



## 青森・神戸ビジネス連携事例対談



青森・神戸 ビジネス連携



株式会社

マキュレ

株式会社

フェリシモ



未来  
んご  
組み

株式会社マキュレ  
代表取締役  
高橋 裕孝

株式会社フェリシモ  
フェリシモパートナーズ事業部  
岡田 京美

※所属部署名は対談実施時点のものです。

単なる「作り手」と「売り手」という関係にとどまらず、  
商品開発時から連携する両社。  
連携により生まれた新たな価値や効果とは。

### 企業プロフィール

#### ■株式会社マキュレ

青森産を中心とする農産物や水産物を原料として、素材本来の味や特徴を生かした加工食品を製造・販売。セレクトショップ「MACURE HOUSE青森空港店」の運営や、ネット通販・ECショップのサイト運営者をサポートする事業も展開。本社青森市。

#### ■株式会社フェリシモ

自社企画商品を中心に、独自の視点でセレクトした国内外の商品やサービスを、カタログやウェブなどの独自メディアで販売するダイレクトマーケティング企業。同社プラットフォームに取引先企業が出品できるフェリシモパートナーズ事業も展開。本社神戸市。

# 互いの足りないところを補い合う 「協働」というかたちのビジネス連携

## トップ同士の出会いで始まった交流

**岡田** マキュレさんとの交流は、10年くらい前に、写真の撮影でお世話になったのが最初ですね。

**高橋** そうです。僕はもともとカタログ販売の会社で、インターネット販売部門の責任者をやっていた。インターネット販売では、写真しか情報が無いにもかかわらず、昔は、プロのカメラマンに頼んで1枚3万円とかすごく高かったの、3枚くらいしか載せられなかったんですね。それで、なんとか写真の点数を増やしたいとずっと思っていたので、会社を辞めて独立するときに、ネット販売のための商品撮影スタジオの運営と、食品製造の2本立てで事業を始めました。それが15、6年前ですね。

ただ、当時「やります」と言ってもどこも使ってくれる人がなくて、展示会などに出て営業していたのですが、そこでフェリシモさんの役員の方と出会いまして、「どこでやってるんだ」というので「青森でやっています」と。じゃあ今度、フェリシモさんの矢崎社長が青森に行くから社長がOKって言ったらいよいよ、ということになりまして。

**岡田** そのときから、りんご茶を開発されていたのですよね。

**高橋** そうです。せっかく矢崎さんがいらしたので、「実は、うちこんなのもやっています」って、りんご茶を飲んでもらったんですよ。「りんごだけで作ってるんです」って言ったら、「これもうまいな」というお話で、「じゃあ、りんご茶もフェリシモで扱っていくぞ」ということを言っていただいて、そのあたりからお付き合いが始まりました。



**岡田** そのときはまだパッケージはなかったかもしれないですね。なにか、丸い缶に入っているのを、こちらで販売させていただいた記憶があります。

矢崎としても、りんごなど地元の商材を使って、新しいことをいろいろ企画されている高橋さんの姿勢が魅力だったのだと思います。私も今、マキュレさんとお付き合いさせていただいて、次は何をされるのかなというワクワク感があって、いつも楽しみにしています。

**高橋** 僕からしたら、フェリシモさんと言ったら、素晴らしい会社という印象しかなかったですね。私がいた会社はどちらかと言うと、安く多くの人に大量に買っていただくというビジネスでしたが、フェリシモさんは、特に女性の会員の方が多いので、女性が好むものを自分たちで企画して、作って、その思いを大切に伝えてお届けするという、私がやっていた商売と全然違うんです。その素晴らしい会社に、うちの商品を扱っていただけるというのは、とてもうれしかったですね。

## 連携により、既存の商品をコンセプトから見直す

**岡田** 実際にビジネス連携といえる最初の取組は、何か別件で青森に弊社の社員が行ったときに、高橋さんから\*プロテオグリカン入りの青汁のお話を伺ったのがきっかけだったと思います。

\*コラーゲンやヒアルロン酸とともに体内に存在し、保水性と柔軟性を持つクッションのような役割を果たす健康美容成分。弘前大学が鮭の鼻軟骨から抽出する技術を世界で初めて開発し実用化している。

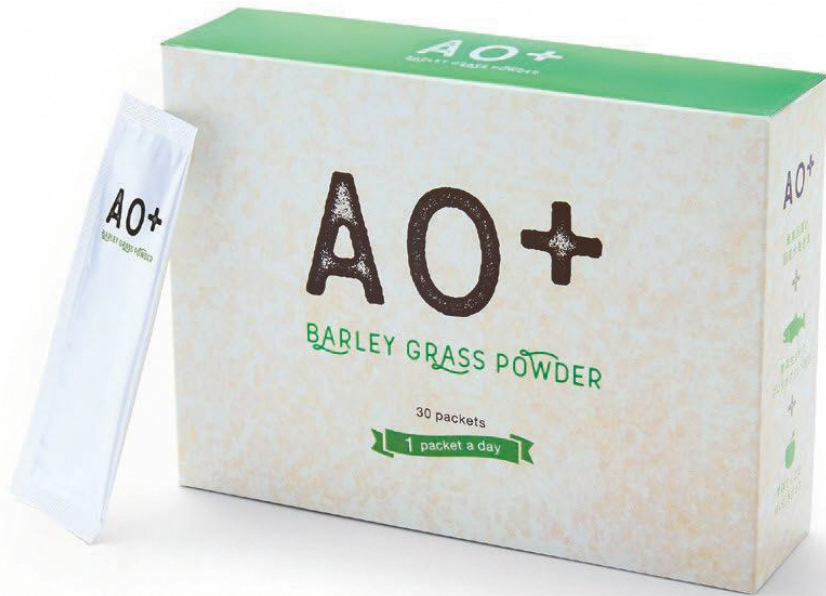
**高橋** そうですね。当時、うちでは農協さんを通して青汁を売っていたのですが、全然売れなくて。それで、フェリシモさんが青森にいらしたときに、「これ全然売れてないんですよ」という話をしたところ、これは、パッケージから、商品のコンセプトから、一からやり直したほうがいいと言われまして。

**岡田** 作っている段階で、私も味見をさせていただきました。「プロテオグリカンが入った青汁なんでちょっと飲んでみて」って言われて、飲んでみたら「どこか味に違和感がある」と。その後、りんごをプラスしたりして飲みやすくさせていって、何度か試飲させていただいて、おいしくできあがった段階で商品化されたのですね。

**高橋** フェリシモさんに企画してもらってガラッと変わりました。一から作り上げていただいて、それをフェリシモさんのお客様にご案内して、飲んでいただくという、企画から販売までご協力いただきました。「AO+」というネーミングも、パッケージのデザインも、パンフレットも作ったのですが、写真も全部撮ってもらって。そのへんはもうフェリシモさんの専門なので、ズバ抜けていますから、ほぼおまかせしました。フェリシモさんがいいと思うものはいいと。

**岡田** 私達は、商品を選択するとき、味や品質はもちろんですが、女性の会員様が多いので、商品自体やパッケージの見目がかわいいものを選んでご案内させていただいています。弊社も女性社員がたくさんいますが、マキュレさんも女性が多くいらっしゃるので、双方の女性目線からいろいろな意見があって、そこから生まれた商品と言っていいと思います。

今も、カタログを出すたびに青汁は採用させていただいていまして、一回買って終わりではなく、回数予約という販売方法で定期的に継続して購入されている方がいらっしゃいますね。商品は毎月お届けしますので、お届けのときに新しいカタログを入れてお送りすると、また申込みいただいて、どんどん継続させていただいています。



## お互いに「気づき」がある関係

**高橋** フェリシモさんと連携して気づかせてもらったことは、品質に対するレベル感の違いです。プロテオグリカンを配合することによる、ちょっとした味の変化。そのへんのクオリティというのは、われわれ作っている側からすると、気づかなくなっちゃうんですね。とにかく完成させるということが優先してしまっただけで、そう言われたときに、「ああ、確かにそうだな」と思って改良していきました。われわれだけでただ作っていると、気づかずにそのまま進めちゃっていた。そういうところが難しいと言いますか、求められる品質が高いんだということを感じさせられましたね。

**岡田** これまでは、関西の中だけで商品を集めている感じがあったのですが、プロテオグリカン関連で青森県から委託された事業や、マキュレさんとの取組を進める中で、「青森にはこういうものもあったんだ」と新しい発見がありました。ニンニクとかゴボウとかホタテとかいろいろありますので、こういう素材があるということをもっと魅力的に見せていけるような取組ができればいいかなと思っています。ものだけを販売するのではなく、その後ろに、今日、高橋さんからお聞きしたような、背景のストーリーがいっぱいあると思いますので、そこも含めて、カタログやウェブで、商品の魅力をお客様にご案内できたらと思います。

**高橋** 青森には、りんごとか、ニンニクとか、いい素材がいろいろあるし、いいものを作れるんですけど、それをいかにより良く見せるか、と言いますか、その価値を正しくお客様に届けるという作業があまり得意ではない。青森にいるとなかなかその感覚が見いだせない。ですから、フェリシモさんのような、常に都会で洗練されたお客様とやりとりをされている方たちに扱っていただいて、磨いていただく。ものを作る側と、それを磨いてお客様に届ける側という関係性、そういう連携が今、求められているんじゃないかと思っています。

その中で、僕らの側から言うと、あまりこっち側の意見に固執しないことが大事だと思っています。商品が消費者に届くまでを考えたときに、ゼロから100までの工程があるとして、われわれ生産者とか加工会社というのは、どちらかというとも30、40のあたりまでですよ。連携という意味合いで言うと、ゼロから100まで自分で全部やるのでは

**高橋** なく、神戸にない素材を持っているわれわれが、その部分をしっかりやるので、それを売れる商品にするためのアイデアをくださいと。無いところをしっかりと補い合っってビジネスを作っていくということが、多分、連携がうまくいくコツなんじゃないかと思っています。

青森の人は真面目だし頭もいいので、頭の中にはいっぱい考えがあるのに、出さないですよね。ですから、意識的に相談して、一緒に何か作っていきましょうというほうが、多分よくなっていくんじゃないかと思っています。

**岡田** そうですね。協働ですね。一緒に動くという感じがいいかなと思います。オリジナルの新商品を作るのでしたら、マキュレさんとの場合のように一緒に作っていくこともできますし、もともと販売されている商品でしたら、こうしたほうがもっと売れる、売れるというか、商品の価値を正しく伝えられるとか、一回限りの販売をされているのを毎月お届けするようにしたほうが継続的に購入していただけるとか、あるいは、こういういい商材があるので、御社の商材とこういうふうに組み合わせたらより生きるのではないかとか、一緒に商品の価値を高めていけたらいいなと考えています。

**高橋** 神戸との連携ということと言いますと、インフラは大事で、新幹線だとやはり神戸までは大変ですが、FDAがあるので、わりと気軽に行き来することができます。

**岡田** すごく近かったですよ。昨日こちらに入りましたが、100分ですね。2時間かからないで着きます。

**高橋** それで、今、たまたまなんですけど、同じく神戸の企業さんと一緒に、りんごのカヌレを開発しています。りんご茶を作るときには必ず端材が出るのですが、それが毎年4トンも出るので、それをどうにかできないかなと思っていたときに、たまたま神戸の会社さんから「じゃあ、それでカヌレ作ってみたら」というお話をいただきました。そこで、こちらから粉を送って試作してもらったら、できたんですよ。これは冷凍なので、フェリシモさんにはちょっと扱ってもらえないですけど。

**岡田** そうなんです。産地直送商品ならいいのですが、毎月のお届け便は乾き物でないと（笑）。

**高橋** すでにいくつかの商品で、われわれの素材を神戸の食品工場さんで加工してもらって、それを青森空港のうちのお店で売っていくといった関係性ができています。このように、自社工場でできないものや青森で加工できないものは、素材を持って行って、様々な工場のある神戸で作ってもらうというかたちの連携もあります。私の周りでも、そういうことをやらなきゃいけないという意識を持っている人は多いので、今後は、いろいろな形のビジネス連携が増えていくのではないのでしょうか。

