる横断的管理(複数店舗がある場合)
			アイテム数を絞る
		現場作業やオペレーション、導線やレイアウトの分析と改善	
		現場作業のマニュアル化、標準化 + 生産・厨房業務の自動化、省力化(IT化、ロボット活用など)	
		経営判断・戦略構築効率化のためのIT化 + 現場業務・間接業務効率化のためのIT化	

図表 5-6-5-3 中食産業の生産性向上の取り組み例（主に人ベースの取り組み、主に設備投資が伴う取り組みで見たイメージ）

方向性	主な取り組み	
	「主に人ベースの取り組み」	「主に設備投資が必要な取り組み」
付加価値、 客単価を 上げる	メニュー、サービスにおける高品質の見える化	
	ビジュアルマーチャンダイジング	
	店内調理、直前調理	
	百貨店デパ地下等への進出	
	専門店化	
	高付加価値メニューの開発(地域資源、健康、季節・期間限定等)	
	現場スタッフへの権限移譲	
	顧客満足度向上に現場スタッフが集中できる環境・体制づくり	
	人材育成によるモチベーション向上	
	現場への正社員活用、プロの料理人採用 + 労働環境の整備	
ローカライズ、リージョナル型の展開		
両方	顧客管理・分析	
	PR、情報提供	
	品揃え	
	人事関係	
効率化による 回転率 向上	スーパーバイザーによる横断的管理(複数店舗がある場合)	製造拠点を納品先付近に設立
	アイテム数を絞る	セントラルキッチンや工場による加工、調理等の集中化、省力化
	値切りによる販売(店舗を持つ場合のみ)	顧客の来店予測、単品の販売予測の高度化(IT活用等)
	現場作業のマニュアル化、標準化	チルド、冷凍技術やロングライフ商品による日持ち実現
	経営判断・戦略構築効率化のためのIT化 + 現場業務・間接業務効率化のためのIT化	
	生産・厨房業務の自動化、省力化(IT化、ロボット活用など)	
	現場作業やオペレーション、導線やレイアウトの分析と改善	
	食材生産～商品生産～配送～店舗までの一貫化(垂直マーチャンダイジング)	