

厳選食材でドリンクから中食・外食まで、食の喜びを提供

株式会社トライ・コーポレーション 奈良県天理市

株式会社トライ・コーポレーションは、学生時代にはラグビーの選手として鳴らした成田達也社長が2001年に設立した、若さとガッツにあふれる企業である。

「健康運動指導士」「野菜のソムリエ」の資格を持つ同社社長は、「素材」「健康」「味」を重視した食品提供により食の喜びを広めることを理念にかかげ、弁当・寿司・総菜の製造卸売を始めとして、オリジナルのお弁当を販売する中食産業、レストランチェーン、ドリンクチェーンといった外食産業など、人々の暮らしの様々なシーンで食の喜びを提供する。

会社概要



会社名：株式会社トライ・コーポレーション
 所在地：奈良県天理市別所町 309
 電話：0743-63-3987
 FAX：0743-63-3988
 設立：2001年（平成13年）
 代表者：代表取締役社長 成田 達也
 資本金：3,200万円
 従業員：正社員12名、パート約200名
 事業：ファーストフード・惣菜・
 寿司の製造、直売及び卸
 売り、ドリンクなどの店
 頭小売及び卸売り
 URL：<http://kk-try.co.jp/>

飲料販売から食分野での多角的な展開へ

株式会社トライ・コーポレーションは、元々自動車セールスマンで、独立志向の強かった成田社長が脱サラで飲料のディスカウントストアを開店したところに始まる。

当時、店頭で飲料を買う来店客の多くが弁当を持っているのを見て、弁当の販売が相乗効果と呼ぶのではと、その後は弁当の製造販売にも乗り出すこととなった。

そして、弁当や総菜を持ち帰って食べる、いわゆる中食ブームが高まり、さらに、宗教都市天理市という、人が多く集まる立地もあって、毎日の母親の味を思い出させる新鮮さとボリュームを売りにする同社の弁当は、個人や事務所、事業所などへと急速に人気を広まっていった。

また、持ち帰り寿司の老舗店との連携により、食材の製造卸分野も手がけて業容は一気に拡大し、関東地方にまで製造拠点を設けることとなり、関東進出の足がかりも整っている。

三部門の連携が相乗効果

現在、同社の事業は、3つの事業で構築され、相乗効果を生かした事業展開が行われている。

<製造・卸売分野>

食材やお弁当の製造卸売事業として、他社向けに食材を提供し、関東にも製造拠点を構築。

<中食部門「手作り おべんとう工房」>

オリジナルのブランドである「おべんとう工房」として、各取引販売店等を通じ、また、直接に一般消費者や事業所等に販売。新鮮な素材とボリューム、手頃な価格で人気が高い。

<外食部門>

■「ジュース工房 NATUREM（ナチュレム）」

自社のオリジナルブランドの店舗として、フレッシュジュースを提供する。現在、近畿地方や中部



本社工場（奥）とチェーン展開を図る定食店「がっつり亭」

地方を中心に店舗展開を行っている。

日本ベジタブル&フルーツマイスター協会認定の野菜ソムリエが野菜と果物を選んでいることから、体にやさしくておいしいフレッシュジュース、フルーツパフェなどが人気を呼び、ショッピングセンターなどからの出店要請も多いという。

■デカ盛り定食「がっつり亭」

ボリュームと新鮮な素材にこだわった定食店の「がっつり亭」は、定食を店内で飲食できるほか「おべんとう工房」の持ち帰り弁当も販売する。今年2月にスタートし、現在2店舗めを出店。



メニューはボリュームと新鮮な素材にこだわった自信作である

その他、外食産業分野としては、他社のフランチャイズチェーンの店舗としてのレストランも営むが、今後は、自社ブランドの「ジュース工房ナチュレム」と「がっつり亭」を多店舗展開していく計画である。

また、今までは直営での店舗展開であるが、今後は、フランチャイズチェーン化によりスピーディーで広域的なチェーン展開を目指している。

食の喜び提供へのこだわり

中食・外食チェーンでは、一般的に、調理拠点で一括調理し冷凍して各営業店舗へ配送するセントラルキッチンが主流である。しかし同社は、冷凍食材を使わず各店舗・各製造拠点で調理することで、新鮮さと旬の味にこだわる。

その分、普通はコスト的には高くなりがちだが、徹底的なコスト管理により、顧客には安く提供できることが同社の競争力の原点といえる。

ボリューム満点の弁当は「見てびっくり、食べて感動」の弁当として人気は上々である。ただ、唯一、同社が集中して調理しているのが、独自のノウハウで調理されるから揚げで、最高のから揚げとして絶対の自信を持つ。

そして、同社長は「喜びの流通論」を掲げる。社長から店頭の従業員まで、お客様に食を提供すると同時に「喜び」を提供し、一方、企業と従業員は利益と報酬という形で「喜び」を受け取る。

経営管理と利益管理

正社員12名、パート等約200人の集団である同社の組織の特徴は、チームワークを重視する元ラグビー選手の社長らしく、運営の原理はチームである。店舗や職種別のプレーヤーによりチームが編成され、各チームを束ねるキャプテン、その上にコーチやヘッドコーチ、そして部長クラスは監督とみなされ、責任が分担される。

社長の経営理念の浸透や日々の注意事項の伝達、クレームへの対処などについては、この管理組織を通じて即刻行われるが、実際に一人一人まで伝わっているかについては、社長自らのチェックが入り、また、店員の接客態度など店舗運営の実状について覆面調査が入る場合もあるという。

さらには、チームごとの利益管理も徹底され、その日の利益はEメールで全現場から報告が入る仕組みが構築されている。

食品企業として最重要の衛生管理を専門家に依頼している他は、経営面は独自にノウハウを積んできた同社長であるが、自社フランチャイズの展開に当たっては大手コンサルのアドバイスを受けた。

そして現在、店舗投資を3年で回収し、営業利益15%のビジネスモデルを創れるかといった命題に取り組んでいる。

(山城、島田)