

Case

5

果実感あふれる 安心のテーブルオリーブの提供

自社製作の脱塩装置および殺菌装置の導入で、賞味期限の延長や大袋での出荷が実現。悩みだった品質のばらつきがなくなり、日本人好みの味のテーブルオリーブも提供可能に。製造業者として良質安価な原料の直接調達に目途が立ち、さらなる規模拡大で採算性の向上を目指す。

品質のばらつきや短い
賞味期限に課題を抱える

日本で販売されているテーブルオリーブは、ほとんどが乳酸発酵させた瓶詰・缶詰ですが、発酵させない、果汁感のあるみずみずしい「浅漬け」を提供したいと考え、事業を開始しました。国内では天候の影響でオリーブを安定供給できないため、イタリアで製造された大袋の製品を輸入して小分け包装し、出荷することにしました。幸いお客様の評判は非常に高く、営業を行わなくとも噂を開きつけた高級スーパーから引き合いが相次ぎました。一方、異物混入や品質のばらつき、殺菌済みの袋を開封するため賞味期限が2ヶ月と短くなり販売ロスが大きくなるといった課題を抱え、日本人にマッチする塩分や味の製品も欲しいと考えてようになりました。

リスクを取り製造装置を
開発導入、自社製造へ

採算点にはまだ届かない販売規模でしたが、未殺菌の原料オリーブを産地から仕入れ、自社で製造・販売する体制を整えるため、ものづくり補助金に

事業計画の概要

未殺菌の原料オリーブを産地から仕入れ、自社で製品化して販売できるよう、脱塩のための生産装置を自社製作するとともに、製造体制を整備した。異物除去や脱塩、味付けが自由になり多様な商品を生み出すことが可能になったほか、賞味期限も1年に伸ばすことができた。安価で良質な原料を直接買い付け、トレーサビリティの面で信頼性も確保できるようになった。

補助事業のきっかけ

イタリアで製造された大袋入りのテーブルオリーブ製品を輸入して小分け包装し、販売していた。異物混入や品質のばらつきがあること、殺菌済みの大袋を開封するため賞味期限が2ヶ月と短くなり店頭での販売ロスが大きくなること、の2つの課題があった。また、塩分調整や味の点でも、日本人にマッチする商品が欲しいと感じていた。

事業化状況

補助事業終了後、導入した機械装置は直ちに生産転用し、製品の製造・販売を通じて収益に貢献している。

事業テーマ：外国産一次原料を使用したテーブルオリーブの国内製造プロセスの開発

事業者名：株式会社シェリーズ 事業年度：28年度

企業概要



当社は、2005年に福岡市で設立後、2007年より厚木市にて農産物を輸入して国内販売する卸売業を行ってきた。その後、2012年にテーブルオリーブをイタリアから直輸入し、工場自社ブランドの製品として製造・販売するようになった。製造量の増大に伴い農産物の輸入卸売業は整理・縮小し、食品製造業を主力事業とする企業に業態を変更した。三菱食品株式会社、株式会社日本アクセス、国分株式会社、株式会社明治屋、株式会社信濃屋食品などを主要取引先とする。テーブルオリーブのトップランナーになることを目指して日々励んでいる。

会社名 株式会社シェリーズ
代表者名 代表取締役 大村 雅彦
設立年 2005年
所在地 〒243-0002
厚木市元町6-6

従業員数 19名
資本金 100万円
TEL 046-221-2244
FAX 046-221-2251
URL <http://www.shelleys.co.jp/>

品質向上や製品の幅の拡大を見込み、採算点に達しない販売規模の段階でリスクをとって製造装置を導入した経営判断が目標達成の最大要因といえる。テーブルオリーブの事業環境や、海外と比較した日本市場の潜在性の大きさを冷静に把握する中で、今後の普及に向けて飲食店展開も計画するなど、強い熱意を感じる好事例である。

調査員考察



▲イタリアの産地から原料を直輸入



▲代表取締役の大村雅彦氏



▲脱塩殺菌加工された小分けの製品

申請しました。取組んでみると、効率的に脱塩できる製造設備がなく、水流を調節して原料を痛ませずに次工程に送る仕組みなど、試行錯誤しながら自社で開発せざるを得ませんでした。また、腐敗を避けるため低温維持設備が追加が必要となるなど、苦労が絶えませんでした。努力の甲斐あって、当社だけのユニークな脱塩・殺菌工程を実現、自動化によって品質が向上し、塩分や味の調整が可能となりました。賞味期限も1年に伸ばすことができ、処理能力の拡大と増産余力の確保もできて、大袋を扱う販路も開拓できました。

安定的に高品質なテーブルオリーブを製造するノウハウが獲得でき、製造業者として新たに開拓した産地から品質の良い原料を安価に調達できる目途も立ちつつあります。自前で設備を追加導入し、生産規模を倍増させて一気に採算点を超える生産体制を実現する計画です。今後、オリーブを使ったアンティパスト専門の飲食店舗も展開し、味や調理法、メニューの体験を通じて、テーブルオリーブの消費のすそ野を広げていきたいと思っています。