

国分グループ本社、時代をリードする卸売業者へ②

～サステナブルカテゴリー商品を推進～(全3回)

国分グループ本社は2019年にSDGsステートメントを公表し、ビジネスの根幹にある「食」のサステナビリティを追究している。2030年までにサステナブルカテゴリー商品の売り上げ100億円以上を目指して、種々の魅力ある商品の拡売に注力。残り2回ではオリジナルの主力商品を紹介する。

(まとめ 小倉泉弥)

〈新商品「ふつくら骨まで美味しい魚」シリーズ〉

7月に新発売した「ふつくら骨まで美味しい魚」は、「同ほっけ」「同さんま」は、魚を食べる機会が減少する中、おいしく簡単に魚を楽しめるアイテムだ。蒸気と圧力で仕上げる独自製法(特許技術)を活用している。「蒸気で調理するので脂が落ちず、旨味を逃がさない。魚種によっては、炙って皮に焼き目をつける工夫もしている。骨まで柔らかく、おいしく食べられるため、食品ロス削減にも貢献するだろう」(マーケティング・商品統括部 商品開発部 児玉雄祐氏)。

当初は業務用として開発を進めていたが、「魚は好きだけど骨が面倒」「ゴミが出る」などの理由で、魚が食卓に上る機会が減っている現状を踏まえ、生活者向けに発売することを決定した。



ポイントは「おいしくレモンで食べられる」こと(湯煎も可)。「魚の調理は焼いたときの臭いやコンロの汚れなどのネガティブな要素がたくさんあるが、この商品ならグレルする手間を省けるだけでなく、骨ま

で食べられるため、ゴミもほとんど出ない。



味わいへのこだわりとして、「味付けは対馬産の浜御塩(はまみしお)のみを使用。独自製法で仕上げた魚と、最も合う良質な塩だ。薄味にしていることで、普段の3食はもちろんのこと、疲れて帰宅した遅い時間の夕食、年配の方やお子様のお食事、お弁当のおかずなど、幅広く利用できる。

そして商品の魅力もさることながら、サステナブルの観点での利点も多し。「例えば鯖は、魚体

が小さければ捨てられたり、餌にされたりするが、この製法なら小さい鯖でも加工することができる。冷凍のため鮮度を保てるので、店頭でも無くなる。さらに、プラトレイを使わないので、プラスチック削減にも寄与する」。なお、容器は簡素化を心がけ、環境配慮型のフィルムを使用している。

今後はニシンやイワシ、アユなどを加え、10種類ほどのラインアップでの展開を検討中。「おいしく魚を食べるために最も良い調理方法を追究した結果として完成した、サステナブルでSDGsに貢献する商品だ」。



宮本 勲 課長



児玉雄祐氏

〈フェアトレイドを実践する「トニーズチョコロンリー」〉

オランダのチョコレートメーカー「トニーズチョコロンリー」は、チョコレート業界から奴隷制度をなくすことを使命とする。「スレイブフリー」と呼ばれる取り組みだ。

もともとは丸井グループが「トニーズ」の取り扱いを検討していたが、SDGsステートメントを掲げる国分グループが共感したことから、両社が連携して販売が決まった。

手始めとして、2020年11月に丸井のポップアップストアで約1カ月間の期間限定発売。続いて21年は秋冬限定商品として、全国展開した。ラージ/スモ

ールサイズを合わせて800箱(5000万円)を販売し、目標を達成。今年も秋冬限定商品として発売する。

「まずは様子見だった取引先も、入荷分を売り切った手応えから、新たに取り扱いたい意向が見受けられる」。



る」(マーケティング・商品統括部商品開発部宮本勲開発一課長)。

好調の要因は理念への共感だ。「モノの単価ではなく、理念を伝えることに成功している。欧州でも、味わいが好評なのはもちろん、サステナビリティや人権への尊重が根底にある。私たちが提案するときに、バイヤーに理念を共感してもらうことが第一だ。児童

明治創業の金井酒造店(神奈川) DXファンダ傘下で再建へ

DXファンダのくじらキャピタル(総称)は、清酒酒造・販売の金井酒造店(神奈川)県秦野市、186



労働をはじめ正当な対価を得られない人たちを無くすため、トニース社は「トニーズ・プレミアム」という独自の資金提供を行って、各地の労働者が自立できるような、原料に対して高い対価を払うもので、労働環境の改善を目指す。このような話は難し過ぎる傾向にあるが、日本においても、ライトなエシカル消費」と受け止められてい

るようだ。とりわけ、SDGsを学校で学びサステナブルの意識が高い若年層にとっては、こうした商品を購入することが当たり前になってきた。もちろん難しい話ばかりではなく、ファッショナブルに明るく商品自体の魅力も伝えている。「包装が賑やかで綺麗。欧州では、トニーズを買うことはクール」となっており、子ども

の目を引いている。女性にも人気で、おみやげとして物語と一緒に周囲の人たちに渡しているようだ。ラージサイズは180gあり、なかなかのボリュームだ。「シェアしながら食べることも訴求して、シーンやファンを増やしたい。理念や考え方への共感・共有と、おいしさ・楽しさをセットで伝えていく」。

(③に続く)

8年創業、従業員20名、清酒「白笹鼓」などの酒造事業を2021年10月に取得し1年が経過した。

初の「DXファンダ」で、取得当日にECサイトを立ち上げ、管理・営業部門から醸造工程に至るまで一貫通貫でDXを推進、上述した成果を挙げたもの。

「事例として生産性向上の必要性と「後継者難」という中小企業の二つの問題を一気に解決する革新的なモ

このほど、両社を仲介したM&Aサクシード社が成功事例としてオンラインで記者説明会を開き、これまでの経緯や譲渡して1年の経過などが説明された。



「麹造りを行う麹室に電子温度・湿度計を入れて、仮眠中の杜氏にBluetoothで知らせる仕組みを実験的に導入」するなどの醸造工程のDX化。また、コーポレートアイデンティティやポトルデザインなども一新

デル」(同社)としている。過去1年間で実施した具体的な取り組みとして、「会計クラウドソフトやEC連動のPOSレジを導入した生産性向上・スピーディーな月次決算の実施」など管理部門のDX化、「Slack・Google Workspaceなどのコミュニケーション/プロジェクト管理ツールの活用」など営業部門のDX化、

「麹造りを行う麹室に電子温度・湿度計を入れて、仮眠中の杜氏にBluetoothで知らせる仕組みを実験的に導入」するなどの醸造工程のDX化。また、コーポレートアイデンティティやポトルデザインなども一新



「モノを包む」パッケージは今、「課題を解決する」テクノロジーへと進化しています。例えば人手不足を救うパッケージ。商品が送られてきた箱のまま店頭で陳列できれば店の棚に移し替える手間が省けます。パッケージ自体に広告を印刷すれば販促にも。総合パッケージ企業、レンゴーは、グローバルで培ってきた技術とアイデアでさまざまなソリューションを生みだしていきます。

詳しくはこちらへ



した。その結果として、金井酒造店の年商は前期比1.2倍に。そして赤字も半減し黒字化も視野に入っている。今後は増加し続ける海外需要に対応するため、輸出にも力を入れる方向として

金井酒造店の佐野博之社長(写真上・中央下)は、「21年に70代の父からパトロンを引き継いだ。ファンダと共同で仕事をすることに心理的バリアはなかったの

「21年に70代の父からパトロンを引き継いだ。ファンダと共同で仕事をすることに心理的バリアはなかったの

また、くじらキャピタルの竹内真二社長(同左上)は、「日本酒は創業当初から検討対象だった。国内消費や愛飲者の数は減っているものの、日本固有の普遍的な価値のあるSAKEとして必ず人気が出ると2

年ほど投資先を探していたところ、金井酒造店と巡り会い「ここだ」と思った。両社をつないだM&Aサクシードは、「金井酒造店の佐野社長は、数年間にわたり今後の経営について悩んでいた。当社に登録したところ、全国11社からオ

「後継者難」という中小企業の二つの問題を一気に解決する革新的なモデルとなり、今後の動向が注目される

ファアがあり、特に「くじらキャピタル」の竹内社長からは掲載翌日に即座にオファーがあった。そしてその技術力とくじらキャピタルのチャレンジ精神に感銘を受け、6カ月間で契約締結した。本成功事例は多くの選肢肢のなから、M&Aによって両社の強みを生かして成長する未来を描いた弊社ならではの事例だ。「生産性向上の必要性」と「後継者難」という中小企業の二つの問題を一気に解決する革新的なモデルとなり、今後の動向が注目される

(M)