

機能性を追及した新しいサービスへの挑戦

～アスリート向け食事提供事業により経営革新に挑む～

調査研究部 鶴坂 貴恵

企業名 : 株式会社ポッポまおう
事業内容 : 給食弁当製造販売、食堂・レストラン管理運営
代表者 : 田中 敬市郎
資本金 : 10,000千円
従業者数 : 111人
住所 : 門真市下島頭1 6 6
承認年月日 : 平成18年3月23日
事業テーマ : アスリートのための栄養サービス（食事）提供業により経営革新を図る

▶▶ 1 はじめに

国際試合で活躍するわが国のアスリート達が増加しています。しかし欧米の選手に比べると、どうしても日本人は体格的に不利と言わざるをえません。日本人の体型も変化し、欧米化している中で、効果的なトレーニングを行い国際試合で通用する選手を育てることが重要となっています。そのなかで、食事の持つ意味は重要だといえます。

とりわけ身体の成長過程にあって、下宿などで自宅から離れ、スポーツ競技をしている未成年の選手たちが、単にボリュームだけの食事を摂取することで、栄養バランスが偏ってしまっていることも少なくありません。

栄養バランスがよい、さらにその競技に必要な能力を養うために摂取しなければならない栄養素を効率的に摂取できる食事を作ることは、なかなか一般家庭でも難しいと思われれます。しかし、質の高い食事を摂ることが、国際舞台で活躍するアスリートを一人でも多く輩出する事につながっていることは言うまでもありません。

今回、ご紹介する株式会社ポッポまおうは、これまでの給食弁当事業で培ったノウハウとインフラを活用し、経営革新としてアスリート用の食事提供サービス事業を開始しようとしています。

▶▶ 2 これまでのあゆみ

株式会社ポッポまおうは、昭和45年、門真市に「喫茶魔王」を開店したのがその始まりです。その後、「ポッポまおう」というユニークな社名の由来となる、汽車が食事を運ぶレストランを開店しました。昭和59年には給食弁当の製造販売業を始め、平成3年には給食弁当の製造販売業に事業を集中させ、同時に法人化しました。

同社は後発として、給食弁当業界に参入したため、小規模零細事業者をきめ細かく回することで受注を拡大せざるを得ませんでした。その後、他社が導入していない冷蔵庫付きの配達車両をいち早く導入するなど、社長の思い切った設備投資とその先見性が功を奏し、約1000社の事業所に日に約5000食を配達するまでに成長しました。大きな受注に対応するため同社は調理の自動化や、注文個数の変動に影響されないために煮込み料理のレトルト化にも取り組むなど常に前向きな経営姿勢を貫いてきました。

さらに警察など4箇所の公共施設の食堂運営を委託されるなど、給食を中心に事業が発展してきました。このように、同社はこれまでも幾度も経営革新を繰り返し、今日に至ったといえますが、いつも社長の将来を読む力と実行力が、実績となって現れていると思われます。

ただ、既存事業の給食弁当事業は小規模事業者への配送が多いため、配送の生産性が高くない点、給食業者間での価格競争が厳しい点などの理由で、利益率が頭打ちになっているのが現状です。同じお弁当でも付加価値の高い商品を作ることはできないのか？これが、新しい事業を始めるきっかけとなりました。

▶▶ 3 新規事業

社長が新しい事業を模索している頃、出会ったのがD-アスリートという会社です。こちらは関東で「アスリートのための食事提供事業」を4年ほど前から開始した会社です。D-アスリート社から同社に、関西で同社の事業をしてみないかと話を持ちかけられました。D-アスリートも、前身は給食弁当事業者であったため、給食事業の本質を理解していると同社社長は認識し、この事業をD-アスリート社から指導を受けながら実施し、いずれは自立したいと考えました。

具体的には、まず、アスリートの現状の栄養状況を把握し、競技特性の分析を行い、管理栄養士により栄養評価を行います。さらにメディカルチェックと年間トレーニング計画をベースに、必要な栄養摂取量の計算とメニューを設定します。そのメニューに従い食事を提供していきます。

さらに、栄養士はアスリートと栄養カウンセリングを実施し、個人、チーム、故障者など状況に応じたアドバイスをします。同社では合宿所付帯設備利用の調理・給食サービス、同社セントラルキッチン利用のケータリングサービスの提供を行う予定です。

対象は、高校、大学など教育機関に所属しているアスリートや社会人で企業に所属しているアスリート達です。

より科学的なトレーニングが求められているわが国では、同社の事業の潜在市場は大きいと思われます。

▶▶ 4 経営革新を成功させるために

新規事業を推進するためには、「人」「もの」「金」という経営資源が必要となるのは言うまでもありません。何をするにも資金が必要ですので、まずは資金調達能力が必要となります。最も望ましいのは、既存事業からのキャッシュフローが安定的に確保でき、それが新規事業にも活用できることです。

中小企業では、社長が営業、技術開発など多くの業務を兼務されているのが現状です。新技術開発に熱中するあまり、既存事業の売上が確保できなくなったというような中小企業も少なくありません。

このような事態を避けるためには、組織基盤を強固にし、社員の確保とその社員への権限委譲をすることが必要となります。

株式会社ポッポまおうの既存事業は、給食弁当事業と食堂経営の2部門があり、それぞれについて、能力のある責任者の確保が重要となります。さらに同社にはインフラが整備されていますから、そのインフラを活用し、たとえばセントラルキッチン機能を一層強化させるなどし、各部門の合理化を推進することが必要と思われます。同社も、現時点では、社長に仕事が集中しています。新しいことに集中することは困難とは言え、ある程度、現場に任せる環境づくりが同社の成功のポイントとなると思われます。

▶▶ 4 おわりに

同社社長の着眼点はこれまでも同業他社には模倣することのできないものでした。その着眼点を足がかりに事業化に成功し、ノウハウを確立されてこられました。今後は、同社のノウハウと社長の発想を受け継ぐ後継者の育成も重要な課題であると思われます。

新事業が成功し、同社の食事で成長したアスリート達が国際舞台で活躍できるを期待したいと思います。最後になりましたが、今回の記事掲載にご協力を頂きました株式会社ポッポまおう代表取締役田中 敬市郎様にこの場で御礼を申し上げたいと思います。