

# 味噌を使った料理を提案し健康的な食文化を海外に発信 (株式会社 ますやみそ)

## 会社概要(平成24年11月現在)

- 所在地: 広島県呉市西中央3-7-40
- 代表者: 舩本 知己
- 資本金: 7,000万円
- 売上高: 38億6,000万円
- 従業員数: 230名
- URL: <http://www.masuyamiso.net/>

## ①事業概要

### <味噌の製造・販売>

創業80年の老舗、広島のみそメーカーの代表ともいえる「ますやみそ」。ブランドを確立しているものの、食生活の変化によって国内消費は頭打ちとなる中、「伝統だけではやっていけない」と考え、次の時代を見据えて海外進出に踏み出した。

シンガポールを皮切りに、マレーシア、台湾などアジアを中心に20地域以上と取引を拡大。鍋の素や炒め物用ソース、野菜ディップソースなど加工品を販売するほか、現地の料亭やレストランに商品を提供している。

## ②海外展開概要

### <東南アジアへの販路開拓>



◀モンドセレクション最高金賞  
「見返り美人有機白みそ」

平成19年にジェトロ広島が海外進出有望案件として同社を選定。スペインで開かれた国際食品品評会モンドセレクションに初出品したところ、「無添加赤みそ」、「見返り美人有機白みそ」の2品が金賞受賞という快挙を達成。その後、「見返り美人有機白みそ」は、平成25年まで7年連続で最高金賞を受賞。また、最高金賞を3年連続で受賞した商品におくられる高品質賞を2度も受賞している。この出展で、Masuyamisoが世界で受け入れられることが確信できた。

シンガポールが東南アジアの経済的なハブであることから、ジェトロが同国での出展を推薦、ここで得た人脈を活用して販路を拡大してきた。

## ③取組の重点(活用した支援策を含む)

「まず食べて貰うことが第一歩。そして、味だけではなく調理法まできちんと説明することが大事。」  
「(パンフレットだけでは伝わらない特性まで)直接目の前で説明し、相手に理解し納得して貰えなければ固定客は掴めない」「当社の商品は現地では普及品の十倍の価格。安いものは幾らでもある。何を作り、どうやって伝えていくか。それはメーカー自身がやるべきこと。コストはかかるが、開発部員が直接出向いて説明することで、当社の製品が人の心に残る。」味噌は日用食品だが嗜好品でもある。国内でも地域ごとに好みは異なり、ある地域で好調な商品が山をひとつ越せばまったく売れないということも珍しくない。」こうした敏感で繊細な市場に従来から腐心、碎身してきただけに、消費者ニーズへの対応はきめ細かい。

## ④今後の事業展開について

柔軟性と機動力は、同社の得意とするところ。同社の商品細目は実に800種に上ることがそれを証明する。

「海外での取り組みは、同時に、国内で生き残っていくためにも必要。国内と海外の境目は無いともいえる。」と捉えている。

伝統の重みを支え続けると同時に、変化する時代の要求に迅速に対応し、製造工程に最新設備を導入し、いち早く職人技と生産性を融合させてきた。味噌を海外に通用する食品へと飛躍させ、日本の食文化を世界に広めたいと挑戦を続けている。



▲海外用商品

(平成25年6月現在)

データ出所: 中国経済産業局