

特集 穀物ソリューション・カンパニーの進化

「穀物ソリューション・カンパニー」の強み

多様かつ多数のお客様の課題解決に向け、穀物を通じて昭和産業グループの持つ食品素材を複合的に活用することで、迅速にお客様のニーズにお応えした商品・サービス、すなわち「穀物ソリューション」を提供できることが、専門メーカーにはない当社グループならではの強みです。「穀物ソリューション・カンパニー」としての特長を存分に発揮し、グループ各社が取り扱う食品素材、他分野の加工技術を掛け合わせ、「おいしい答え」をお客様にお届けしています。

昭和産業グループのビジネスモデル

様々な穀物を取り扱う当社グループだからこそ、我々が持つ「穀物の専門性」を駆使して新たな価値創造に向けたシナジーを生み出すことができます。研究開発、原料調

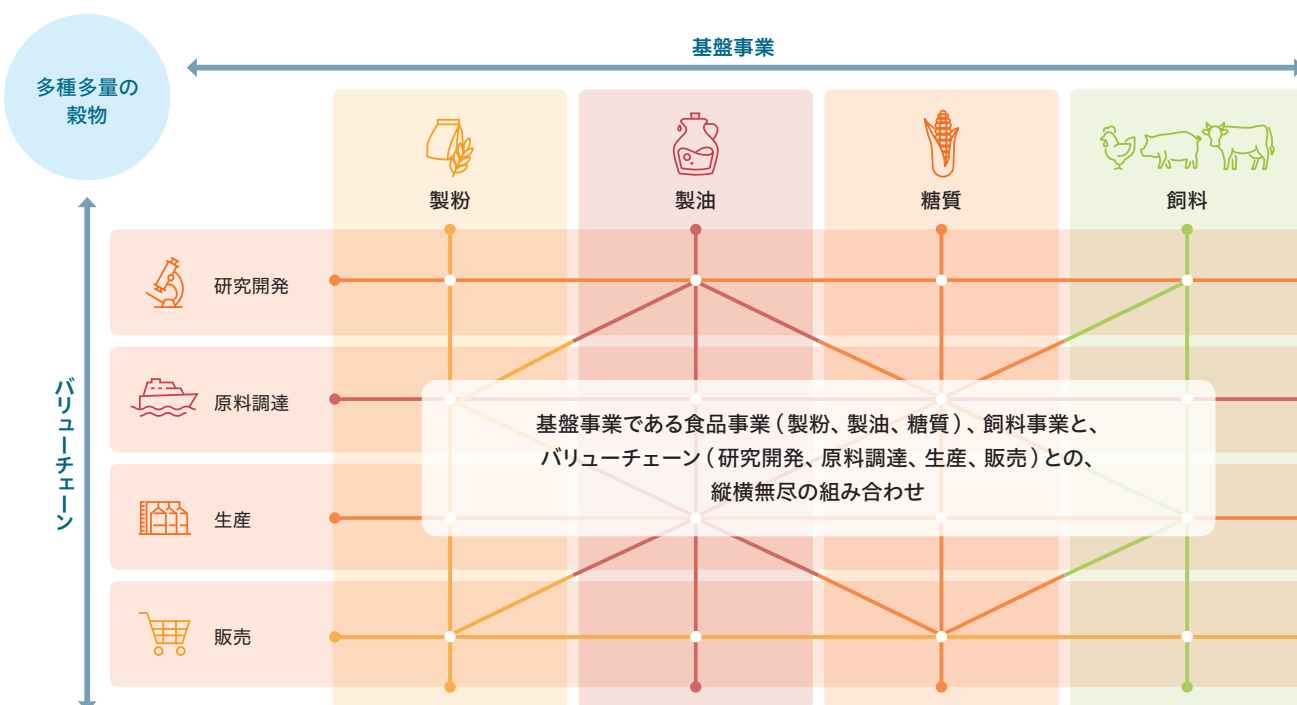
達、生産、販売のバリューチェーンにおける連携により、特定分野に特化しては実現できない、幅広いナレッジ、ノウハウによる課題解決を実現し、進化させています。

詳しくはP.25

穀物ソリューションを実現できる理由

当社グループは、多種多量の穀物をプラットフォームとして、幅広い領域に事業を展開してきました。多様かつ多数のお客様との親密なコミュニケーションのなかから、様々な分野のニーズを吸い上げ蓄積し組み合わせることで、それぞれのお客様のインサイト、真のニーズを発掘します。そして、当社グループの事業領域をまたぐ多種の食

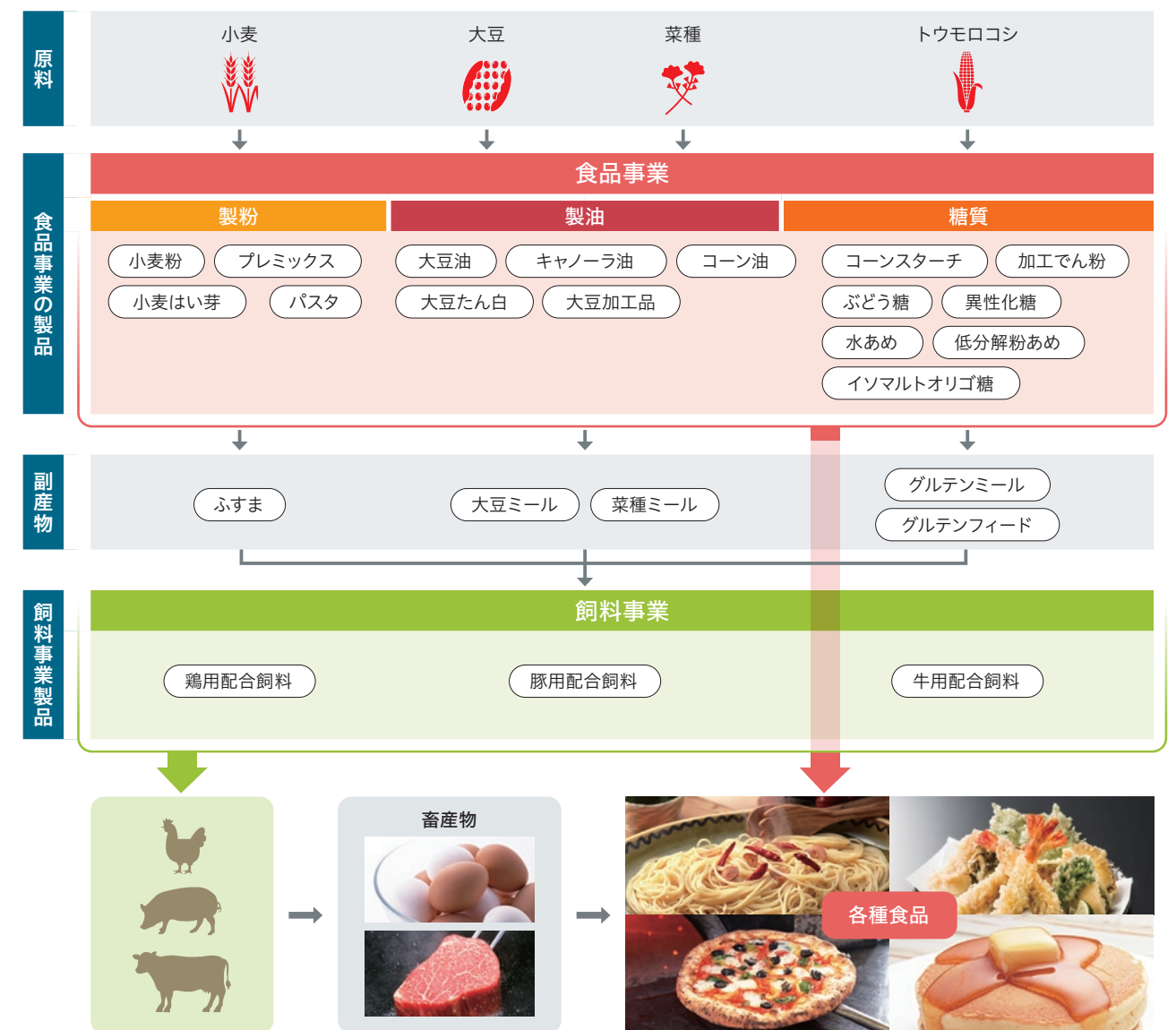
品素材、技術、ノウハウを組み合わせることで新たな商品を生み出し、お客様が求める新たな価値を提供してきました。様々なお客様のおかげで培ったマーケティング力、多数の技術領域の開発スキルがシナジーとなって、「穀物ソリューション・カンパニー」として無二の存在となっているのです。



穀物ソリューション・カンパニーならではの食品リサイクル率99.9%

食品事業（製粉、製油、糖質）の製造工程から発生する副産物（ふすま、大豆ミール、グルテンフィードなど）は、主に配合飼料原料として有効活用し、99.9%※の食品リサイクル率を実現しています。（※昭和産業 単体）

大地の恵みである穀物を余すことなく最大限に活用するビジネスモデルで、配合飼料原料以外の活用も含め、環境負荷の少ない持続可能な社会づくりに向けて様々な取り組みを行っています。



トピックス 大阪・関西万博の会場整備参加 サプライヤーとして協賛

昭和産業は、「2025年日本国際博覧会（以下大阪・関西万博）」の会場内施設であるギャラリー westの屋根資材として穀物の一次加工で発生する副産物（菜種ミール、コーングルテンミール）と、バイオマスを配合したごみ袋「大地のMino-Re:」を提供することで、大阪・関西万博の会場整備参加として協賛します。

当社グループは、多種多量の穀物を扱う「穀物ソリューション・カンパニー」として、「食」の源である穀物を生み出す大地とその環境を守り、持続可能な資源活用に取り組むことで、大切な資源を未来へつないでまいります。



ギャラリーイメージ(2024年5月30日現在)

事例① 微糖ラテ向け「粉あめ+油脂」の提案

組織改編の効果を見直し開発に適用



ワンストップで営業するためには、昭和産業グループの全分野に精通する必要があります。組織改編により全ての分野で連携が可能になったことで、研究開発でもこれまでにやっていない、新しい組み合わせでの開発が可能になり、組織が活性化しています。

背景

- 飲料メーカーに対して、これまでは旧糖質部[※]が糖化製品を提案
→ 組織改編により、当社グループが持つあらゆる素材を提案できる体制に変革
- 無糖・微糖ラテは牛乳の配合に制限があり、ミルクの風味が足りない、コクが足りない、コーヒーとミルクのバランスが悪い、などの課題がある
→ 糖化製品+油脂製品の組み合わせ提案を検討開始

※糖質部：糖化製品等を販売していた組織改編前の部署名

取り組みと成果

- 複数の粉あめ・油脂を組み合わせたサンプル品を開発し、30社以上に提案
- 一定の評価を受けるものの、お客様との会話を通じて「飲料+油脂」に関する知見不足が明らかになる
- お客様の疑問に答えるべく、これまで行ってこなかった高難度の分析調査に着手
⇒ 組織改編が新しい研究開発領域に挑戦するきっかけになる
⇒ ワンストップ型営業への変革により、開発センター内でもグループ間交流が活性化



昭和産業
開発センター糖質グループ

守谷 悠月

迅速な連携で新分野の研究を切り拓く

組織改編直後の2023年4月からさっそく検討を開始しました。主原料である小麦粉や油脂と違い、糖化製品は副原料となりますので、お客様から相談が来るのを待っていても声はかかりません。よって、「集中サンプル」を四半期ごとに実施し、私たちから提案することでお客様の課題抽出につなげているのですが、その提案サンプルとして「微糖ラテ向け粉あめ+油脂」を開発しました。

複数の粉あめ・油脂を組み合わせたサンプル品の完成後、30社以上の飲料メーカーを訪問して提案しました。コクやボディ感については一定のご評価をいただけた一方で、油脂に関する多くの質問が寄せられたのですが、当社はこれまで旧油脂部の営業担当者が飲料メーカーを訪問することはありませんでしたので、初めてお受けする質問ばかりでした。



昭和産業
開発センター油脂・たん白グループ

金子 弥生

新しい分野で不足点を実感、顧客に価値ある提案を

乳化安定性や保存性に関する質問などをお受けしましたが、当社は長年培ってきたフライ油に関する知見はあるものの、「飲料+油脂」の組み合わせに関する知見は不足していたため、お客様の疑問にお答えするために分析調査を行いました。しかし、水に油を入れる分析はこれまで行っておらず、また飲料に使用する油はごく少量のため、分析方法自体がとても難易度の高いものでした。

これまで私たちの研究グループは飲料メーカーと接点を持つことが無かったのですが、組織改編を機に新たな取り組みが生まれ、それによって自分たちに不足しているものに気が付くことができました。現在はあと一歩届いていないという状況で、分析調査は続いています。今取り組んでいる課題をクリアできれば、きっとお客様にとって価値のある提案ができると感じています。引き続き、高みを目指して新しい研究に挑戦していきたいです。

土屋 「微糖ラテ向け粉あめ+油脂」の提案は現在も進行中ですが、これまで粉あめだけで提案していた時よりも良い反応をいただけています。また、この提案を機に、お客様から別の案件でも油脂に関するお問い合わせをいただくようになり、組織改編の効果を実感しています。今後も糖質だけでなく油脂に関する会話も継続していきたいです。

守谷 組織改編によって営業体制が変わっただけでなく、開発センター内でもグループ間の交流が確実に増えていきます。私自身、これまでは糖化製品だけで課題を解決しようと考えていましたが、今は「どんな素材でも触ってみよう」という気持ちで日々研究開発に取り組んでいます。これからも「穀物ソリューション・カンパニー」として、当社グループならではの素材を組み合わせた提案を行ってまいります。



昭和産業
イングリディエント営業部
第二グループ課長

土屋 優子

組織改編が新しい価値提案のきっかけに

私が所属しているグループは旧糖質部が担当していた飲料メーカーのお客様が多いのですが、組織改編前は糖化製品だけで提案し続けることに限界を感じていました。ですから、組織改編により当社グループが持つあらゆる素材を提案できる営業体制となったことで、改めてお客様にとっての新しい価値を提案したいと思ったのがこの取り組みのきっかけです。

近年、飲料メーカーは無糖・微糖ラテを多く販売していますが、無糖・微糖ラテを作るためには牛乳の配合量に制限があるため、ミルク風味の不足や、コーヒーとミルクのバランスに課題があると感じていました。そこで、その課題を解決するための提案ができないか開発センターに相談したところ、「油脂でコクを補えるのではないかな」との回答があり、さっそく糖化製品と油脂製品を組み合わせた商品開発に着手することとしました。



事例② パスタ専門チェーンへのパスタ提案

店舗オペレーションの課題解決にもつなげる製品開発 2年半をかけた納得の品質で採用へ

外食チェーンでは単純な「おいしさ」だけでなく「店舗オペレーションの効率化」と「省人化」が求められています。組織改編の先行事例であるソリューション営業部では、お客様の課題解決と品質向上を両立する製品開発に取り組み、成果を上げています。

背景

- 組織改編に先立ち、2021年4月に外食を注力チャネルとするソリューション営業部を設立
- 大手外食チェーンへの提案を通じてパスタに関する知見が深まる
- ⇒ パスタ専門チェーンの課題を見出し、営業・開発・生産部門一体で提案を開始

取り組みと成果

- 食感と茹で時間の兼ね合いに苦勞し、試行錯誤しながら製品開発を実施
- 生産部門と連携しながら製造条件を調整し、試作を繰り返して提案を続ける
- ⇒ 2年半かけて満足のいく品質に到達し、「おいしさ」が評価されて採用



昭和産業
ソリューション営業部課長

杉浦 しのぶ

外食チェーンに対して オペレーションまで入り込んだ提案で貢献

2023年4月の組織改編に先立って、2021年4月に立ち上げたソリューション営業部では、外食を注力チャネルとして、様々なお客様に提案活動を行ってまいりました。その中で、大手外食チェーン様に対して、品質改良だけでなく、店舗オペレーションも想定した提案を行ったことで、パスタ製品を採用いただいた事例がありました。

その取り組みで得た知見を生かし、パスタ専門チェーンを展開するお客様に対しても、何かご提案できないかと考えました。そして、小麦に由来する、パスタの品質面や店舗オペレーション（茹で時間）面での課題を見出し、営業・開発・生産部門が一体となってお客様の課題解決に向けた提案を開始しました。

▶ 外食企業が今求めていること



昭和産業
開発センター麺・パスタグループ

上野山 遼

試行錯誤を重ね、針穴を通すような提案に高評価

外食企業とのコミュニケーションが増えたことで初めて分かったことは、外食では「おいしさ」と「店舗オペレーション」の両立が求められていることです。おいしいパスタが出来ても、茹で時間が長ければ店舗オペレーションに負荷をかけてしまうため、麺の品質調整においては、食感と茹で時間の兼ね合いに大変苦勞しました。まず、麺が短時間で茹で上がるように製造条件を設定しましたが、弾力が弱く軟らかい食感となりました。次に、製造条件を調整して弾力を付与しましたが、今度は短時間で茹で上がらないという課題が発生しました。弾力的な食感と茹で時間は相反する課題であり、何度も試行錯誤を重ねました。普段の品質調整では踏み込まない条件についても調整を行い、製造現場の理解と協力を得ながら改良に取り組みました。

そして、挑戦し続けること2年半、ようやく満足のいく品質にたどり着くことができました。茹で時間を維持したまま、満足いく弾力的な食感に改良することができ、特に「おいしさ」が評価されて採用に至りました。お客様から「針穴を通すような提案でした」との言葉をいただいた時は、大変嬉しく、充実感を得ることができました。

▶ パスタで求められる「おいしさ」と「店舗オペレーションの効率化」の両立



杉浦 外食企業の商品開発部門にはシェフ出身の方も多いのですが、その方々はミニキッチンで開発したメニューを店舗オペレーションに落とし込むことに全力で取り組んでいます。そのような開発者の想いに寄り添った提案を行うことが最も大切な事だと感じています。

今回はパスタの取り組みでしたが、1つの商材にとどまるのではなく、当社グループの持つ様々な製品の提案を通して、これからも「お客様の課題解決」と「おいしさの追求」に貢献していきたいです。

事例③ グループシナジーを発揮した事例

米穀卸売事業とこめ油製造事業の融合による米ビジネスの基盤強化

昭和産業グループの多種多様な取り扱い品種と幅広い顧客基盤をビジネスに生かすには、グループシナジーをいかに発揮するかが重要です。ムサン油脂を含むボーソー油脂グループが昭和産業グループに加わったことにより、米穀卸売事業とこめ油製造事業がどう発展したか、当事者たちの言葉からご紹介します。

背景

- 米消費量減退や気候変動による稲作の高温障害など、厳しさを増す事業環境
 - ボーソー油脂グループの課題：こめ油の原料となる米ぬかの安定調達
 - 昭産商事の課題：玄米販売先である精米会社との関係性強化
- 2020年9月 ボーソー油脂グループが昭和産業グループに加わる
 - 米穀卸売事業とこめ油製造事業の融合による米ビジネスの基盤強化

取り組みと成果

- 昭産商事－ボーソー油脂グループ間で連携し、米ぬか調達スキームを構築
 - 精米会社にとっての原料（玄米）安定調達に寄与しながら、ボーソー油脂グループの原料（米ぬか）安定調達を実現
- ⇒ Win-Winな関係構築による取引の拡大



ムサン油脂株式会社
原料部部长

宇野 修一

昭和産業グループに加わったことが米ぬか安定調達のきっかけに

ボーソー油脂グループの主力製品であるこめ油は、精米過程で発生する米ぬかを原料としています。米消費量の減退が進んでいることもあり、将来にわたって米ぬかを安定的に調達することが大きな課題となっていました。

そのような状況の中、2020年9月にボーソー油脂グループが昭和産業グループに加わることで、米穀卸売事業を手掛ける昭産商事と同じグループになりました。一緒に何かできるのではないかと思います、さっそく相談してみることにしました。



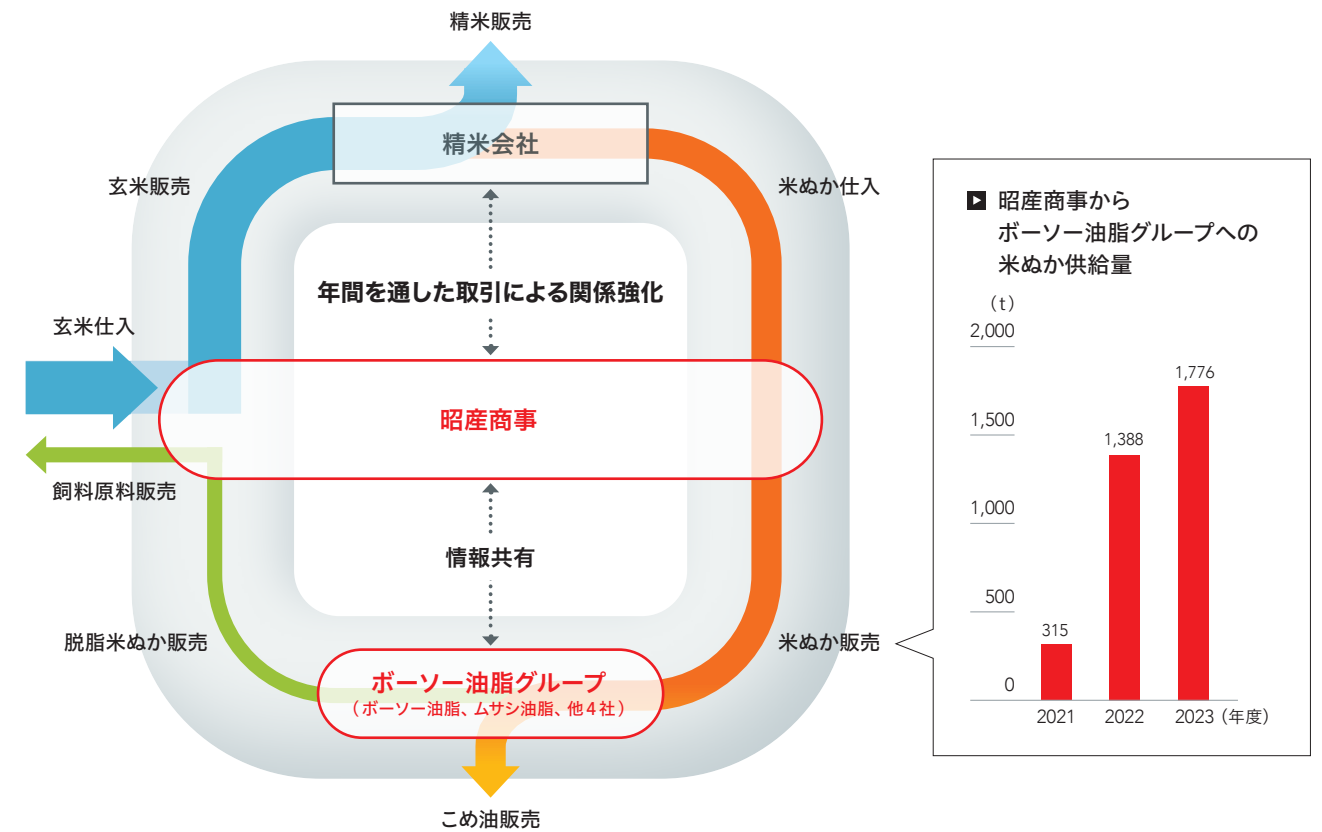
昭産商事株式会社
農産部部长

富田 和良

米ぬか調達を通じて顧客接点の最適化へ

昭産商事では米穀卸売事業として玄米・精米・飼料用米を取り扱っていますが、米消費量の減退に加え、気候変動による稲作の高温障害などの厳しい事業環境の中、玄米の販売先である精米会社との関係性をより強固なものにしたいと考えていました。玄米販売における商談期間は夏から冬にかけての半年間となるため、これまでは顧客との接点に空白期間が生じていました。ボーソー油脂グループと連携して米ぬかの調達面でも接点を持つことができれば、年間を通してコミュニケーションが図れると考えました。

昭産商事とボーソー油脂グループとの関係図



シナジーの発揮により、お取引先の「安定調達」にも寄与

宇野 2021年1月に初めて顔合わせを行い、以降毎月ミーティングを実施して業界や取引先に関する情報共有を行いながら、米ぬか調達量の拡大に向けた取り組みを進めました。米の市場が縮小していく中、新たに米ぬかの調達先を増やしていくことは非常に難しいのですが、調達先にとっての原料である玄米を昭和産業グループとして供給できるという強み＝付加価値を提供することで、当社の原料である米ぬかの調達量拡大につなげることができました。グループシナジーの発揮によって、私たちの「安定調達」だけでなく、お取引先にとっての「安定調達」にも寄与することができ、まさにWin-Winな関係を築くことができたのです。

グループ会社間の連携で、顧客に新たな価値を提供

富田 米ぬかの調達量は2021年に取り組みを開始して以降、年々増加しており、2024年度もさらに増加する見通しです。ボーソー油脂グループとの連携により、玄米供給・米ぬか調達の両面から市場動向を把握できるため、さらに顧客の立場に寄り添った提案ができるようになったと感じています。

また、ボーソー油脂グループでこめ油を製造する際に発生する脱脂米ぬかは、飼料原料として、昭産商事の飼料穀物部が販売を伸ばしており、取引の幅も広がっています。今後も昭和産業グループ全体でシナジーを発揮し、穀物に由来する様々な価値を提供していきたいです。

