



飲食料品小売業

有限会社九南サービス

代表取締役 田中 茂穂 住所:〒885-0021 宮崎県都城市平江町44-3-2 TEL:0986-22-2852

主要取扱製品等 椎茸、乾物、健康食品

安心・安全な食品加工品の製造 発送体制の整備と新商品開発

事業取組の経緯

当社は、平成5年の創業以来、椎茸を中心に安心・安全な野菜等の販売及びそれらを活用した加工品の製造、販売を行っている。直営店での販売や電話による注文・配送のほか、インターネットショップ「タマチャンショップ」での販売も行っており、ここでの売上は会社全体の8割以上を占めている。近年はリピーターも増え、会社全体の売上も増加している。

しかし、当社は商品の種類が多いため小ロットでの作業体制が主であり、そのため大量の注文には応じることができず、お客様からのクレームも増加、生産性向上への取組が求められていた。また、消費者が求める「食の安全性」への対応、そして、全国の消費者に直ちに情報が提供されるインターネットショップの特性上、多様化する顧客ニーズに対応する商品ラインナップの拡充も喫緊の課題であった。

課題解決のため、新工場の建設とそこで使用する機械設備の導入及び新商品の開発に着手した。新工場については、平成25年9月に宮崎県立地企業の認定を受け、その後完成の運びとなった。そして今回、ものづくり補助金を活用し、新工場で使用する加工品製造、生産性向上及び衛生管理設備の導入と、新商品開発に着手することとなった。

事業内容

今回の設備導入により、加工品製造、生産性向上のための「野菜洗浄機」「フードスライサー」「ハンマークラッシャー」「焙煎機」「インクジェットプリンター搭載型シール機」等、衛生管理のための「エアシャワー」「空気清浄装置」の導入を行った。

①加工品製造

木耳(きくらげ)は、スライスをする前に野菜洗浄機で洗浄し、ごみや木くず、また付着した虫を取り除く。

野菜は、土の付着を取り除いてからフードスライサーでスライスする。11月から4月までは規格外の大葉椎茸を、6月からは木耳や野菜をカットして乾燥する。



野菜洗浄機(木耳の洗浄)



フードスライサー



野菜のスライスと乾燥

スライスした椎茸や規格外の椎茸をハンマークラッシャーで粉末し焙煎する。その他のきのこ類やゴーヤ等も注文に応じて粉末化することが可能である。

こうした機械導入により、これまで外部に委託してい

た椎茸の粉末加工やカット、焙煎等を自社で対応できるようになった。



ハンマークラッシャー



焙煎機

②生産性向上

インクジェットプリンター搭載型シール機の導入により、袋詰め作業における商品デザインと日付の印字、さらに金属探知作業が同一のラインとなったことで、商品製造が従来の3倍となり作業効率が向上した。印字ミスもなくなり安心して出荷できるようになった。



インクジェットプリンター搭載型シール機

③衛生管理

今までは、エアシャワーや空気清浄機等が整っておらず、安全面や衛生管理面に不安を抱いていたが、今回の設備導入により安全・衛生管理の飛躍的な向上が図られた。工場の作業員も安心して作業に就いているところである。



エアシャワー



クリーンユニット

事業の成果

これまで外部に委託し加工していた製品が、機械導入により自社で加工できるようになったため、コストダウンと加工のスピードアップにつながった。

また、自社工場の新設に伴い雇用が増加し、定着率が伸びてきた。

さらに、衛生的な環境での製造ラインが整ったことにより、安全な加工ができるようになった。その結果、社員の衛生意識が高まり、品質管理が徹底されることとなった。

会社の取り扱う品目と生産高も200%以上に伸び、売上額も20%以上伸びた。これにより、付加価値額も10%以上伸びている。

現在、椎茸を活用した新商品(椎茸茶用の粉末、椎茸ラーメンのスープ用スライス、椎茸ドレッシング用粗粉末等)及びその他安心・安全な野菜を活用した加工品の開発に注力しており、近いうちに商品化できる見通しである。

今後の展望

インターネット販売が経営の柱である当社は、5年後に200%の売上増を達成する計画である。

当社は宮崎産の商品販売に力を入れ、活発な営業活動を全国で展開している。さらに乾燥椎茸の加工品、木耳の加工品、野菜の加工品等すべての商品を、生産から販売までを一貫して行う6次産業化によって付加価値を創造し、経営の安定に繋げていくことが目標である。

椎茸の専門家である我々は、原木椎茸のうまみや栄養を消費者に知ってもらい、消費していただくことに30年間真剣に取り組んできた。毎日食卓に上がる佃煮やふりかけ、料理に使うダシや具の製造を日々研究しており、味や製品のニーズの情報を収集し分析しているところである。

日頃の人材育成により若い社員が育ってきており、商談会や出張販売などがあればチャレンジさせているところである。会社も人材も若い時代に、試練に耐えることを学ばなければならない。減速する日本経済に、今、社会が求めているものは何か、これを追求し答えをつかむ地道な精神力が若い人たちに望むものである。また、そのような環境が社風にあることが大事である。