



食品廃棄物削減へ向けた取り組み
大根などの青果物を大小様々な形や大きさに加工していく過程で、多量の野菜の切れ端が発生します。弊社では、切れ端などを肥料や飼料として再利用し、たい肥として使えるよう生産者に還元しています。



農作業に専念
してもらえ環境を
ココに注目!!

どの業種においても労働者が減少している昨今、農業は他の業種に比べても働き手が集まりにくい状況にあります。弊社ではそのような中、生産者に作物の品質向上など、農作業に専念してもらえる環境づくりに取り組んでいます。具体的には鉄のコンテナ通称「鉄コン」という容



トミチ九州株式会社

まちの
おしごと

やってみたい
仕事が見ゴケる!



VOL. 18



トミチ九州 株式会社

- 住所 鹿屋市吾平町上名 4760-3
- 電話 0994-58-6111
- 設立 令和元年 ○代表者 富永 泰之
- 従業員数 40人(社員・パート等含む)
- 平均年齢 48歳
- 勤務時間 8時間
- 福利厚生 各種保険(雇用、健康、厚生年金、労災)



器を使用して生産現場までトラックで行き、土が付いたままの野菜をそのまま鉄コンに全て入れて集荷。この集荷方法により、生産者は野菜を選別する・洗う・出荷する手間が省け、農作業に専念し品質向上に注力していただくことができます。品質を向上させることで、生産者は単価収入を上げることができ、仕入れ側となる弊社も、品質の良い野菜を安定的に仕入れることができる仕組みとなっています。



▲約1tの大根が入る鉄コン。土が付いたまま集荷を行う。

弊社は加工用青果物を取り扱う北海道のエア・ウォータージャグリのグループ企業として令和元年に設立しました。北海道産青果物の物流量が増えていく中、台風や干ばつなどの自然災害や一拠点だけの物流におけるリスク対策として、産地の分散化を進めることに。そこで、作付面積が大きく生産者に理解をいただけた吾平町での立地に至りました。

弊社では冬場に大根、夏場はかぼちゃ・きつまいもを取り扱い、自社で冷凍加工を行って全国の食品メーカーや外食チェーンに一年を通して供給しています。鹿児島と北海道では同じ野菜でも収穫時期が異なるため、2つ拠点を持つことにより取り引き先に安定して供給することができるようになっています。それでも品質に違いがないよう、温度帯や湿度による原料管理、輸送方法で工夫を図る

安定的な生産・供給
体制を目指して

弊社では冬場に大根、夏場はかぼちゃ・きつまいもを取り扱い、自社で冷凍加工を行って全国の食品メーカーや外食チェーンに一年を通して供給しています。鹿児島と北海道では同じ野菜でも収穫時期が異なるため、2つ拠点を持つことにより取り引き先に安定して供給することができるようになっています。それでも品質に違いがないよう、温度帯や湿度による原料管理、輸送方法で工夫を図る

弊社では加工用青果物を取り扱う北海道のエア・ウォータージャグリのグループ企業として令和元年に設立しました。北海道産青果物の物流量が増えていく中、台風や干ばつなどの自然災害や一拠点だけの物流におけるリスク対策として、産地の分散化を進めることに。そこで、作付面積が大きく生産者に理解をいただけた吾平町での立地に至りました。

弊社では冬場に大根、夏場はかぼちゃ・きつまいもを取り扱い、自社で冷凍加工を行って全国の食品メーカーや外食チェーンに一年を通して供給しています。鹿児島と北海道では同じ野菜でも収穫時期が異なるため、2つ拠点を持つことにより取り引き先に安定して供給することができるようになっています。それでも品質に違いがないよう、温度帯や湿度による原料管理、輸送方法で工夫を図る



トミチ九州株式会社
代表取締役社長
富永 泰之



居酒屋 お魚々 (おとと)

〒893-0004
鹿屋市朝日町1-4
☎0994-41-1144
店休日 日曜日(要相談)
営業時間 18:30~24:00



私がよく行くお店は朝日町にある「居酒屋 お魚々」です。店主自ら釣り上げた捕れ立ての魚を調理しているので、どの魚料理も新鮮でおいしいです。その中でも、私のおすすめはカメノテやトコブシなどの貝類。普段食べる機会がないので楽しみにしています。

また、店長の釣果次第ではクエなどの高級魚もメニューに追加されるときも。新鮮な魚料理をお腹いっぱい食べさせてくれるお店ですので、ぜひ一度訪れてみてください。

おすすめスポット

営業課
ふじかた たつき
藤方 達稀 さん
(27歳/入社3年目)
錦江町出身で鹿屋市在住。YouTubeで実況を配信するほどゲーム好きだったが、2か月前に生まれた子どもが可愛いので、最近ではあまりゲームができていない。



東京でプログラミングを学び、そのスキルを生かすため、まずは営業ができるようになるとうと入社を決めました。しかし、今では営業の仕事が非常に面白くやりがいを感じる日々を送っています。

現在、年間3,000tもの大根の仕入れを任されているのですが、仕入れの場所や加工の仕方、生産者への伝え方など自分なりに分析を重ねることで仕入れ量を拡大できます。また、弊社は設立して間もないため様々なことに試行錯誤を繰り返して挑戦できることも魅力です。北海道の仕入れ量は、鹿屋の倍以上あるので、追いつくことを目標に頑張りたいです。

私の仕事