

テーマ

発酵力を強化した味噌を活用した機能性のあるオリジナル商品の展開

千葉県異業種交流融合化協議会 会員企業

株式会社レジナ

本会では、県内中小企業の「経営革新」への取り組みについて、「中小企業等経営強化法」に基づく「経営革新計画」の作成支援を行っています。

このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画」の策定にチャレンジし、千葉県知事から承認された企業事例をご紹介します。

経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業等経営強化法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことです。この計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、特許関係料金減免等の他、ちば中小企業元気づくり助成事業（市場開拓助成／新商品・新技術・特産品等開発助成）の対象となります。

申請のいきなりは？

当社は平成14年創業であり、アースを用いず

に電気から発生する電磁波を除去する装置（以下、アース関連製品）の開発・販売を行っている。

当社の事業は、電磁波を除去する商品の開発・販売以外にも、心身の安らぎ健康という観点から、自然素材によるリフォームの賃貸・分譲を行っていたり、衣食住あらゆる環境が整ってこそ、病気になるににくい身体がつけられるという考え方から、住環境を改善したり、健康食品を展開していくなど、様々な切り口から心身の安らぎと健康を提案している。

テーマは？

1. テーマ

『発酵力を強化した味噌を活用した機能性のあるオリジナル商品の展開』

2. 計画期間

▽平成28年4月～平成31年6月（4年計画）

新たな取り組みの特徴は？

●従来の問題点

当社のこれまでの主力商品であるアース関連製品は、パソコンなどの家電製品や建築部材といったハード機器によって住環境を改善

していくため、説明に大変時間がかかり、導入までのリードタイムも長いという特徴がある。当社の主な顧客は、健康志向の高いユーザーであり、住環境だけではなく、食の安全性についても、認識が高く弊社の特許技術を利用して、購買頻度の高い日常的に外せない食材の開発が必要不可欠だった。つまり、リピート商品の開発は、既存のお客様への囲い込みにもつながると確信した。すでに、5万台以上販売してきた経緯から、その販売先への提案も可能となり、大きな軸となりえると考えている。そのような中、様々な切り口から心身の安らぎと健康を提案している当社にとって、一番最初に注目したのが味噌である。食品という観点から当社の顧客に対して心身の安らぎと健康を提供してすることで、新たな売上の軸として行くこととした。

しかしながら流通している味噌には多くの問題があった。味噌のような発酵食品は腸内環境を整え、免疫力を高めることによる健康や美容への効果が期待されており、近年の健康志向の向上から発酵食品への注目が高まっている。他にも三大疾病を含む様々なリスク

を和らげる効果を持つている。味噌は医者いらず」という言葉があるように、味噌は栄養価の高い食品として昔から食べられている。

しかし、現在市場に流通している味噌は年間を通して常温で管理されている。本来味噌は常温で放置すると発酵が進むものであるが、市販の味噌は発酵が進むと商品が変色したり膨れたりしてしまうため、発酵が進まないように防止剤を入れることによって微生物の働きが抑制されてしまうことから、本当に生きた発酵食品とは言えなくなっている。発酵が進まないということは、味もその分悪くなってしまう。また、安定した風味や保存状態を保つために、ダシそのものにも添加物を利用していること、原料の大豆のポストハーベスト農薬や、遺伝子組み換えが問題となっている。本当の味噌の性質が発揮できなければ、味噌の持つ長所を生かすことは不可能であり、味噌の効用が発揮されなくなってしまう。

○新たな取り組み

当社のこれまでのアースの知識や技術が味噌を作る上で活用できる点に着目し、味噌を使ったリピート商品の展開を検討した。

味噌本来の働きを活かすため、当社独自の味噌製造方法によって味噌を製造し、汎用性の高い商品を開発し、展開を行っていくこととした。具体的には①味噌蔵の床下、壁、天井を備長炭で覆い、マイナスイオンの多い環境にする。②有害物質の除去、酸化防止などのためにすべての工程に備長炭を活用。③大

気汚染などが進み、多くの農作物で酸化現象が進んでいることから、これを自然な状態に戻し、自然な発酵を行うために還元・電子イオン発生機を使用。④当社が開発したアース関連装置を工場に設置し、工場内での酸化を防ぐ以上によってより発酵しやすく美味しい味噌を作ることができる。

この味噌を使って「美麴グルト（みそぐるど）」というブランド名で、お湯を注ぐだけで味噌汁ができる「野菜だしタイプ」、そのまま野菜スティックなどに付けて食べられる「玄米甘酒タイプ」をチューブの容器で販売して行く。

今後の事業展開は？

当社の直営店や当社と契約しているディストリビューターを販路に販売を行い、FC店も展開することで販売していく。

次に健康食品を扱っているオーガニックレストランやショップなどに対して行い、販売して行く。

また、パウダー状のもの、フリーズドライ製品、「みそまる」という味噌にだしと具材を混ぜて団子状にし、お湯を注ぐだけで味噌汁ができる商品など検討して行く。

社長さんの一言

弊社がこれまで取り組んできた事業をさらに発展させていくためには、顧客の囲い込みによる相乗効果という課題でした。つまり、

ハード商品と一般消費財である日常的に不可欠で安心安全な食材をオリジナリティをもつて、市場に提供できるかということでした。まったく異なる分野でしたが、お客様の評価は高く、味噌は夏場よりも冬に大きな需要があるという特徴もあり、生産量も増加し、リピートしやすい販売体制を構築して、展開を進めています。

経営革新計画を申請することで、具体的な生産計画から販売計画に至るまで、しっかりと道筋を建てて、長期スパンの中で、見通しを立てていくことができたことは、本当に大きな収穫でした。それを忠実に実行していきながら、売り上げ拡大の軸となるよう努力邁進していく所存です。

中央会から

◎経営革新に関するご相談は本会経営支援部までお願い致します

☎ 043・306・3282



企業プロフィール

- 【団体名】 千葉県異業種交流融合化協議会
- 【企業名】 株式会社レジナ
- 【代表者】 土田 直樹
- 【所在地】 市川市八幡3-8-19
- 【電話番号】 047-325-7739
- 【従業員数】 12名
- 【業種】 その他の電気機械器具製造業
- 【URL】 <http://regina-life.com/>
- 【承認年月日】 平成28年3月29日
- 【支援機関】 千葉県中小企業団体中央会