

特集

特集座談会

グループ内外の共創を通じて 新しい価値創造を提供し続け、 「グローバルトップレベルの 油脂ソリューション企業」へ

日清オイリオグループは、「グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業」を目指して積極的な海外展開を進めています。新たな市場拡大、さらなる価値創造に向けて、いまどのような取り組みを進めているのか。ISF、ファインケミカル、北米、研究開発の各部門における現状と今後の展望について語っていただきました。



ISF
CEO

石神 高



取締役 常務執行役員
海外事業、
ファインケミカル事業部担当

岡野 良治



常務執行役員
北米事業推進室長兼
ユーザーサポートセンター担当

梨木 宏



常務執行役員
技術本部長

佐藤 将祐

担当事業の強みは。

グローバル市場で評価されている点について教えてください。

石神 ISFはチョコレートや菓子メーカーなどのBtoC企業にパーム油を主原料とした中間原料を販売しており、高品質な製品を安定的に供給し続けていることによって業界でも高い評価を得ています。なかでも30年以上交流のあるヨーロッパのお客さまとは強い信頼関係があり、「ISFが油脂の品質、サービス、知識の面で業界のフロントランナーである」との評価をいただいています。

岡野 ファインケミカル事業（以下、FC事業）は40年程前から海外輸出を始め、韓国、米国、欧州、中国、東南アジア各国との化粧品原料ビジネスを展開しています。中国とスペインに拠点があり、お客さまと直接的な技術交流を通じて信頼関係を培ってきました。特に機能性エステル油剤は、その品質と独自性で世界トップレベルの評価を得ており、ボーダーレスな拡大につながっています。特長のある高機能素材は市場への浸透に時間がかかりますが、近年は、お客さま目線での原料評価や処方開発に注力することで採用までの時間短縮を図り、世界的な大手化粧品会社などから高い評価を得ています。

佐藤 研究開発の最大の強みは、さまざまな油脂加工技術と実生産設備を有し、それらを駆使して日清MCTリセッタやチョコレート用油脂など独自の製品を実現してきた点にあります。さらには、多様な油種に対する生産技術と品質コントロール技術を持っており、また、油脂が生み出すおいしさや脂質栄養・健康機能を継続的に探求

し、エビデンスをベースとした商品開発や情報提供ができることも強みとなっています。グローバル市場でのニーズと当社グループのリソースにおいて親和性がある領域は、フードサービス、チョコレート、製菓・製パン、化粧品、健康・栄養機能分野などです。油脂加工技術や脂質栄養のさらなる深化、おいしさのさらなる追求によって、“植物のチカラ®”を最大限に引き出し、お客さまとの共創によってこれらの分野においてグローバル市場のニーズに応じたアプリケーション開発やソリューションを実現していきます。

近年のグローバル市場の変化についてどのように感じていますか。また今後の対応は。

梨木 北米は当社としてはこれから本格的に進出する市場であり、先ほど佐藤さんに示していただいた当社のリソースと親和性の高い領域で開拓していきます。北米はフードテックの先進国であると同時に、健康志向が強くオーガニック食品が注目されています。そのような食のグローバルなトレンドは北米から始まることが多く、北米市場でのニーズに対応することは、グローバルの潮流に対応することにつながってきます。

石神 サステナビリティの側面については、欧州を発端とする世界の潮流に追随することになると思います。今後、EUDR^{*1}により、欧州では森林破壊に関わっていないことを示さないと商品が販売できなくなります。他社との協業でより透明性のある原料調達先を複

数確保し、よい原料を選び、技術を付加することでグローバルな規格や規制に対応しています。強みを持続させるためには、周りの環境や相手によって我々のやり方を変えていくこと、つまり「変わらないために変わる」が大切だと考えています。

岡野 化粧品でも欧州を中心に同様の流れがあり、クリーンビューティへのニーズが高まり、ナチュラルティへの要求に加えてRSPO^{*2}等のサステナビリティへの対応が必須となっています。今年はこれらのニーズに対応するだけでなく、当社の強みである機能面もプラスした商品を2品開発し、上市に向けた市場調査を開始した結果、好評を得ています。化粧品は嗜好品であり、安全性や機能面でのニーズは世界的に不変で、サステナビリティへの関心も世界的に高まっていますが、日本やアジアでは、欧米と比較してまだコスト重視の面が強く、これからだと感じています。

佐藤 コロナ禍を経て、健康維持や予防医療、環境配慮等のサステナビリティへの関心がさらに高まってきました。研究開発には、これまで以上にグローバルな連携と、より柔軟なアプローチやイノベーションが必要です。マレーシアの研究開発拠点のメンバーたちは日々、異なる文化やアプローチ、アイデアに触れています。課題が存在する現場に身を置き、現地の研究者や企業人とコミュニケーションを図ることは、課題を自分事として捉え、先んじて行動するきっかけになると考えています。当社グループの海外拠点をベースとして国際的なネットワークを広げ、お客さまとの共創関係を構築していきます。

*1 EU森林伐採規制

*2 持続可能なパーム油のための円卓会議 (Roundtable on Sustainable Palm Oil)

新たな市場の開拓に向けた戦略は。

梨木 「ビジョン2030」で目指す姿を実現するには、今後の市場拡大が見込める北米の開拓が必須です。食のグローバルトレンドの先端を行く北米で、マーケットインで市場のニーズをつかみ、“油脂を究める”ことによって、課題解決型のビジネスを展開していきます。北米の開拓は全社戦略であり、“オール日清”の体制で臨みます。ISFの強みを活用するのはもちろんのこと、国内の技術部門と連携をしながらお客さまやパートナーとの共創によって北米市場に通じる「強み」を発揮し、複数分野の事業を構築していきます。生産設備や技術、販路を補う意味でM&A投資も積極的に行っていきます。

石神 ISFとしても、梨木さんに仰っていただいたように北米に視野を広げていくほかに、既に拠点のある欧州、アジアを中心に販売を拡大していきます。パートナーとしては、役割分担のできるパーム油の農園企業や精製受託を手がける企業などを検討しています。

岡野 FC事業は、現地代理店との協働により、北米での販売展開を進めてきました。また、IQL(スペイン)では、新たな市場開拓と潤滑油原料の販売拡大を図るため、今年米国に物流拠点を新設しました。今後は全社的な米国展開とのシナジー効果も期待したいですね。新たな市場という意味では、伸びが大きいと予想される東南アジアの化粧品原料市場を重点に開拓・拡大を図っています。具体的

には拠点設置も視野に入れ、現地の代理店と協働してお客さまを招聘するセミナーを定期開催するとともに、インバウンドマーケティングの一環として現地の研究者を当社へ招き、技術研修を行っています。

今後の意気込みをお聞かせください。

梨木 健康・おいしさ・機能などの当社の強みを活かして市場ニーズに応じた事業展開を行うことで、北米事業の飛躍的な拡大を実現したいと考えています。まずは種まきが肝心であり、「Value Up+」の期間中に付加価値のあるビジネスの芽を生み出したいと考えています。最初はスモールスタートになりますが、資源を投入して強力に推し進めていきます。また、海外事業に挑戦したいという人材が活躍できるような場の提供も進めていきます。

石神 ISFは現在のグローバル展開をさらに深掘りして拡大していくと同時に、グローバル展開における当社グループの尖兵として、多様な経験や情報、知識の蓄積に努め、「グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業」実現への一助になりたいと考えています。

岡野 FC事業が主管となって生産しているMCTは、高品質製品の安定供給に向けて、引き続き原料の確保から生産までIQL(スペイン)と協働で取り組んでいきます。また、2024年に横浜磯子事業場に開設予定の(仮)インキュベーションセンター内にFC事業の技術部門も移動予定です。このことによって他の技術開発部門と連携を進め、化粧品や化学品で培った異業種視点での知見の共有化を図ることで新たな価値創造につなげ、当社の目指す姿の実現につなげていきます。

佐藤 研究開発部門としても、(仮)インキュベーションセンターを価値創造実現の場として最大限活用したいと考えています。グローバルトップレベルで戦うには、市場の要求に的確に応えることが必要です。研究開発はその本丸であり推進役として、技術の最先端に立って先進的なソリューションや製品を提供し続け、当社らしい持続的な競争優位性を確保していきます。そのポイントは、共創。企業や大学などと協働して多様な視点やアイデアを創出し、ソリューションやイノベーションの可能性を高めるとともにパートナーシップを形成し、次のコラボレーションにつなげることで、「グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業」に向けた変革の中心的役割を担っていきます。

