新春インタビュー interview 2016

機能性素材通じQOL向上に貢献

物産フードサイエンス株式会社 代表取締役社長 村上 英之 氏

糖アルコールの国産ナンバー1メーカーとしての地位を確立している物産フードサイエンス。安全・安心・安定供給を掲げ、さらには開発能力に磨きをかけ、新素材開発、生産技術の向上、アプリケーション開発によって新規需要の開拓を進めている。一方、糖アルコールに続く第二の柱を育成中で、注目の機能性素材である「ケストース」の本格的な事業化も見えてきた。本インタビューでは、一昨年の6月に代表取締役社長に就任した村上英之氏に、現在の取り組みや今後の事業計画などについて話を伺った。

――村上社長のご略歴についてお伺いします

村上　私は、1991年に三井物産に入社しました。その当時は、「教育配属」という制度があり、営業配属前に営業以外の部署で研修する制度のようなもので、私も3年ほど経理を経験しました。その後、営業として、当時、砂糖を中心としてデンプン、糖化製品、エタノール、砂糖製造の副産物であり発酵原料にも使用する糖蜜等を取り扱う糖質発酵部へ配属されました。私は、エタノールと糖蜜取引に8年強携わりました。その後、フィリピン・マニラに3年強駐在し、帰国後は、粗糖取引に3年弱、その後、イギリス・ロンドンで砂糖相場に関わる業務に3年弱就きました。2011年に帰国し、糖質発酵部で機能性素材事業とエタノールおよび糖蜜取引を行う発酵室の室長を1年強務めるのですが、この時に、初めて機能性素材事業に触れることとなります。それまではバルク原料をトン単位で扱ってきましたが、初めてキロ単位で素材を扱う業務を経験し、また、責任者としてメーカー経営にも直接携わることになります。機能性素材事業では、サイエンスに触れることにもなりますが、この点では理系であった経験が奏功しました。専門用語にもそれ程違和感なく接することができました。その後、1年半程、機能性素材の世界から離れますが、それまでの過去の経験を活かす形で14年の4月に物産フードサイエンスへ着任しました。着任当時の立場は常務取締役でしたが、同年6月30日付で社長に就任し、1年半が経過したところです。

――物産フードサイエンスの社長に就任し、村上社長がまず着手した業務は何でしょうか

村上　当社は、「機能性素材事業を通じ人々のQOL向上に貢献する」ことをミッションとして掲げていますが、この実現のために前社長時代からも受け継ぐ課題事項として①営業力の強化②営業を支える研究開発部門の強化③サポート組織の強化があります。特に力を入れるのは、営業力と研究開発部門の強化です。人員の増強と職員の能力向上に向けた新たな施策を行ってきました。さらに、それらに加え、④役職員の意識改革⑤製造現場の筋肉質化に取り組んでいます。当社は有難いことに、お客様に機能を認めていただいた証として糖アルコールで国産ナンバー1と自負していますが、さらに成長することでこれを確固たるものにしなければなりません。実は糖アルコールにおいてもまだまだ手付かずの分野があり、取組みを始めています。また、事業拡大による成長に向けて海外市場でのさらなる販売拡充を図っており、外国籍の当社員を1名タイへ派遣しています。目指すは、糖アルコールにおけるアジアでのメジャープレーヤーです。こうしたさらなる成長への強い意識を全役職員が持つためにも、昨年5月に竣工した事務研究棟は一つのシンボルとなっています。製造現場の筋肉質化とは、老朽化設備の更新、操業の効率化、省エネ投資等を進めることですが、国内生産にこだわりお客様に安心して製品を使い続けていただく上では絶対条件であり、メーカーとして手綱を緩めては駄目だと考えています。

――御社は、「フードサイエンスプラットフォーム」を掲げ、仕入品を含めてさまざまな食品素材を取り扱っています。現在のフードサイエンスプラットフォームの状況についてお聞かせください

村上　当社は三井物産グループ内での機能性素材事業の中核会社として、糖質科学バリューチェーンに関連する事業展開を図っています。そこには当社が持つ素材・技術・用途開発力、広範な顧客基盤、知財、産学共同研究を多く抱えるネットワーク等への機能が評価されていることが背景にあります。こうした機能活用の高度化を図る目的で09年に三井物産で行っていたさまざまな素材事業を当社へ移管しました。それがキシロオリゴ糖や酵素などであり、既存事業との相乗効果を追求し収益向上に繋がっています。ただし、仕入販売商品は自社製品と同じレベルで自信を持って取り扱えるものに限定していることもあって、既存素材の深掘りに注力する方針が基本です。勿論、手持ち素材との相乗効果が期待できる新規素材は別です。主力である糖アルコールに関して言えば、世に出て久しい素材ですが物性面の評価を深めることでまだまだ新規分野での利用が可能です。実際、昨年は非食品用途でこれまでわれわれでは思いもつかなかった分野での利用があり、こうした思いを強くしました。特に、石化素材から環境に優しい天然素材への代替要請があったことは現在の世情を反映しています。研究開発面では三井物産グループの他素材メーカーとの協業、共同開発も開始しておりグループ関係各社との総合力を活かしていきます。

食品・非食品分野で市場創出

――主力製品である糖アルコールについてお伺いします。現在、原料高や市場の縮小を背景に厳しい状況となってきました。本事業を取り巻く環境とそれに対応する事業戦略はございますか

村上　原料高を背景に、13年に為替が80円台／ドルから100円台へと推移する中で価格改定のお願いをお客様にいたしました。現在は円安が進み120円近辺となっていますが、当社の販売価格は以前から大きくは変わっていません。現在、価格改定へのご理解をお願いしているところですが、安全・安心・安定供給を担保して、今後の成長によって今まで以上にお客様へ貢献させていただくためにも、お客様のご理解を得たいと考えています。

一方で、需要面ですが、おっしゃるように既存用途だけでは需要の大きな伸びは期待できません。当社製品は過半を占める食品用途をはじめとして、化粧品や医薬、その他の工業用途となりますが、いずれも消費財ですので人口の減少がそのまま需要減退に直結します。そうした環境下でも販売数量を伸ばすためには我々自身で市場を創出することが必要です。新規の用途開発やアプリケーション開発が仕事であり、特に非食品分野ではまだやるべきことがあると考えています。

先程もお話ししましたが、昨年、この分野では我々が思いもよらなかった用途での新規採用が数件ありました。この分野を深掘りすることで市場の拡大を目指します。そのために、非食品分野専任の研究開発員も採用し、当社知見が不足する物性研究では大学との共同研究も開始しました。

――一方、糖アルコール製造以外の事業への取り組みはございますか

村上　今一番に期待を持って取組む素材にケストースがあります。当初、ホクレンが開発した技術を基に事業化権利の譲渡を受ける形で始め、過去の研究成果から乳幼児アトピー性皮膚炎への効果を追求してきました。臨床試験を重ね、14年には「ベビーオリゴ」として上市も行った商品ですが、実は研究開発を進める過程で、広範な領域で予想外にユニークかつさまざまな知見が得られています。勿論、当社だけでそうした広範な領域の研究をカバーするのは難しく、大学の先生方との共同研究を進めています。進める過程で多くの可能性が見えてきた結果、現在では共同研究の数も10本近くになっています。最近注目を浴びる腸内細菌叢へのプレバイオティクス素材として有効なのではないかと考えています。前回の社長インタビューでもご紹介した、当社製品であるソルビトールを出発原料としたビタミンCの製造に関する研究では、特殊菌株を用いソルビトールから直接ビタミンCの前駆体まで高効率で変換することが可能となっています。この点では、中国製品を上回る高歩留りです。実用化を見据え、日本製として、海外品に近づく価格レベルとするべく技術革新に取り組んでいます。また、詳しくは申し上げられませんが、樹脂素材原料への利用に向けた開発案件もあります。当社の中核技術を活かした事業としては、ほかに、水熱反応を利用した非可食素材の可食化案件と水添受託事業があります。水熱反応技術は未利用バイオマス資源の資源化を低コストで行う案件ですが、昨年、信州大学で行っていた当社の寄附講座での共同研究が終了しました。今後は当社へ移設したベンチプラントを活用し、成果の特許化と商業化に向けた応用開発を続けていきます。得意とする水添技術を活かした受託事業は、すでに10社を超えるお客様とご商売をさせていただいていますが、新たな案件も持ち込まれている状況です。今後は、さらに事業拡大を図るために新たに独立ラインを立ち上げることも検討中です。そうした新規案件をできるだけ早い時期に事業化することで社会に貢献して参ります。

ケストースなど新規事業に着手

――村上社長がお考えである御社の事業計画についてお話し下さい

村上　当社がミッションとして掲げる、人々のQOL向上に関してはまだまだできることがあるはずです。また、糖アルコールでのアジアでのメジャープレーヤーたることを目標に掲げており、これに向って邁進します。糖アルコールの販売では前段で国内新規用途開発を含めた需要開拓を行うとお話ししました。お客様の信頼を得て国内販売数量を伸ばすことに並行して、海外での販売にこれまで以上に注力していきます。これまでは、海外市場販売は当社と協力会社を通じて行ってきましたが、これからはこれに加えて親会社である三井物産の海外支社・支店スタッフも営業部隊に加わります。昨年からの取組開始案件ですでに納入を開始したケースが幾つか出ており、今後の展開に期待しています。日本食ブームの後押しもあります。海外進出する国内メーカーでは日本と同じレシピが理想であり、日本メーカー製品に食感、品質を近づけたいと希望する海外現地メーカーからも強い興味を頂いています。この点では、すでに委託製造を開始している海外糖アルコールメーカーとの提携の強化を行う必要が出てくるでしょうし、様々な形での投資検討も視野に入ってきます。一方、糖アルコール以外では、他に柱となる素材開発を加速していきます。最も上市に近い素材がケストースです。大学の先生方との共同研究の成果を論文発表、特許申請の形で、近々、皆様に披露できると考えており非常に楽しみにしています。

製造委託は順調に推移しています。お客様のご要望にも沿ったモデルだと自負しており、当社のBCPの一環ともなっています。

エリスリトールでは、昨年、仕入品から当社ブランド品への委託製造へ切替えましたが、これによって柔軟な販売政策が取れるようになり、特に中国からの廉価品への対応力が増しています。昨年新築した事務研究棟のキッチン・ラボへは多くのお客様に足を運んでいただき好評価を得ています。お客様から当社機能へのさらなる期待が寄せられ、当社の安全・安心を担保する姿勢を認めていただき、当社への信用へ繋がっていると考えています。