

2021 年
(令和 3 年)

5 月25日

(第三種郵便物認可)
昭和23年4月15日
毎月3回発行
(第1,第2,第3火曜日)

今号の特集

- ▷健康機能飲料特集 ④～⑤面
- ▷スパイス特集 ⑥～⑦面
- ▷ペットフード特集 ⑧～⑪面

中部飲食料新聞社ホームページ

<http://chuin.net/>【業界情報発信中】



味の素から、
味の素®は、うま味調味料です。
さとうきびの糖蜜を発酵させて
つくっています。

第3407号

発行所
中部飲食料新聞社

名古屋市中村区名駅5-18-9
電話 (052)571-7116 代表
FAX (052)571-7118

東京支局

東京都中央区日本橋横山町1-4-203
電話 (03)5614-7531
FAX (03)5614-7532

大正から
食を伝えて100有余年
中部飲食料新聞

ポッカサッポロ
ヤクルト

業務提携に向け協議開始

互いの強みの融合に期待

ポッカサッポロフード & ビバレッジと親会社の サッポロビールHDは、ヤクルト本社との間で業務提携に関する協議・検討を開始する。

ポッカサッポロが持つレモン並びにブランドミルキ素材、ヤクルト本社が強みとするプロバイオティクス分野など相互が保有するリソースを活用し、事業の持続的な成長を実現できると共通の認識を持つに至ったことから、サッポロビールHDも含めた3社間で具体的な協議開始に合意した。

業務提携で検討する範囲は①互いが保有する素材・技術を活かした商品開発②互いが保有する資産(生産設備等)を使つた事業の効率化③互いが

得意とする販売チャネル(量販店等)を使つた売上の拡大——とする。今後、ポッカサッポロとヤクルト本社との間で新たな共同のマーケティンググループを設置し、業務提携の範囲と具体的な内容を協議していく。

今回の協議開始には昨年末ごろから話し合いがスタートし今回の発表に至った。ポッカサッポロは中期経営計画で「植物性素材を核とした次世代領域での価値創造」を掲げるなか、レモン・プランソミルキ事業を中心に植物性素材のチカラでおいしく健康的な価値を提供していくとし、その実現のために現在の事業基盤の活動だけでなく、新たな経営資源の獲得を視野に入れた。一方ヤクルト本社では、今後も持続的な成長を維持するために強みのプロバイオティクス分野での地位をより強固にするとともに、新たな事業領域の拡大や外部のリソースの活用が不可欠と見ていた。今後、両社は顧客・消費者への新たな価値の提供、持続可能なサプライチェーンの構築などを通じた事業の拡大を目指す。なおサッポロビールHDの参画について今後の研究開発へのメリットが期待できるとのこと。

生産面や商品開発面への期待のほか、特に販売チャネルを使った売上拡大の部分では、ポッカサッポロ社の常温流通や卸店・量販店への展開、ヤクルト本社の低温流通や宅配販売といった、両社

日清食品HD

新中長期成長戦略発表

注力
新成長戦略、CSV経営など

日清食品ホールディングスは21年3月期決算及び新たな中長期経営計画「日清食品グループ中長期成長戦略」を、5月11日にオンラインで発表した。15年〜20年までの「中期経営計画2020」の総括として安藤宏基社長CEOは「利益面など当初計画を達成することができた」と報告。今後、経営環境が劇的に変化すると思われ、なかで「企業の価値もこれまでのシェアホルダー資本主義からステークホルダー資本主義へ変わる。環境変化に対応する『コーポレートレジリエンス』と革新的なテクノロジーなどの『ディスラ

プティブイノベーション』に支えられた『独自のCSV経営』の追求が求められる」と述べた。中長期の成長戦略として、有限資源の有効活用と気候変動インパクト軽減にチャレンジする「EARTH FOOD CHALLENGE 2030」の推進とともに、海外や冷凍・冷蔵・菓子・乳酸菌飲料など非即席めん事業のアグレッシブな成長などの「既存事業のキャッシュ創出力強化」、フードサイエンスとの共創やテクノロジーによる食と健康のソリューションを目指す「新規事業の推進」の大きな3つの成長戦略を掲げる。

これらの成長戦略で2030年における主要事業の利益成長とポートフォリオ構成を国内即席めんで約40% (20年は約60%)、国内非即席めんで約15% (同約10%)、海外事業で約45% (同約30%)の実現を目指す。なおROE目標は長期的に10%を掲げる。特に大きな拡大を目指す「海外事業」の利益成長水準は1.5倍を掲げる。グローバルブランドとなった「CUP NOODLE」などグローバルブランドの深化や各市場・事業のステージに応じたオペレーション戦略、さらにM&Aなども活用する。

【国内非即席めん事業】の利益成長水準は1.5倍を掲げる。国内即席めんに次ぐ収益の柱としての構築を進める。菓子事業においてはスナック・シリアルでエッジのきいた新商品や新カテゴリーの機動的で連続的な展開、米菓での新施策などを実施。特に高い市場性を見込む冷凍事業・乳酸菌飲料は強化された生産キャパシティをもとにNo.1領域を牽引するとともにユーザー層を拡大。また各事業のブランドや技術、サプライチェーンなどでシナジーの徹底追求などを目指す。

【国内即席めん事業】事業「完全栄養食」の取り組み等は次号掲載。

自然のおいしさ!!

ゴジマ ジヤム

小島食品製造株式会社

本社 東海市名和町一番番中25
電話 (052)603-3511



ジミー坊や

マヨネーズ価格改定

マヨネーズ及びマヨネーズタイプ調味料の原材料のひとつの油脂は、原材料の主産地での生産が天候不順で伸び悩み、さらに世界的に需要が上昇し昨年後半から国際価格が大幅に高騰。メーカー各社は合理化と経費削減を進めてきたが、価格改定を決定した。

キューピー

家庭用マヨネーズ等、業務用マヨネーズ等の価格を7月1日出荷分より

明治屋
社長に磯野氏が就任

明治屋の代表取締役社長(兼小売事業本部長)に磯野太市郎氏(現常務



取締役小売事業本部長)が5月28日付で就任し

業務用は、マヨネーズ約3〜10%、マヨネーズタイプ調味料約2〜9% (いずれも値上げ)。

味の素社

家庭用・業務用のマヨネーズ及びマヨネーズタイプ製品の出荷価格を7月1日納品分より改定する。対象商品は家庭用「ピュアセレクト」マヨネーズ(250g、400g、600g、1kg)「ピュアセレクト」こくうま65%カロリーカット(360g)、業務用マヨネーズ及びマヨネーズタイプ製品。改定幅は約1〜10%の値上げ。

街角経済

中元商戦の開始

それにしても早すぎると、言いたいような今年の中元ギフト品の案内書が届いた。ゴールデンウィークの始まり時に着いた商品カタログと購入品の申込書である。

今年はコロナウイルスの感染防止対策から、店舗へ出かけることを避ける買物を続けている人も多いと思われるから、例年よりも早く十分な情報提供をすることは必要かもしれない。

しかし夏のギフトであるから季節的に効果的な贈り方をしたいもの。それは少しでも印象に残るように贈答日の指定など、多少は相手のことを考えて決めたいものである。相手とこちらの心の交流こそ贈答の意義である。単に義理として物品を送るだけのことではないはず。

商品案内を早くすることは重要ではあるが、まだ子どもの日の「鯉のぼりが飾つてある」季節ですからねー。(大橋隆士)

ペットを通じて地域社会とのコミュニケーション

あらたグループ

ペットフード・用品の総合商社



ジャパル株式会社

本社 〒486-0802 愛知県春日井市桃山町3-105 TEL0568-85-4111(代表) FAX0568-85-4251