



有限会社ツトム食品

厳選した群馬県産原料の 伝統的なこんにやくづくりで 世界へ挑戦



富岡市

住 所・・・富岡市野上138-1
 T E L・・・0274-62-4806
 U R L・・・http://tsutomu-foods.co.jp/
 代表者・・・土屋 智久
 設 立・・・1994年2月14日
 資本金・・・3,000千円
 従業員・・・19名

WEBサイト



事業者紹介

当社は1994年創業以来、こんにやく製造事業を行っています。こんにやくの品質は水質の影響を受けやすく、富岡市西部の山に囲まれた場所にあり、綺麗な空気と水が流れる野上川の横で、HACCP(JFS-B規格)認証を受けた工場で生産しています。

当社のこんにやく製造技術は、長年、大手の下請企業として厳しい品質要求をクリアしてきた技術力を有しており、その技術を活用して生まれたフレーバーこんにやく商品は他社が真似できない独自の配合で、味および食感はお客から好評をいただいています。

近年は輸出事業にも力を入れ、事業の第2の柱になっています。

経緯・背景

創業から25年経ち、先代から世代交代が近づくにつれ、下請企業であるがゆえの薄利であることの危機感や、品質の良い商品を作っても製造者の顔が表に出ないというモヤモヤ感が社内に漂っていました。更に新型コロナウイルス感染拡大で取引先から受注量が減少し、事業存続の危機にありました。

このような中、こんにやくの国内需要が縮小傾向にあるのに対し、海外では日本食ブームや健康食への関心が高まっており、国や県では農産加工品の輸出を推奨しているということから、輸出事業にチャレンジすることとなりました。

輸出事業への参画で 産官学連携の活動拡大や 社員の働きがいも創出

具体的な取組・成果

●当社の輸出事業が軌道に乗るまでの取組について紹介します。

＜2018年＞自主的にベトナムを視察し、輸出商談をするために必要なアイテム(名刺やパンフレット)を制作するところからスタートしました。同時期にJETRO群馬が開所したことより輸出実践塾の1期生として参加することで、輸出に必要なことを学びました。

＜2019年＞FOODEXなどの展示会へ出展し、パッケージリニューアルや、海外で商標登録を行い、エストニア国へ輸出することができました。

＜2020年＞新型コロナウイルス感染拡大に伴い展示会が中止となりましたが、ネット販売サイト、PR動画、英語版Webサイト作成など、輸出拡大に向けての準備を行いました。

＜2021年～2022年＞コロナ禍にありオンラインにて商談を進めるとともに、戦略商品であるフレーバー商品のデザインリニューアルなどを行いました。当社製造工場においては、2021年7月にHACCP(JFS-B規格)認証を取得しました。

＜2023年＞リアル商談会へ切り替わり、海外バイヤーの視察受入れなどを行うことで、12アイテム、延べ17カ国に輸出実績ができ拡大しています。



商品開発

海外ではこんにやくに対して低価格、寒い時期の食材などの固定概念がないため、高級感を出すパッケージ開発、ヌードル状の食べ方提案、枝豆などのフレーバー商品を開発する工夫をして訴求しています。

商談

商談管理表を作成しスピーディーな商談を心掛け、商談相手が求めていることを先回りして提案しています。また現地バイヤーの活動時間を考慮して、スムーズに交渉できるよう工夫しています。

支援機関との連携

JETRO様にはハンズオン支援等に参加させていただきました。金融機関が主催する商談会へ参加し、取引先拡大に活用させていただいています。ヴィーガンイベントにも積極的に参加することで県内企業と連携しています。地域に紹介する機会にも恵まれ、県、JETRO、県内大学などで紹介させていただきました。

人事面の取組も紹介します。

女性が中心の働き方として、①子育てと仕事の両立、②子育て中でも実社会とつながっている、③子育て中の母親が先輩に子育てについて教えてもらえる環境づくりをしています。例えば、働く時間の自由度を高く設定し、違う仕事との掛け持ちや、子供の体調や行事で途中退席も可能とし、従業員はどんな仕事でもできるようにしフォローしあっています。また、経営者が現場に入り、同様の立場と目線で働くことで製造現場の気持ちを把握して、運営方法に反映しています。年1回は従業員と1対1で話し合う機会を設け、従業員の悩みを直接聞けるようにし、すぐに改善できるようにしています。

賃金に関しては、最低賃金ベースで時給を設定するのではなく、当社の仕事の負担を考慮した結果、時給を最低賃金から300円アップしました。

当社にとってのSDGsビジョン

過酷な製造現場なため従業員の健康管理を重点的に行い、お互いを尊重して協力できる体制づくり、働きやすい環境へ改善を続けていきます。また2、3年後に新工場を建てる計画があり、エネルギーの効率化を取り入れた工場にする予定です。

今後の展望と求めるパートナー像

販売面において国内が中心は変わりませんが、新たな市場として海外販売も進め、国内外でシームレスにこんにやくが流通できるようにしていきます。具体的には、EU規制に対応できる包材への変更を検討しています。

仕入れ、取引先、商社、行政、各支援機関と綿密に連携し、ニーズに対応していきます。