



**ユアサ・フナシヨク株式会社**

## ユアサ・フナシヨク株式会社

21世紀生活支援企業

～食品の卸売りを中心に、人・暮らし・街を結ぶ

トータルライフサービス～

会社名	ユアサ・フナシヨク株式会社
事務所	本社 千葉県船橋市宮本 4-18-6
代表者	代表取締役社長 山田共之
設立	1937年1月
資本金	55億9,923万円
社員数	262名
事業内容	【商事部門】 加工食品、その他各種食料品、米穀、種類の販売、小麦粉 糖類、油脂類、化成品、燃料、配合飼料、畜産物の販売 【ホテル部門】 ビジネスホテル（パールホテルズ）、飲食店等の運営 【不動産部門】 不動産の賃貸

### テーマ：

『生活に不可欠な食品を  
安定的に供給する』

これから就職活動を迎える皆さんですが、業界であるとか、商社の仕事、そして当社、ユアサ・フナシヨクについて今まで知っていた方、いらっしゃいますか？ありがとうございます。地元の学生さんに話を聞いても、食品の卸売りという仕事柄、当社の事をご存じの方はほとんどいらっしゃいません。当社以外にも地元の企業は、たくさんありますが、就職活動という機会

をきっかけに、地元企業が皆さんの生活にどのように関わっているのか、または、皆さんがどのように関わっていきたいのか、思い巡らせていただければ非常にうれしく思います。

当社が身を置く食品業界ですが、製造業、流通業、外食産業といった食品産業は、国民の生活に欠かせない食品を安定的に供給する役割を担っています。生活産業としては身近なだけに、その市場規模は約70兆円とされています。業界内にもメーカーや小売、外食、商社（卸売）と様々な業種、そして業態に分かれていますので、ゼ

ひ色々見てほしいと思います。

## 1. 食品業界の現状について

業界環境としては、人口減少の影響で国内需要も縮小する中、各問屋、卸売り間の競争が激化しています。さらに、小売り再編ということで、大手のイオンやイトヨーカドーも含めて、各地方でも小売りが再編されているという状況です。そして物流コスト上昇の問題があります。これは小売店の店舗数増加や、納品時間、発注頻度・数量などの様々な要求に応えるため、配車のやり繰りをする中で、コストが上昇しています。

さて、食品業界の現状です。二つあります。まず、食のグローバル化が進むということです。日本の食文化、それから海外諸国の食文化、この交流が非常に盛んになり、これからまたどんどん加速していきたくらうと言われていています。例えば和食。これもユネスコの無形文化遺産に指定されるなど、海外で非常に認められています。

二つ目は、食に関する不祥事が相次いでいるということです。食品業界にとっては耳の痛い話題になりますが、残留農薬、不正表示、偽装表示や、鳥インフルエンザ、O157（食中毒）など食品に関する負の情報により生産者・提供者への不信感が生まれています。食品は、皆さんの健康に大きく影響するものだけに、一度失った信頼を回復することは、なかなか難しいし、大変な労力が必要となってきます。

## 2. 食品商社の役割について

では、当社がメインの事業としている食品商社の役割について説明致します。一般的に商品は食品メーカー、小売店・量販店、その先の一般消費者へと流通します。当社は食品専門商社ということで、食品メーカーと小売店・量販店、そして、一般消費者の中間に位置しています。その立ち位置での一つの役割はつなぎ役です。消費者、メーカー、相互の情報、取引に伴う商品、お金をつなぐということです。そして、ものを作らず、小売店のように売り場がありません。つまりつなぎ役として小売店の売場のコーディネイト・プロデュースを展開しております。次は、物流の役割です。得意先へ物流機能を提供し、発注時・納品時の効率化に貢献しています。また販売数量が落ちる一方、消費者の嗜好・生活の多様化に合わせ、店舗が扱うアイテム数は増加傾向にあります。必要な時に必要なものを届けて、在庫の圧縮・鮮度の確保にも役立っています。

営業活動としては、季節や立地（地域情報）、店舗の規模など、各小売店の状況をふまえ、定番商品の棚割りや特売の提案を行い、効率が良く売れる売り場作りに貢献しています。

## 3. ユアサ・フナシヨクの沿革

当社は現在、東証 2 部に上場しています。食品の卸売りがメイン事業であるため、上場はしておりますが、地元の方でもご存じない方が多いのが実情です。

1936 年、今からもう 83 年前になりますが、湯浅商店という名前で肥料やお米、雑穀などを販売することを目的に創業、商い

を始めました。翌年、1937年には会社組織（株式会社）になり、これが現在の商事部門です。1967年には、当時の社長が、山野という会社を立ち上げて、現在のホテル部門となり、ビジネスホテル業界へ進出をしています。

その後、湯浅株式会社に商号を変更したのち、地元船橋にありました船橋食品株式会社（パンの製造販売：フナシヨクパン）、こちらを吸収する形で合併をして、現在の商号、ユアサ・フナシヨクになりました。

---

#### 4. 今後の事業展開について

商社の戦略は、大きく分けて国内事業の競争力の強化、そして、海外事業の拡大となります。国内では売上とコストが重要な課題です。売上面では、フルライン化（幅広い商品構成）により、提案力や対応力を強化、また物流の効率化を図るということです。あとはメーカーの特定。様々なメーカーと広く浅く取引するよりは、ある程度集中した重点取引先を設定し、強いパイプを持つメーカーとの取引に注力することです。それから、需要拡大カテゴリーである冷凍・チルドなどの低温食品の強化です。このカテゴリーに対応した設備投資も行われております。また、地域密着型の取引ということで、地域ニーズの吸い上げ・反映、地場メーカーとの取引の強化とこまめな対応、そういうところに力を注いでいます。一方では他の地域への進出により企業基盤も強化していくという必要があるということです。

次にコスト面です。やはり物流、在庫管理の効率向上が重要です。また不採算取引

の見直しも重要であり、なかなか利益の出ない取引先などはある程度縮小していくとか、そういう取り組みも必要であるということです。

そして海外事業。残念ながら当社は海外に向けた事業を展開しておりませんが、現地での販路拡大、また、メーカーを含むその国の地場の卸売業者との取組強化などに着手する事も必要と言われております。また、新興国などを中心に、コールドチェーンという、海外の産地から日本国内の消費するところまで低温状態を維持する、そのような物流体制を含む拠点整備が進められています。

---

#### 5. 仕事内容（詳細）について

当社の概要ですが、2019年3月期の決算は単体で売上高953億円。従業員数はパート・アルバイトを合わせて約640名。本社は船橋市宮本です。メインの商事部門（食品卸売）をはじめ、ホテル部門（パールホテルズ）、不動産部門（不動産賃貸）、この三つの事業を展開している会社です。

---

##### 5-1 商事部門について

商事部門は、当社の売り上げの約95パーセントを占めるメインの事業あり、中には五つの本部があります。

まず、食品本部と低温食品本部です。こちらは家庭用の食品、皆さんに身近な食品を扱っている本部ということで、温度帯で分かれています。食品本部は常温で保存流通できる加工食品・お菓子・お酒・ペット

フードを扱います。低温食品本部で扱っているのは、冷凍食品・チルド・生鮮食品です。いずれの本部も、販売先はチェーンストア、単独スーパー、ホームセンター、ドラッグストアなど食品を取り扱う小売店が中心であり、各種食品をメーカーから仕入れて販売をしております。地元のお取引先ですと、千葉薬品さん（ヤックスドラッグ）、ナリタヤさん、ワイズマートさん、ケーヨーさん（ケーヨーデーツー）その他多数お取引いただいております。全国的にはドン・キホーテさんの食品なども当社が一部扱っております。また、各種商品は自社物流センターに各メーカーの商品を在庫し、お客さまから注文を受けて、商品をお届けしています。営業方法はお話ししましたとおり、提案営業ということで、売り場作り・特売の提案、そして、売れ筋商品や不回転商品等の情報、また競合店の商品構成や売価などの情報提供も行います。そして、ローコストオペレーション作り、即ち、お店が元気に営業できるように、経営的なアドバイスなども行いながら商品を販売しています。

では、続きまして、業務用商品本部です。扱っている商品は、小麦粉・でんぷん・糖類・油脂などの食品原料が中心で、主に食品本部や低温食品本部が扱っている各食品メーカーの工場へ、原料として販売をしています。お菓子のメーカー、カップラーメンのメーカー、大手から中小まで、様々なメーカーに原料以外にも色素や香料、保存料などを供給しています。

また、業務用食材ですとか、大きなサイズの調味料などは外食産業、お弁当屋さん、お総菜メーカーなどへ販売します。それか

ら燃料・化成品というちょっと変わった商品も扱っています。化成品とは、包材であるとか、段ボール、パレットなど副資材関係です。燃料というのは、当社が出光の特約店をしており、千葉県でも旭とか、あの地域の出光のスタンドへガソリン・灯油などの販売も行っています。そして、食品工場。食材加工の機械を動かすのに燃料が必要となりますが、重油などを燃料として使われる工場へ販売も行っています。そして、業務用商品本部の物流ですが、こちらは家庭用と異なり物量が非常に大きいです。特に大手食品メーカーではお砂糖 10 トン、小麦粉 10 トン、そういう単位での発注になります。納品する際には当社から原料メーカーへ発注すると、タンクローリーや、同じような形態の車に小麦粉やお砂糖をばらで積んで直接工場へ届けてもらえる直送という物流方法になります。つまり、先ほどの食品本部、低温食品本部は当社で車を使い商品を届けますので、どうしても首都圏中心のお客さま構成になります。一方、業務用は、注文すればどこでも商品は届けてもらえる直送という形態ですので、全国各地の食品メーカーへ商品、原料を販売しているという、非常にエリアの広い部署となります。業務用商品本部は、本社と関西とありますが、本社 1 階には業務用商品本部、東の拠点ということで、静岡から北海道まで、お客さまを持っています。私も在籍経験のある関西支店は、愛知県から九州までの西日本の、業務用のお客さまを中心にフォローしています。業務用も同じく提案営業となりますが、食品メーカーを相手に新商品の開発や商品の改良などなどに伴う原材料の提案、外食やお弁当屋さ

ん、学校給食向けには食材のメニューの提案ということで、季節のメニュー、または新しい調味料や調理方法を用いたメニューなどを提案しながら商品を販売しています。また、安心できる原材料、製造原価の低減、無駄のない原材料供給なども提案することも重要です。

そして、米穀本部。こちらは千葉県を始め全国各地の銘柄米、これを自社工場で精米をして販売をしています。パンをやめて、当社唯一の製造部門ということで、船橋に精米工場がありまして、「パワーライス」という商品が当社のブランドになります。つぎに、飼料畜産本部。こちらも特殊ですが、配合飼料、えさなど、これを養豚、養鶏などをされている畜産企業へ販売します。また、逆に各畜産企業から食肉や鶏卵などを仕入れ、食品加工メーカーへの販売も行っています。主に旭や銚子、茨城地域にお客様が集中しているということで、旭支店内にこの本部が設置されています。

営業企画室は、「ちばの恵み」という通販サイトに千葉県内の食品、農作物ですとかその加工品、あとは工芸品等を取材して掲載、販売しています。

これら会社の営業活動を支える事務職の仕事も様々です。営業を近い立場でフォローしていく仕事は営業事務となります。卸売という仕事柄、受発注を行ったり、それに伴う電話応対、伝票発行、またはマスターメンテナンスといった商品登録、社内のシステムに商品を登録したり、そういう管理をするためのメンテナンス、あとは営業が会議に使う、または提案に使う資料を作成したりと、営業サポート的な仕事も行います。

そして、会計経理事務ということで、経理関係です。取引先への請求書、仕入れ先への支払いなど売掛金や買掛金、現金管理などを行います。

総務人事は私のいる総務部がそれにあたり、上記以外の事務ということで主に人や物の管理を行っています。採用や労務管理などの人事関係の業務、それ以外には建物の管理、車の管理、携帯、の管理なども行います。それから、システム物流ということで、在庫を持って商品をお届けする中で、システムの保守管理、在庫の管理、物流の効率化、こういうものに取り組んでいる仕事というのもあります。

---

## 5-2 ホテル部門について

---

現在、首都圏を中心にパールホテルズというビジネスホテルを展開しており、現在9店舗になります。その他、各ホテルではレストランの経営も行っています。現在、訪日外国人の増加やオリンピック開催に向けて、業界全体で人や建物の需要が高まっており、積極的に採用を行っている部門になります。

ホテルの仕事、お客さまを中心に、支配人、レストラン、フロント、清掃、ベッドメイキングと、さまざまな立場を通じて、お客さまに快適な朝を迎えていただくために仕事を行っています。ホテルにも営業職があります。主には団体営業です。修学旅行の中学校・高校。それから都内で大会が行われるスポーツ団体、サッカー協会ですとか、水泳協会、空手協会へ営業に行き、大会期間中の選手、役員の方の滞在利用、あとは旅行代理店などへのエージェント

セールス、都内のツアーの宿泊の宿、もしくは昼食を食べていただく営業を行います。そして、コーポレートセールス。企業向け営業、企業の出張、会議室利用、研修利用など企業に訪問をして、当社のホテルの施設をご利用いただくための営業を行っています。

---

### 5-3 不動産部門について

---

自社が所有している資産の有効活用を目的とし、店舗や駐車場用地など主に商業施設向けに不動産物件の賃貸を行っています。例えば本社近隣ですとタマホームさんの住宅展示場があります。当社本社が、6年前に移転をし、その旧本社跡地を借り頂いております。また、その他の賃貸先にはスシローさん、ユニクロさん、タイムズさんなどに土地や建物を借りて頂いております。さらに、JR 船橋駅前、西武百貨店が昨年閉店しましたが、あちらも実は当社の物件で、これからまた市などと協議しながら、今後の活用について取り組んでまいります。

---

## 6. 学生へのメッセージ

---

本日までご参加いただいた皆さまの就職活動が実り多きものになりますようお祈りするとともに、敬愛大学様の今後益々のご発展を祈念しまして、終了といたします。本日はどうもありがとうございました。ご清聴ありがとうございます。

以 上