

イートアンド

東日本の基幹工場、群馬で着工

板倉ニュータウン産業月
売買契約締結式

「近年は冷凍食品事業が好調に推移しており、生産体制の拡充が必要。商品の安定供給を目的に、関東工場を移設・増強する」(仲田浩康常務)。イートアンドは群馬県板倉町に、東日本の基幹工場を稼働させる。2011年11月に群馬県庁で、約1万㎡の産業用地売買契約の調印式を開催。12月に着工し、12年8月の操業開始を予定している。

新設する関東工場の延床面積は5300㎡で、主力商品の冷凍餃子をはじめ、外食店舗向けの麺なども生産する。投資額は15億円前後。スタート時は月産能力1100tほどの規模を予定しているが、その後は状況に応じて拡充も視野に入れている。

なお、現在は埼玉県に外食店舗向けのセントラルキッチン的な「関東工場」があるが、新工場はこれを移設・拡充する形となる。

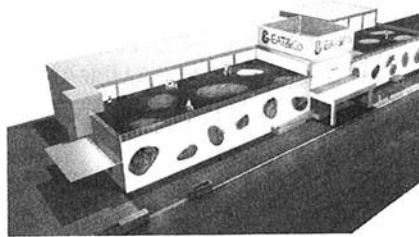
仲田常務は、新工場のコンセプトを「やさしい物語のある工場」と説明。研究開発機能を設置するほか、工場見学ができるようにし、2階にはオープンデッキも設置して、小学生など地元の人に親しまれる工場を目指す。

「地元雇用はもちろん、群馬県内の契約農家の拡充や、将来的には近隣大学との研究開発でのコラボなど、幅広い企業活動ができれば」と述べている。

原料・配送で最適な立地

新工場に群馬県板倉町を選んだ理由として、仲田常務は①全国配送の立地に優れ、首都圏および関東以北の生産拠点として最適②原料の手配を含め、社会インフラの状況が食品メーカーにとって充分揃っている③地元の方々と末永く互いに協力し合える関係を築ける環境——の3つを挙げている。

①の立地は東北自動車道の館林I.Cから約10分、都心まで60km。
②の原料については、「現在は関西工場が主力のためキャベツや豚肉は九州産が中心。ただし一部で群馬産も使用しており、利便性が高まる。水もきれいで料金も安い。原材料の導入は当然、前向きに検討したい」と話している。



工場完成後の俯瞰イメージ



握手する仲田常務(中央)、篠崎管理者(左)、栗原町長

群馬県企業局の篠崎健司企業管理者は「イートアンドの進出は、板倉町並びに群馬県全体の経済活性化に大きく寄与するものと期待している。地元の板倉町と連携を取りながら、県として最大限協力していきたい」と協力姿勢を強調。栗原実板倉町長は「板倉町は群馬きっての農業町。イートアンドとの相互利益のため協力と連携をはかりたい」と述べ、同社の進出を喜んだ。

上期の家庭用冷食は135%

イートアンドの上期食品販売事業は44.5億円(前年同期比119.8%)と非常に高い伸びとなった。このうち家庭用冷凍食品(一部、量販店惣菜を含む)は135.2%、生協向けは105.9%。

家庭用冷食は、昨年度から販売を開始した近畿地区で着実に浸透しており、これが売上げに大きく寄与。さらに主力商品「大阪王将 たれ付餃子」は近畿に限らず全国的に配荷が拡大した。テレビCMやキャッシュバックキャンペーンの効果もあり、4月単月では過去最高の売上げを記録している。

「たれ付餃子」単品は上期133.4%(数量ベース)。上記の通り、8月に群馬県で「関東工場」の操業を予定しており、今後一層「たれ付餃子」に力を入れていく。

食品販売事業は通期で売上高88億円(113%)を計画している。

秋冬商戦では、トップシェアを誇る「水餃子」にも注力。10~11月は気温が高めだったにもかかわらず、売上げは前年をクリアした。アイテムは中国産の「水餃

子」だけでなく「国産水餃子」や「スープで食べる水餃子」「炊き餃子」といった豊富なバラエティを揃えている。今期は外食店舗向け食材を中心に生産している北海道の自社工場でも冷凍水餃子の生産を開始しており、供給能力は充分。最需要期に向け一層の活性化が期待される。

惣菜専任チーム発足

さらに瓶入りの「餃子のタレ」と冷凍餃子とのクロスMDにも積極的に取り組んでいるほか、弁当商材の『おべんとう気分』も堅調。同シリーズでは彩りの良さが特徴の秋新製品「つぶつぶコーンボール」が好調で、500店前後の配荷となっている。

家庭用だけでなく、下期からは量販惣菜も本格的に強化する。まず組織体制を整備、これまで家庭用冷食の営業スタッフが惣菜を兼任していたが、10月から惣菜・デリカの専任チームを発足させた。認知度の高い「大阪王将」ブランドを活用した惣菜売場での展開に期待がかかる。