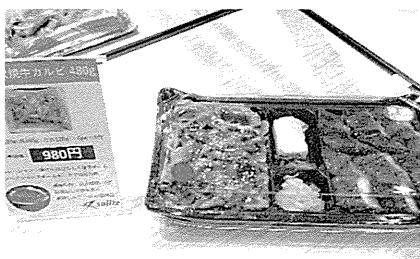


○ SOFCO&マリンフーズが合同展示商談会、両社の「共創」を進化

双日グループの双日食料（東京都港区、小泉豊社長、以下SOFCO）とマリンフーズ（同、藤原勝紀社長）は8月27～28日、大阪市内のOMMビルで合同展示商談会を開いた。昨年に続き2回目となる今回は「共創－NEXT STAGE－」をテーマに掲げ、両社の商品群や共創事例を紹介しながら、顧客を共有することで販路拡大を図った。東京会場（9月17～18日）と合わせて約2,500人（前年比400人増）の来場を見込んでいる。エントランスに設けられたESGコーナーでは、品質保証の考え方や東京家政大学との産学連携事例、さらに東武百貨店での産学連携企画の事例などを展示し、グループとしてのESG経営の姿勢を打ち出した。正面には、両社のグローバルネットワークをパネルで紹介し、商品の一部も展示した＝写真。

SOFCO：「炭火焼牛カルビ」などを提案

SOFCOは4事業本部（畜産・農産・リテール・基礎原料）から幅広い商品を出展。ミート・コンパニオン福島工場の高付加価値加熱加工ラインで製造する「炭火焼牛カルビ」を中心とした炭火焼商品を展示し、マリンフーズのウナギと組み合わせた弁当の提案も行った＝写真。スーパーの総菜売場を意識した展示で来場者の注目を集めた。さらに、「井の具」シリーズ、キット商品「肉一番」シリーズ、プラントベースミート「NIKUVEGE」などを紹介。九州・熊本を拠点とした馬刺しも提案し、鮮度とおいしさ、安全性をアピールした＝写真。このほか、精肉・総菜に加え、レトルト品や



炭火焼商品を展示し、マリンフーズのウナギと組み合わせた弁当の提案も行った＝写真。ス

ーパーの総菜売場を意識した展示で来場者の注目を集めた。さらに、「井の具」シリーズ、キット商品「肉一番」シリーズ、プラントベースミート「NIKUVEGE」などを紹介。九州・熊本を拠点とした馬刺しも提案し、鮮度とおいしさ、安全性をアピールした＝写真。このほか、精肉・総菜に加え、レトルト品やパスタ、飲料、双日食料水産の鮭フレークなどのグロサリー、冷凍ケーキ・パン・果実類、双日食料水産のしめ鯖まで幅広く訴求した。SOFCO



の河村憲明執行役員共創特命担当は、「当社では昨年の倍以上、実質3倍規模の出展となった。4事業本部すべての商品を揃え、冷凍寿司も含めて共創の成果を示した。今後さらに競争力を高め、グループ全体として食のリーディングカンパニーを目指す」と語った。

マリンフーズ：寿司ネタなど463品を出展

マリンフーズは、寿司ネタや刺身など生食商材を主力に、新商品28品、リニューアルを含む既存品435品の計463品を出展。昨年の2倍以上の規模となった。

寿司コーナーでは魚種別の提案に加え、年間プロモーション100メニューを紹介。米価高騰やインバウンド需要といった課題対応を意識したメニューも提案した。主力のウナギや、マグロ、ウニ、カニなど年末向け商材も訴求した。さらに、三重工場・釧路丸水の製品もアピールした。三重工場のブースでは、産学連携による新商品「+IPPINレモン香る3種の海鮮ポキ」などの試食を行った。

マリンフーズの平野輝雄取締役専務執行役員営業本部長は、「合同で開催することで、経営トップなどの来場も増えており、グループとしての総合力を直接伝えられる場となっている。水産以外の商品をグループとして並べることで、新たな成功事例が生まれている。水産商材に加え、肉やデリカとの組み合わせで売場提案の幅を広げたい」と話した。

会場にはデイブレイク（東京都品川区、木下昌之社長）のブースも設けた。SOFCOが販売仲介契約を結んだデイブレイクの特殊冷凍機「アートロックフリーザー」を展示。寿司を30分で凍結し、品質を損なわず長期保存できることを紹介し、冷蔵庫で解凍した寿司の試食も行った。デイブレイクの片山良宏副社長は「寿司は冷凍すると米が劣化しやすいが、



当社の技術は細胞を壊さず凍結でき、これまでにない品質を実現した。双日食料とともに冷凍寿司を世界に広げたい」と話した。