

都給食

都給食（京都府城陽市、西島週三社長）は、社員食堂の受託運営を手がける。50食以下の中小企業向けを得意とし、コロナ禍でも取引先を増やしてきた。一方、少子化により社食需要は先細りが予想される。そこでレトルト食品の製造販売など新たな事業に乗り出し、消費者の胃袋と成長のチャンスをつかむ。

大手企業は珍しくないが、中小にはランニングコストが負担になる。運営事業者も調理や配膳の手間がかかる

社食受託運営 中小向け得意

割にもうけが少ない中小向けをやりたがらない。都給食はこの隙間を埋めるビジネスを手がけてきた。今は国内の137社と取引する。西島社長は「（社食を検討している）中小からは『最後の砦』のような存在と言われた」と振り返る。

今夏から、初のBツ（対消費者）事業としてレトルト食品の製造販売を始める。社食事業の食品ロスを減らすため、消費期限を延ばす目的で2022年にレトルトの製造機



インドネシアでも展開

などを導入。この設備「カレー」など、京都産でハンバーグを作ったの食材を使ったプランみると「思った以上にデイングで1食4000円以上の高価格帯を狙ったため、新事業とう。まずは4年以内に目を付けた。

電子商取引（EC）売り上げを目指す。を中心にカレーやハンバーグを販売する。九。2019年から、条ねぎを使った「だし」インドネシアの工業団



インドネシアの工業団地で社食事業を展開している

新たにレトルト食品事業開始

地で現地従業員向けの社食事業を始めた。同国は「規制が厳しくケータリングの許可が取りにくい」（同）。ハキツチンの導入をほじラールフードの調達も課題で、日系の競合他社が少ないという。現地のコックを雇い、卸を介さず自社で食材を買い付ける。本の事業同様、手作りへのこだわりが海外で

（大阪・森下晃行）
（木曜日）

投資会社の目線

【大阪中小企業投資育成 業務第3部・上田駿主任】セントラルキッチン導入、レシピを含む作業マニュアルの整備により、同業他社が参入しづらい中小規模向けを得意とする。近年は営業手法の転換やレトルト総菜の製品化など新たな取り組みも積極的に行っており、さらなる飛躍が期待される。