

A close-up photograph of a wooden basket filled with white rice, with several stalks of golden rice grain resting on top. The background is softly blurred.

ダイレクトコミュニケーション

株式会社武蔵野

2020.2.14

1. 武蔵野グループ 組織図

(株)武蔵野
ホールディングス

(株)武蔵野

(株)武蔵野フーズ

(株)武蔵野
ロジスティクス

食品事業
(SEJ向け商品)

レジャー事業
(ホテル・ゴルフ)

パン事業
(SEJ向け商品)

冷凍麺・
宅配弁当事業
等

SEJ向け
配送業務

外食向け
一貫物流業務

2. 武蔵野グループについて

(株)武蔵野 を中核に構成された 企業グループ で、「**食**」と「**癒し**」の分野で事業を展開しています

1967年

創業は1967年。現会長の安田定明(2017年旭日中綬章受章)が会社を立ち上げ、パン粉の卸売業を開始。武蔵野は2017年で **創業50周年**を迎えました。

14,000
人

グループ従業員数は技能実習生を含めて14,000人を越えています。お客様に商品とサービスを通じて感動と喜びをお届けできるように取り組んでいます。

2,000
億

グループ主要4社の合計売上高は約2000億円(2018年3月期)。中食業界のリーディングカンパニーとして更なる成長をめざしています。

6万トン

人類が神から授かった地球上の二大穀物である「米」と「麦」。年間使用量は「米」6万トン、「麦」6万トンです。

28工場

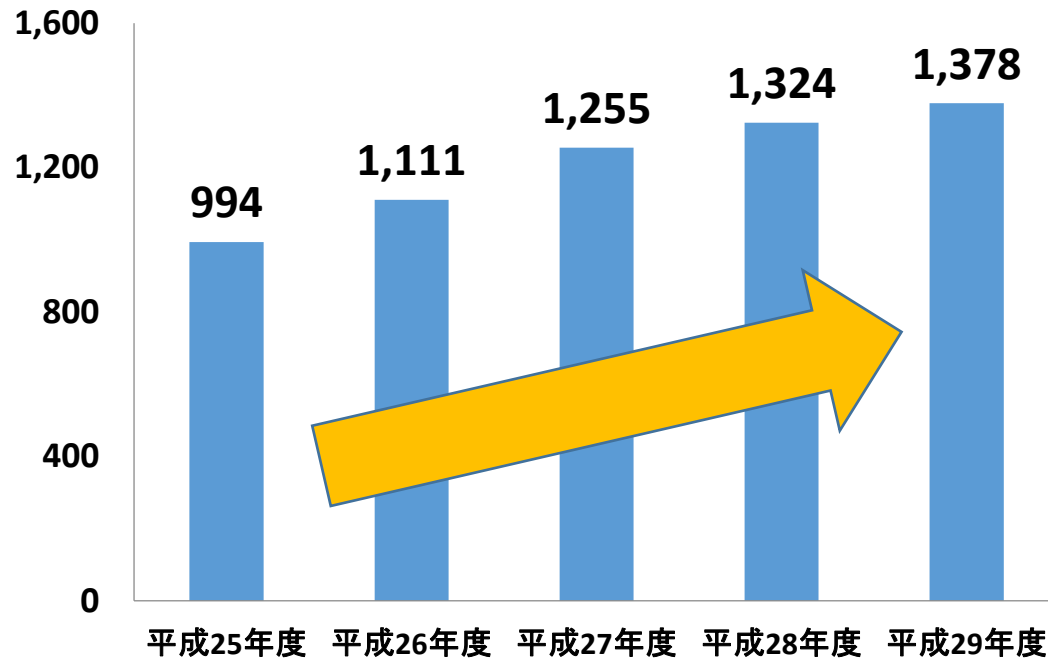
グループには関連会社を含めて28工場あります。衛生管理された工場で、美味しさを追求して製造しています。

1,200
室

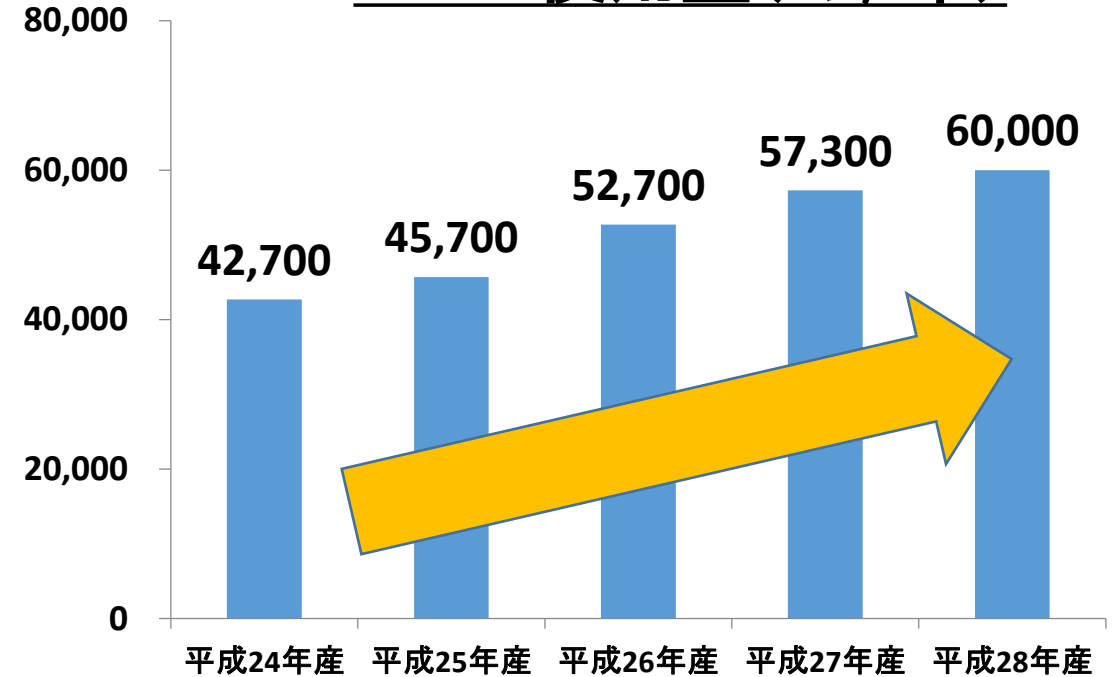
2019年秋にUSJオフィシャルホテル「リーベルホテル アット ユニバーサル・スタジオ・ジャパンTM」がオープンすると客室数は1200室超になります。

4. 武蔵野の売上とコメの使用量

売上げ(億円)



コメの使用量(トﾝ/年)



おにぎり 180万食分/日
お弁当 36万食分/日

吉野家3.0万トﾝ、スシロー2.5万トﾝ

5. 直接買い付けを始めた理由

- 従来の調達方法: 共同仕入れ組合からの供給
⇒ 米の素性がわからない
- 現在の調達方法: JA単協からの**直接調達**
なぜ始めたのか?
⇒ 希望に合うお米がほしい(=**おいしいお米**)

6. ダイレクトコミュニケーション①

相互理解(信頼の醸成)

- JAへ多頻度訪問(過去3年で延700回)
- JAの施設視察
(カントリーエレベーター、ライスセンター、低温倉庫など安定品質の追及)
- 生産者集会での発表(武蔵野の取り組み)
- 弊社工場の見学
(JA役職員、非常勤理事、部会代表者、生産者など、延べ20JA、500名)

7. ダイレクトコミュニケーション②

双方の考え方の擦り合わせ

武蔵野	JA・生産者	解決策
安定調達	安定取引	契約栽培、複数年契約など
適正価格	再生産可能価格	固定価格、全農相対連動、上下5%など
安定品質		施設物(CE、RC、調整施設)、地区指定など
	コスト削減	慣行栽培へ切替(農薬・化学肥料の柔軟な選択)
	+ 収量UP	知名度の低い短稈新品種の導入 (おいしいが条件、知名度は条件ではない)
	+ 作業効率化	多収穫米による適期分散 (多収穫米でも適性のあるチルド弁当での使用を検討)

カントリーエレベーター、1施設全量購入

- 生産者を特定することができる
⇒前記のダイレクトコミュニケーションに繋がる
- 従来:生産者は農薬・化学肥料(指定製品)を抑える生産に取り組んできた
- 今後:収量を維持・増加することができる
+
汎用的なコストの農薬・化学肥料を選択
⇒コスト減+生産増を期待することができる
- 同地域のみでの精算ができないか、研究中

9. 新潟県産コシヒカリの販売商品と販売地域

令和元年産より
『新潟県産コシヒカリ』
とおにぎりに明記して
販売開始

次のステップとして
山形県産つや姫を予定



首都圏 6,400店舗

販売期間: 令和元年11月～

商品の一例



10. 需要に応じた生産とは

需要に応じた生産 = **ダイレクトコミュニケーション**

「人を介さずに、**生産者と直接**話をするのが大切である」