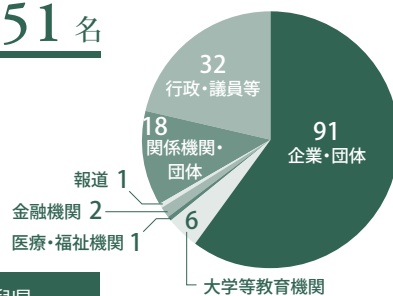


パネルディスカッション

参加者 151 名

「うおぬまから健康ビジネスの未来へ」



開催日時：10月24日（水）16:15～17:00

主催者：（一社）健康ビジネス協議会、新潟県

【パネリスト】（株）ブルボン代表取締役社長 吉田 康 氏

ホリカフーズ(株)代表取締役社長 川井 義博 氏

テーブルマーク(株)魚沼水の郷工場 工場長 安永 勝 氏

マルコム(株)マーケティング本部 マーケティング部 専任部長 須田 信広 氏

【モデレーター】UBMジャパン(株)ダイエット&ビューティ事業部長 江潮 敦 氏



概要

事業内容、魚沼地域との関わり等について

吉田氏：当社は菓子で創業し、新潟県を拠点に山形県にも進出。人口減少の中、何でもやっていく気持ちがないと国内で市場を伸ばしていくことは難しいので、カテゴリや温度帯の幅を広げている。当社の洋菓子の原材料は海外輸入が多いが、横浜や神戸だけでなく、内陸で首都圏に近い魚沼地域が原材料の貯蓄場所に有効であり、新しいビジネスにつながっていくのではないかと考えて、工場の立地を計画した。

川井氏：1936年に地域の雇用促進、産業起こしのために組合としてスタート、1955年に株式会社に変更。食肉を中心に事業を展開しつつ、1963年からは防衛庁の調達品目として非常用栄養食の製造を開始、50年にわたって缶詰、レトルト、米飯関係を納品。天然素材を活用した流動食を開発して以来、介護用食品の製造等を行っており、水の郷工場では介護用食品と米飯関係の加工食品を製造している。

安永氏：8年前に水の郷に工場を建設したが、この地域を選んだ最大の理由は質のいい、超軟水が潤沢にあること。うどんにはコシが生まれ、ご飯は粒感が良くなる。今年4月から第2工場も立ち上げ、グループの中で非常に大きな規模の工場になった。

須田氏：当社は1854年に創業、1948年に青木味噌醤油(株)を設立し、1967年にマルコム味噌(株)になった。味噌だけではなく色々なことをやっていくという決意を込めて、1990年にマルコム(株)に社名を変更。味噌と糴と大豆を事業の柱にしており、魚沼の工場では主に甘酒を生産する予定。長野の本社工場が手狭になり、関東近県40か所以上を調査した結果、魚沼地域が一番良かったので立地を決めた。

健康ビジネスのスタート、うおぬま会議等について

吉田氏：県の「健康ビジネス連峰政策」という構想に賛同して、健康ビジネス協議会を立ち上げ、機能性食品の研究などに取り組んだ。健康を経営課題として競い合う時代が必ずくる、また高齢化社会を迎える中、健康で模範的な生活を示す手段の一つが食品なのではないかと考え、協議会にも食部会を設けた。

川井氏：健康に関わる全国レベルの講演や議論を魚沼地域で開催することはなかなかないので、うおぬま会議の開催は地元企業としてはありがたい、情報の発信や収集には非常に役に立った。地元のおいしい食べ物、地酒等を味わうことができたのも、うおぬま会議の特徴であった。

須田氏：一般向けセミナーに参加したが、実際に研究に携わっている方か

ら詳しい話を聞くことができる機会はあまり無いので、非常に参考になった。
安永氏：うおぬま会議の資料等を見て、参加人数も多く、非常に充実した内容で開催されていたと思った。健康を切り口とした商品を普及させる中で、互いに切磋琢磨するとともに、色々な業界の方と手を取り合いながら良い物を作っていく視点も大切だと感じた。

健康ビジネスに関する取組や今後の展望について

須田氏：当社の企業理念は「日本古来の発酵技術を通じて、生活者のすこやかな暮らしに貢献する」であり、「健康」というキーワードはこの理念に非常に合致している。魚沼地域の素晴らしい環境のもと、良い製品を正直に作っていききたい。

安永氏：当社には「減塩うどん」や麦を使った「バックご飯」など、健康志向のラインナップもある。将来を見据えて色々な研究開発を行っており、今後も、タイミングを見ながら、健康にも配慮した製品が生まれてくるのではないかと考えている。

川井氏：日本は急速に高齢化が進んでいるため、従来の疾患や介護対応といった食品に加え、疾患や要介護になる前の食についても、今後のテーマとして取り組んでいきたい。また、国内で展開してきた知見やノウハウを海外市場に生かしていきたい。

吉田氏：材料の調達、貯蔵、配送などが本格的な大改革時代に入れば、原料や包装資材、食品のメーカーと小売、物流拠点が一緒になって生産性をあげながら、少子化に対応できる世界的なモデルを作り上げていくことが大事になってくる。魚沼地域は食品企業が集積しており、首都圏にも近いので、そういったことができる場所ではないかと考えている。

江潮氏：高齢化や国際化という二つの潮流があるが、これをうまく受け止め、追い風にする事で企業が大きく変わるチャンスになる時期ではないか。企業連携が非常に重要になってくると思うが、どのような取組を考えているか。

川井氏：すべて自前ではなく、それぞれが得意な分野を活用できるということであれば、ぜひ連携していきたい。例えば、水の郷工業団地の共同物流などを課題として一緒に考えていきたい。

吉田氏：Amazonやアリババなどの巨大サービスが生まれている中で、チャンスがあるからやるのではなく、何でもやっつかざるを得ないのではないかと考えている。物流だけでなく、印刷メーカーなどにも入っていただき、海外の巨大工業団地のような大規模なものでもなくとも、種類だけは揃っているような方向には持っていきたい。

江潮氏：新潟県は「健康ビジネス」という言葉をいち早く発信して取り組んできた場所なので、次の健康ビジネスの提案もここから発信されることを期待している。