

## トップ直撃インタビュー

## 井村屋グループ

## 大西安樹代表取締役社長(COO)



## 新しい視点で成長の指揮を執る

井村屋グループの大西安樹代表取締役社長(COO)が本紙の単独インタビューに際した。2016〜19年にグループ社長を務め、4年ぶりの再登板となる。展望と抱負を聞いた。

(聞き手 亀井和恵)

——再び井村屋グループのトップとして陣頭指揮を執る抱負と展望について

再登板とはいっても、基本的な姿勢は変わっていない。19年から「井村屋スタートアップランニング」の社長として違った勉強が出来たので新しい視点から成長の指揮を執りたいと考えている。

——2011〜14年まで、米国の現地法人「IMURAYA USA」のCEO・COO、「井村屋スタートアップランニング」ではマレーシアの現地法人設立に従事。米国内と東南アジア、現地法人で感じた海外展開の手応えは

2009年に法人を立ち上げたばかりの米国は、現地のアイスクリームメーカーからの受託と現地生産の井村屋製品販売の両にらみだった。



6割をイスラム教徒が占め、宗教や人種などASEAN諸国の人口構成に近い。

当時の米国は、ラーメンや寿司に代表される日本食の認知度はある程度進んでいたが、ようやく、あずきの説明から始まるほど手探りだった。現在は、もち生地でアイスクリームを包んだ「モチアイス」を販売。新しい食感が楽しめる商品としてヒット商品となり、自社生産は軌道に乗っている。また、カステラや「あずきバー」などを販売する輸入総合代理店としての機能も備え、現地法人は確かな海外展開の足掛かりとなった。

次に東南アジアへの進出を考え、ASEAN(東南アジア諸国連合)の中でも政治的に安定しているマレーシアを選んだ。伸長するアジア市場のゲートウェイとして成長の見込めるマレーシアからアジア市場の知見を学ぶねらいがあった。国民の

生産を委託するパートナー企業にも恵まれ、イスラム教の教えに則った健全な商品や活動全般を定めるハラル認証を取得できた。21年、初の海外現地生産「AZUKIBAR(あずきバー)」として、現地のテイ



あずきバー50周年イベント

2023で「福和蔵 純米大吟醸」が純米吟醸酒のカテゴリーでゴールドメダルを受賞。「令和3酒造年度全国新酒鑑評会」でも初出品・初入賞という幸先のよいスタートとなった。将来的に海外への輸出展開も検討している。商業リゾート施設「VISION(ヴィジョン)」「三重・多気町」に開業した直営店舗「福和蔵」も順調に推移。日本の伝統的な発酵技術と井

ストに合わせた3種の販売が始まった。海外の販売も含めて、看板商品「あずきバー」は、21年度にシリーズ年間販売本数が3億本を突破。発売50周年の節目となる今年を迎えることができた。

——19年に酒造業に新規参入した「福和蔵」、新供給基地として稼働がスタートした「あのつFACTORY」(三重・津市)について

井村屋は、これまで培った「食」の伝統技術の継承と新技術の創造と共に地域活性化に貢献する責任がある。酒造免許の取得はハードルが高く、同じ三重県の福井酒造場から酒造免許を譲り受けた。参入2年目で初出品した「インテナーナショナル・ワイン・チャレンジ(IWC)

今春、本格稼働した「あのつFACTORY」は、SOY(豆腐)、カステラ等の焼き菓子、スイーツ(ラ・メゾン・ジュヴォー、アンナミラズ)、ギフトの包装ライン、ECの輸出拠点といった成長カテゴリーの強化と海外市場へ展開と拡大を図る。新型コロナウィルスが5類に移行するなどアフターコロナに向かう一方、ウクライナ情勢をめぐる原材料価格やエネルギーの高騰、気候変動、為替など取り巻く環境は依然として厳しい。培った技術のイノベーション(革新)、成長カテゴリーを強化しながら成長に結び付けたい。



あのつFACTORY