



代表取締役  
王志敏氏

## GF 株式会社

カット野菜メーカーとして実績を積み上げてきたGF。設立から20年を迎え、アップサイクルなどの技術を生かした商品開発や、産地連携にも果敢に取り組む。そのすべては、他社にない「独自性」を強め、「社会の成長動力」となるためだった。

# 独自技術を磨き、社会の成長動力となる

「この20年で会社は少し大きくなったけど、ちゃんと反省しないといけないこともあるね(王志敏社長)」

取材の冒頭、王社長はそんな意外な言葉を口にした。業務用カット野菜メーカーとして10億円を超える売り上げを10年以上維持し、外食事業者の需要が低迷したコロナ禍も乗り越えた。今も製品開発や農業への進出など、さまざまな新手を模索する中で出てきた「反省」の意図を問うと、王社長はこう説明した。

「ある時期から売り上げが一定になって伸びていないのは、会社設立時の目標を見直してこなかったから。会社も人も、思うように、望むようにはならない。だから次の20年で100億円企業になるという新たな目標を立てたんです」

中国で生まれ育ち、28歳で来日してビジネスを確立させた王社長の野心や熱意が、今も絶えていないことを証明する語りだった。

## 企業が成長を遂げるためのターニングポイントは常に危機やピンチにある

留学をきっかけに来日した王社長は1999年(平成11)、中国産キムチの輸入販売で事業をスタート。韓国産に劣らない味・品質で3分の1程度の価格だったことから市場に受け入れられ、さまざまな中華食材を国内に流通させた。その後、2004年から中国産ネギを日本の自社工場でもカット加工して販売を始めたのが、現在につながっている。

当時契約したうどん店が全国にチェーン展開して急成長した波に



20年以上、会社の中核事業として続けているカットネギの生産ライン。機械化やDXが進み、開始当初とは工場の様子も変化しているという

売することで少しずつ業績を回復した。

その後、関西進出を目指す関東のコンビニチェーンと弁当類に使うカット野菜を取り引きすることになり、一気に成長。設備投資や人材育成にさらに注力し、2012年には年商が13億円を超えた。

王社長は「事業拡大や会社の成長のターニングポイントは、いつも危機にあった。ピンチこそチャンス。だからこそ、諦めず、思い切った決断ができた」と振り返る。

## 社会貢献のために生み出した野菜・環境・健康をつなぐ独自の成長戦略

2017年、りそな銀行の担当者から「SDGs推進私募債」の発行を持ちかけられたことをきっかけに、環境対策を本格的に事業に取り入れ始めた。自社の成長戦略を「青果拡張業」と名付け、「Vegetable(野菜)・Environment(環境)・Health(健康)」を重視した事業で「世界を救う夢を追いかける」というスローガンを掲げた。

2019年(令和元)には、農家で規格外として捨てられたり、カ

ット工程で廃棄したりする野菜を粒子化して加工した食器容器緩衝材を開発。特許出願し、メディアに取り上げられるなど注目を集めた。翌20年からは健康補助食品の開発にも着手し、青果を棒状の携帯食に加工する技術や、一般的に「ベジプロス」と呼ばれるキューブ状のスープ材料を作る技術に磨きをかけてきた。

最近ではそうした技術を生かして大手企業と取り引きしながら、自社製品の開発も行う。王社長は「GFの成長が、社会の成長動力になる。そんな会社でありたい。そのためにも、他社とは違う技術開発や、自分たちの独自性の強化は不可欠」と強調する。



健康補助食品としての携帯食や非常食としても有用な「バー」を製造する機械。こうした新たな技術を開発・練習していくことで、独自の成長を続けている

そのほか、高市政権が公約に掲げる「食料品の消費税2年間ゼロ」を受け、施策の対象外となる飲食業界で需要が低迷すると予測。真空状態で蓋をして鮮度を長く保つことができる「深絞り包装装置」を導入し、消費者向け加工野菜商品の開発も進めている。

## 変化の激しい時代だからこそ重要な「経営者のバランス感覚」

王社長が憂慮しているのは、日本の食料自給率の低さだ。近年、地政学的リスクの高まりや、中国経済の停滞、食品安全に対する懸念、人件費高騰などを背景に、食品業界で「脱中国」が叫ばれてきた。だが実際には国内の食料自給率の低さも足かせになって、中国産原材料を完全に排除することは容易ではない。そこで王社長は「日本の農業を活性化したい」との思いから、兵庫県・丹波地域で農業への参入も進めている。

具体的に動き出してから間もないため、まだ事業に直接の効果は表れていないが、王社長は「農業自体がかなりおもしろい。自社製品

に使う野菜も育てるし、日本ではあまり市場に流通していない食物なんかも育てていきたい」と話す。

どの業界でも頭を抱えている人手不足に悩むのはGFも同じだが、王社長は「フィジカルAIの導入に加えて、社員のキャリアアップを支援する人材育成に力を入れることで乗り越えられる部分は多い」と分析。今後はむしろ、即効性がある先端機械の導入と、形になるまで時間を要する新規事業を両立する「経営者のバランス感覚」が重要になると見る。

だからこそ反省し、次世代を思う王社長。その姿勢がある限り、GFの躍進は止まりそうにない。

社長 王志敏氏  
創業 1999年(平成11)  
設立 2006年(平成18)6月  
資本金 10百万円  
従業員数 50名  
事業内容 カット野菜および加工食品の製造販売等

所在地 〒546-0001 大阪市東住吉区今林2-4-19  
TEL 06-6757-8830  
FAX 06-6757-8870  
URL <http://www.gf-holding.co.jp/>  
取引店 りそな銀行平野支店 関西みらい銀行針中野支店