

CASE 06
食品加工
販売

株式会社 MMCフードサービス

事業計画名：
ブロッコリー集荷・仕分・梱包・出荷における一貫したコールドチェーンの形成による商圏の大幅な拡大

野菜を瞬時に冷却できるサラサラの氷を作るフレーク製氷機を導入。薄い粒状なので輸送時にブロッコリーを傷めるリスクの低減を実現。製氷能力は1日3トン。氷ができるとすぐに下層に設置した冷凍庫に貯蔵され、随時ブロッコリーの氷詰めが可能となった



北海道産ブロッコリーの販路拡大を目指し、一貫したコールドチェーンを構築 高鮮度の保持を実現し、国内販路の拡大を実現

株式会社MMCフードサービスは、「北海道から食の未来と活力を」をテーマに掲げ、「農・水・畜」の幅広い食材を取り扱い、パッケージングから物流、配送までを行なっている。特に物流配送部門では、常温・冷蔵・冷凍の3温度帯の物流センターを持ち、調達物流から店舗物流、宅配物流まで対応。食材にとって最適な温度帯を保ち、最適な状態で出荷できる体制を整えている。生産者の商品と物づくりの思いを預かり、消費者へ常にベストな状態で届けられるように日々腐心している。

同社で力を入れているのが、近年需要が増加している北海道産ブロッコリーの販路拡大であった。しかし品質保持の課題により、北海道から中部以西への供給量が安定せず、物流を確保できていない状況にあった。これを解決するために、本事業にて製氷機を導入。集荷から仕分や梱包、出荷までの一貫したコールドチェーンを構築した。これにより作業の省力化と高品質・高鮮度保持を実現し、安定した供給量の確保と国内販売エリアを拡大することで、事業収益の向上を図った。



千歳市長都地区の「けーあいファーム」の酒井さん。同社がブロッコリーを手がけた当初からの担当であり、こだわりを持った質の高い商品を提供してくれる心強いパートナーである

北海道の豊かな恵みと生産者の思いを最適なカタチで全国へ届けられるプロフェッショナルへ

2019年に発生した新型コロナウイルスの流行は、私どもの仕事にも大きな影響をもたらしました。ここ千歳で物流・配送事業を開始したのが2017年。農産物の生鮮ギフトにも取り組みますが、当時はどうにか日配的に動く商材を安定的に扱えないかと模索していました。ちょうどブロッコリーが注目され、毎年需要が増していた時期です。千歳の近隣の農家さんも作付面積を増やしていました。しかし、どうにか首都圏近郊のスーパーや大手八百屋との取引が軌道に乗り始めた頃にコロナ禍が発生。取引停止など打撃を受け、それまで取引のなかった関西圏など中部以西へ販路を拡大する必要に迫られました。

幸い北海道の農産物はブランドイメージも高く、「北海道産のいいブロッコリーが欲しい」という声をいただいていました。そこまで需要があるのであればしっかりっと品質のいい商品を送ることができさえすれば十分戦えるだろうと、コールドチェーンの構築に挑戦したわけです。

九州の取引先にサンプルをお送りしたところ、氷も残った状態で品質も非常に良く保たれているとご評価いただきました。北海道ブランドを守る責務を果たすことができほんとうに嬉しく思いました。

昨年からはSDGs的な流通という視点から、発泡スチロールや段ボールを使わず通いコンテナでの出荷にチャレンジしています。近隣であれば可能だろうと試したところ、評判もまずまず。これもコールドチェーンの恩恵でしょう。今後はここから派生する流通の新しいスタイルの構築にも積極的に取り組んで行こうと思っています。

VISION



代表取締役
宮谷 将徳 氏

事業の背景

西日本のスーパー等へ販路を拡大するため商品の冷却や輸送時間増加への対策が必要となった

これまで集荷したブロッコリーは入荷時に速やかに冷蔵庫に入れて5時間以内に10度以下まで冷やし込んでいたが、冷却に時間がかかり、対応できる数量にも限界があった。さらにスペースの制約で、トリミングや外部から購入した角氷を使った箱詰め作業を常温の作業場で行なっていたため、農産物の品質の劣化につながっていた。尖りのある角氷は輸送中に商品を傷つけるなど長時間の輸送に対する懸念材料でもあった。

営業面でも、コロナ禍の影響で首都圏のスーパーなどの取引が不安定となり、これまで納入希望のあった関西圏など中部以西に早急に販路を拡大する必要があった。輸送時間の増加に対応するために早急なコールドチェーンの導入が求められていた。

実施内容

入荷・仕分・梱包・出荷までを冷蔵で行う一貫したコールドチェーンを導入

本事業にて、製氷機・製氷機用冷凍機・貯氷庫を新たに導入。既存の冷蔵エリア内に一体整備することで、入荷・仕分・梱包・出荷までのコールドチェーンを実現した。製氷機は食材を瞬時に冷却できるフレーク製氷機を採用。サラサラとした薄い氷は採れたての野菜をみずみずしいまま保冷し、商品へのダメージも最小限に抑えた。

また、専門家を招聘し、本事業で実現する一貫した温度管理を行うコールドチェーンの整備に必要な各工程における衛生・品質管理についての勉強会を計4回実施。さらに、顧客満足度の調査と新規顧客へのPRを兼ねて、角氷とフレークアイスの2種類の氷を発泡スチロールに入れたブロッコリーのサンプルを既存顧客や新規顧客見込み先に送付し、商品の鮮度保持状況や外見についての意見収集を行った。

事業成果

高鮮度を保持しながら作業の省力化も実現販路拡大と事業収益の向上を達成

本事業によるコールドチェーンの構築により、ブロッコリーの冷やし込み時間は12時間から4時間に短縮、入荷から氷詰めまでの作業時間は24時間から8時間に短縮。作業人数も10ケースあたり4名から2名に削減することができた。鮮度保持日数も3日から4日へ拡大し、西日本エリアへの発送が可能となった。高品質・高鮮度保持と作業の省力化を実現し、安定した供給量の確保と国内販売エリアの拡大により事業収益の向上を図ることができた。

今後は今まで対応できていなかった中部以西のスーパーや大手八百屋との取引の拡大を目指していく。さらに新規顧客に対しては、他の農産物や果樹などへの取り扱い品目を広げて行く道筋が整った。



コールドチェーンの導入により、年間のブロッコリー出荷可能量は2,000ケースから21,000ケースへと大幅に増量。全国へと出荷する体制を構築することができた

株式会社 MMCフードサービス

TEL.0123-29-3308　FAX.0123-29-3305
https://mmcfood.co.jp

COMPANY DATA

- 所在地：〒066-0051 千歳市泉沢1007-237
- 代表者名：代表取締役　宮谷 将徳
- 資本金：1,000万円
- 従業員数：38名（2023年12月1日）
- 設立：平成26年（2014年）5月
- 事業内容：パッケージ事業、食品事業、倉庫・物流事業

