



中部食糧(株)会社説明

業務管理部
人事総務課

目次

1. 会社概要
2. 営業拠点について
3. 業務内容
4. グループ企業について
5. 社内制度

1. 会社概要



創業：昭和38年11月

事業内容：食品卸売業

年商：140億円

従業員数：280名

**主要販売先：
スーパー、惣菜専門店、
外食産業、給食産業 他**

**主要仕入先：
全農、国内・海外メーカー
他**

Q:食品卸売業とは？

A: 中間流通業です。

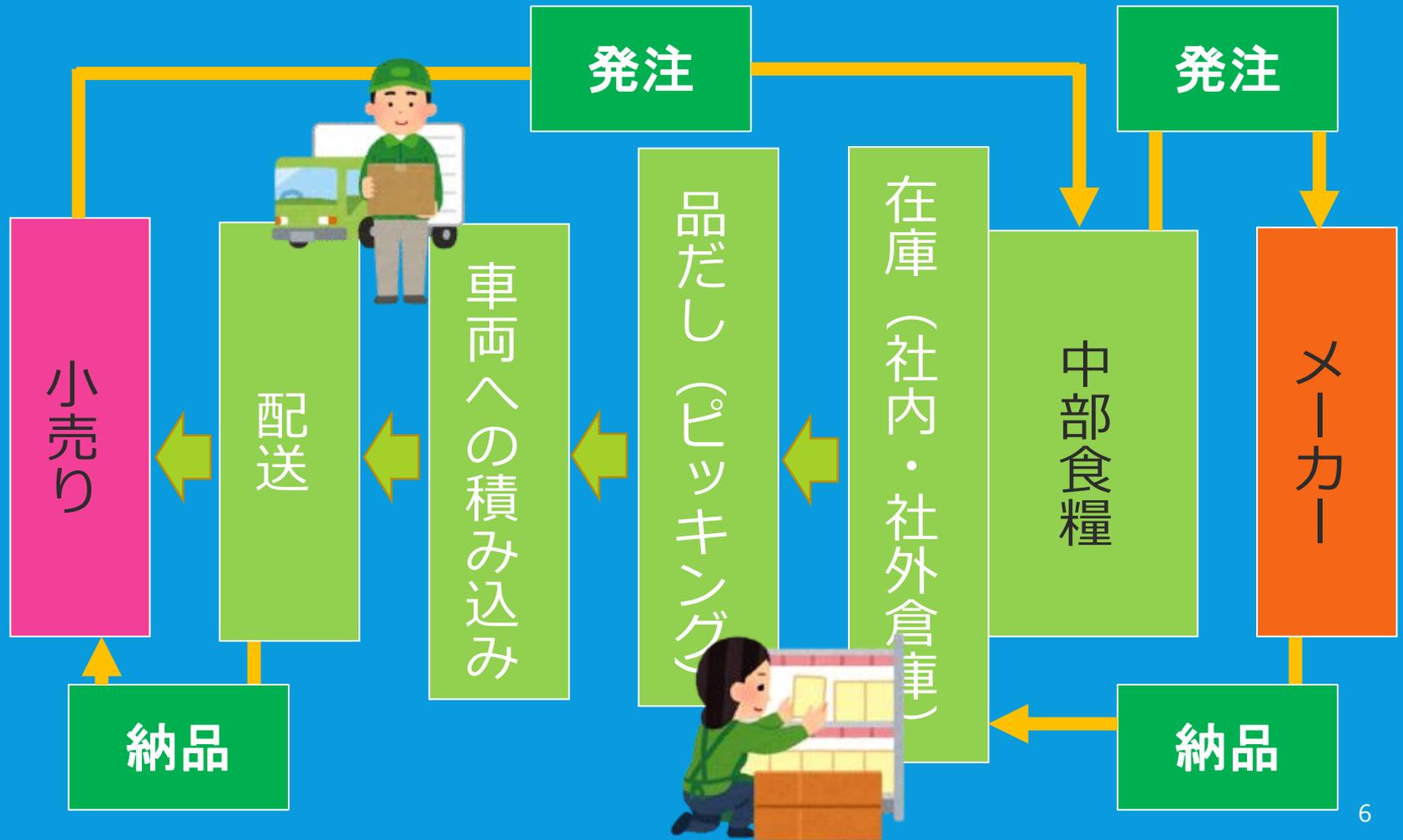


- ・ メーカー(生産者)から商品を仕入れ、小売り(消費者への販売業)に販売する中間流通業の事で、問屋とも呼ばれています。

役割

- ・ 食品卸の役割は、全国のメーカーから商品を仕入れて小売業者に販売することです。
- ・ また小売業者の多くは事業規模が小さく、消費者の需要に応じた商品を全国の生産者から直接買い付けることができる流通経路を持ちません。
- ・ さらにメーカーにとっても、卸業者に販売を委託できれば自力で商品の販売先を探したり売掛金を回収したりする手間が省けて生産に集中できるメリットがあります。

商品の流れ



製造卸売業 ～PB/自社製造品開発～

当社では「惣菜横丁」PBや自社製造品を開発・製造もしており、同業他社にはない「製造卸事業」にも取組み事業拡大しています。

（卸売りで培った仕入の強みを生かして営業→開発→仕入→製造→管理→物流までを一気通貫で行える他社の卸には無い製造卸の強みです。）

製造卸売業

～PB/自社製造品開発～

製・配・販すべて自前ならではの強力連携！

製造

自ら原価計算しコストコントロールができる。営業と連携した受注生産方式。

当社も得意先も
廃棄ロス無し

物流

既存物流網の活用で新たな物流費がかからず、更に全体の配送コストが抑えられる

「自社商品」として
価格訴求・付加価値
訴求しつつ、
見返りも十分確保できる

販売

問屋だからこそできる販売網を活用し、政策的に先行して販売見込計画が立てられる

納品まで10°C
以下チルド管理
「安心・安全・安定」



お客様

- ①人手不足解消
- ②生産性改善
・解凍の手間を無くす
・仕込み時間の短縮
・メニュー提案
・原料の在庫スペース削減
- ③高品質商品

2. 営業拠点(1)



【本社】

住所：

名古屋市中村区岩塚町
字竜子田8番地

【三河営業所】

住所：

刈谷市中山町3-2



営業拠点(2)



【ライスセンター】

住所:

名古屋市南区堤町5-57

敷地内施設

- ・名古屋南営業所
- ・炊飯工場
- ・精米工場
- ・中部南工場
- ・焼成工場



営業拠点(3)



【四日市営業所】

住所:

三重県四日市市富州原町28番7

【岐阜営業所】

住所:

岐阜県岐阜市茜部寺屋敷1丁目35番地

【名古屋営業所】

住所:

愛知県名古屋市中川区土野町74番地

【豊川営業所】

住所:

愛知県豊川市小田淵町3丁目45番1



3. 業務内容



総合職(営業職)

担当のエリア及び店舗を持ち、営業兼配送を行います。

商品を営業担当者が直接納品する事により、お客様と接する機会が増えます。

また、会社の顔としての役割も担います。

3. 業務内容



総合職(物流)

商品の流通を担います。

商品の入出庫、仕分作業、在庫管理や得意先への配送・納品を行います。

総合職(製造)

自社の工場にてオリジナルの商品を製造します。

高い品質の商品を、生産計画通りに製造する事が必要です。

実際何をしているのか(ある営業社員の一日)

8 : 00 ~ 9 : 00 ~ 12 : 00

~

16 : 00 ~ 17 : 00

朝礼

積込
(課員と一緒に自分の車両に
荷物を積み込みます)

出発

納品(スーパーの総菜専門店や、
飲食店など)

昼食(一時間)

新規開拓(ルート上の飲食店など
を訪問)

商談(担当先に新商品の提案や、
依頼された商品の案内など)

納品

帰社

得意先へ新商品を案内する為の、
見積書・提案書の作成など

退社



(ある物流社員の日)

8 : 00 ~ 10 : 00 ~ 12 : 00 ~ 14 : 00 ~ 15 : 30 ~ 17 : 10

退社

配送車両への積み込み

得意先および、拠点間で移動させる商品のピッキング

昼礼

午後の作業の準備（伝票、出荷指示の確認など）

昼休憩（一時間）

配送車両への積み込み

商品の荷受け、入庫（随時）

得意先のピッキング（商品仕分け作業）

出社



(ある製造社員の一日)

7 : 00

朝礼

～

当日出荷商品（チルド品）の製造
※原料の用意、検品、カット、タ
レの調合、タンブリング（混ぜ合
わせ）、計量、袋詰め、包装、金
属検査、表示ラベル貼り、仕分な
ど）

11 : 00

昼休憩（一時間）

～

当日出荷ではない商品（冷凍品）
の製造
※事前に立てている製造計画通り
の個数を製造

15 : 00

翌日の準備

商品の出荷
※各営業拠点から来る引き取り車
両に渡す

～

16 : 00

退社

掃除、片付け



営業のキャリアステップ(例)

6年

入社3年

営業活動にもなれ、
徐々に件数や規模が
大きくなります。

5年

入社5年

係長に昇進となりました。
大きな仕事も任せられ、
責任ある立場となります。

4年

入社1年

先輩社員に教わりながら、
商品の配送を行います。
事故に注意！！

3年

入社4年

後輩の社員に教える立場となります。
教えることも勉強になります。

2年

入社2年

いよいよ担当先を持ちます。
営業のスタートです。

1年

入社0年

倉庫内での商品の仕分け
業務に従事。
まずは商品を覚えます。

0年



ではここで 食品卸の仕事イメージをイメージしてみましょう

スーパーのお総菜売り場のお客様です。



商品の提案をするならば...



サンプル



見積書

季節にあった商品を紹介しよう。春なので、菜の花を使った商品はどうかろう。

新社会人や一人暮らしを始める学生向けの惣菜は？
〇〇〇円までなら手に取りやすいから、その価格に合ってボリュームのある物を探そう。

行楽シーズンなので、お弁当を充実したらいいのでは。
彩りも鮮やかにしたら売れるのではないか？

当社営業に聞きました。 仕事で面白いと思うことは？



・ 自由な商品提案

今冬に決まった商品に「パエリア」がありました。
昨今、水産物が値上がりしていることもあり、自社工場で製造している鶏肉に代替えをして提案を行いました。
お米と鶏肉と〇〇のメーカーのタレを使用して...と、組み合わせを自分で考えて提案をした訳です。このように、売る商品を考えられる事が面白いです。

・ 商品が売れて喜んで貰えた時

季節の商品を得意先に提案します。
提案する商品は、ネットで検索したり、得意先の同業他社で使用されている商品
を参考にして探したり...と簡単ではありません。さらに、見つけた商品を提
案する際には、1個の原価が〇〇円なので、3個パックに入れて〇〇円での販売。
もしくは、お弁当のメインに使用して〇〇円にしたい...など得意先にあった形
での提案も考える必要があります。
そのような苦勞を乗り越えて商品が売れ、好評だった時には営業としてのやり
がいを感じます。

取り扱い商品(NB商品)

常温品



冷蔵品



冷凍品



冷凍庫内



主材料から副材料、調味料、包装資材までの業務用食材を取り扱っています。

取り扱い商品(PB商品)

惣菜横丁



中部食糧オリジナルブランドの商品の開発にも、積極的に取り組んでいます。



冷凍食品のエビフライから、調味料のタレまで多種多様な商品があります。

取り扱い商品(キット商品)



また、食材をまとめてキットにした商品の開発・販売も行っています。

刻んだ野菜とPBのタレ、冷凍のお肉がセットになっています。

簡単な調理で同じ味が作れ、決まった食数の作成が出来る商品です。

自社工場について

精米工場



炊飯工場



精米工場で精米したお米で、美味しい白飯、酢飯を炊いています。

中部南工場、焼成工場（鶏肉加工、加熱調理）



冷凍の鶏肉を解凍し、味付けをします。

さらに過熱調理も行います。

Q:理由があります。何故わざわざ？



食品卸売業なのに
PB商品や製造工場
を持っているのは
何故？



外部に委託をせず
自社で商品の配送を
行う理由は？



A:それが**中部食糧**の強みです。

3つの機能で独自性を持ち、成長を続けています。

①物流機能

得意先への配送・納品は、自社の社員が行っております。さらに、車両も115台以上自社で保有しています。アウトソーシングをしないことによりコストを抑え、商品の価格も安くできます。それにより、競合他社に価格の面で負けません！

②メーカー機能

卸売りだけでなく、PB商品の開発・製造も行っております。同業他社にはない自社独自の商品を持つことによって、競合他社には出来ない商品案内を行えます。また、NB品と違い、製造直販ですので、対応が柔軟で価格も抑えることが出来ます！

③工場機能

精米・炊飯工場、鶏肉加工工場を有しています。寿司用のシャリや鶏肉にオリジナルの味付けを行った商品を用意可能です。さらに、チルドの商品や加熱調理といった付加価値のある品を安心・安全に提供可能です！

4. グループ企業について ～国分グループの概要



【 創 業 】	正徳 2年（1712年）
【 資 本 金 】	35億円
【 本 社 】	東京都中央区日本橋1-1-1
【 事 業 内 容 】	酒類・食品・関連消費材にわたる卸売業及び、 流通加工、配送業務、貿易業、不動産賃貸借業 ほか
【 従 業 員 数 】	連結 5,051名
【 業 績 】	売上高：2兆684億円

（2023年12月期連結）

5. 社内制度

・勤務時間 休憩時間

総合職 8：00～17：00（休憩 1時間）

※所属部署によって就業時間が前後します。ただし8時間勤務に変わりありません。

一般職 8：30～17：30（休憩 1時間）

・休日

・土曜（2月～11月は各月1回、1月および12月は各月2回
出勤日とする。）

・日曜・祝祭日

・夏季休暇（6月～9月の間で4日）・年末年始休暇（12/30～1/3）

※ただし、シフトにより上記の休日に出勤の場合あり。

休日出勤した分は原則、他の日に振替休日をとります。

・給与

基本給 総合職（4大卒） 217,300円

賞与 年2回（5ヶ月分 2024年実績）

社内制度(2)

・各種福利厚生制度

①各種保健

- ・ 生命保険などに団体扱いで入れる為、通常よりも保険料が安くなる場合があります。
- ・ 保険料は給与から天引きされます。

②トヨタグループ自動車保険

- ・ 団体自動車保険に加入できます。※団体割引率34.5% (2023年時点)

③ベネフィットワン

- ・ 国分グループ統一の福利厚生制度です。
宿泊施設、各種購買など様々なサービスが割引料金で利用できます。

④その他福利厚生制度

- ・ TTG（豊田通商グループ）企業年金
- ・ TTG福祉…給付金が支払われます。
結婚祝金、出産祝金、入学祝金、万が一の時などにも

最後に…

明るく元気に！

当社の求める人材は、特別ではありません。
気持ちの良い挨拶を心がけ、
実直に働いていただける方を求めています。

当社は明るく、元気な会社を目指しています！
そして、当社のロゴは「YES, WE CAN DO.」です。
この言葉どおり、困難な局面にも社員一丸となり乗り越えて行きます！



YES,
WE CAN DO.
CAN