

「製品冷凍化による賞味期限延長とボトルネック工程の解消」計画



実施事業の概要と成果

本事業において凍結機と解凍機を新規導入し、「製品冷凍化による長期保存実現」によりボトルネック工程の解消に取り組んだ。これにより経営基盤の強化及び「惣菜店から食品メーカー」へのポジショニング昇格が図れた。

導入前の課題

県内の大手小売店数社から卸売りの引き合いがあるが、賞味期限の短さと酢飯を手作業で詰めることから、在庫が持てず対応できていなかった。また、繁忙期と閑散期のバラつきが大きく「欠品」と「廃棄」のジレンマに陥ることも多かった。お米を「炊く」工程だけで 40 分程度を要し、顧客の急なニーズに応えることが難しく、加えて製品の消費期限が短い(30℃で 27 時間)ことも確立された生産計画立案・実行を難しくしており、欠品による機会損失の発生頻度も高かった。

取り組みと成果

プロトン凍結によるいなり寿司の冷凍・解凍設備2種の新型機械を導入。年間で繁忙期の数日しか稼働していなかった既存の酢飯詰め機械も活用し、いなり寿司の計画生産・長期保存が実現でき、業務効率化と販売拡大、急な大口注文にも対応できるようになった。さらに、酢飯を「詰めたて」の状態でも冷凍することで品質面、衛生面を強化・差別化。業務の平準化により流動的だった雇用面の安定化にも繋がった。



自社店舗



主力商品のいなり寿司とチキン



導入した凍結機



県外での販売の様子

補助事業後の展開

生産能力及び消費期限の短さがネックとなり取引を見送っていた県内大手小売店への卸販売は、今回の事業で商品凍結化と生産能力向上に取り組んだことで大きく前進する事となった。また、県内飲食店、ホテルなどの販路についても、当社の強み・差別化ポイントである「油揚げの大豆からの一次加工技術」を品質面・価格面の両面で活かす事が出来、積極的な展開が可能となっている。

With コロナ、After コロナにおける取組

生産体制が確立出来た事で、食品メーカーとして商品を製造・提供し小売販売してもらう FC 展開も県内2店舗にて実施しており、今後さらに強化していく予定である。又、具材に車エビやブランド牛など県内特産品を活用した高付加価値コラボ商品も企画開発中である。



代表 吉里 時浩

会社概要

事業者名: トキなりフーズ

代表者: 代表 吉里 時浩

住所: 沖縄県宜野湾市大山6-46-3-1 F

従業員数: 15 人

電話番号: 098-963-9989

FAX 番号: 098-963-9986

設立年月日: 平成 22 年 11 月 1 日

業 種: 食料品製造業

U R L: <https://www.oinalian.jp>

