

油脂メーカーからの情報 I

～穀物ソリューション・カンパニーの強みを生かした経営～

昭和産業株式会社
ソリューション営業部

昭和産業グループでは、2023 年度より「多種多量な穀物の総合力」を最大の強みとして、顧客ニーズに応えるソリューション型ビジネスへの進化を進めています。小麦・大豆・菜種・トウモロコシをはじめとする穀物を幅広く取り扱い、その取扱量は食品メーカーとして日本一（当社調べ）を誇ります。穀物の調達から製造、研究開発、販売に至るまで、あらゆる工程でシナジーを発揮できることが、当社の大きな強みとなっています。

これまで当社の営業組織は、製粉・製油・糖質といった事業ごとに分かれたプロダクトアウト型の体制でした。しかし、顧客の多様化・高度化する課題に応じていくためには、素材を横断的に組み合わせた提案力が求められます。こうした背景のもと、業態別・顧客別にワンストップで提案できる営業体制への転換を進めてまいりました。

当社の製品を活用いただく食品メーカーや外食産業、家庭用市場では、単一の素材だけでなく、複数の原料を組み合わせた開発・調理が一般的となっています。そのため、当社グループでは、製粉・製油・糖質の知見を結集し、穀物全体の視点から最適な製品・メニュー・オペレーションを提案する体制を整備しています。こうした「ソリューション営業」は、昭和産業グループならではの取り組みとして、顧客企業から高い評価をいただいています。

この2年間で、営業が当社グループ製品の総合窓口として対応する仕組みが定着し、事業部門を横断した連携も一層強化されました。また、オペレーションやメニュー開発まで踏み込んだ提案活動も着実に広がっており、顧客の事業課題に寄り添う「ソリューション営業」の基盤が整いつつあります。

昭和産業グループは今後も、穀物を起点とした多様な事業の総合力を生かし、食を通じて社会に貢献する企業として、新たな価値の創出に取り組んでまいります。

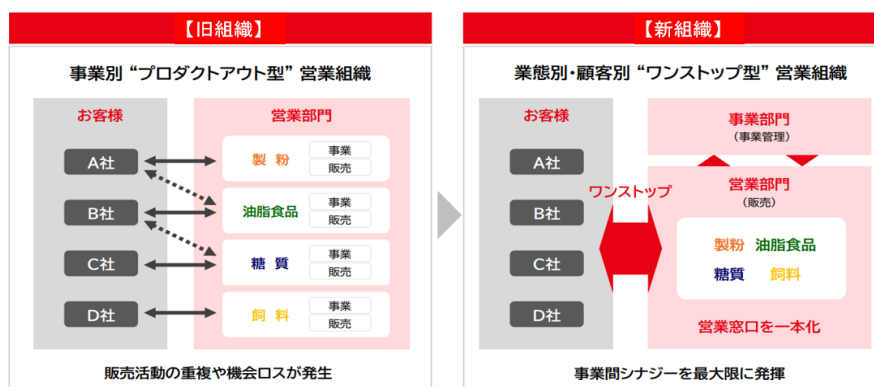


穀物ソリューションの進化 -創業以来の抜本的営業組織改編-

穀物
ソリューション
の進化

当社グループの強みである事業シナジーを極限まで追求した営業体制へと変革

営業組織を事業別の“プロダクトアウト型”から業態別・顧客別の“ワンストップ型”に変革することにより、当社の強みである多様な事業ポートフォリオを最大限に活かして、お客様に最適なソリューションを提供するマーケットイン志向の体制に進化

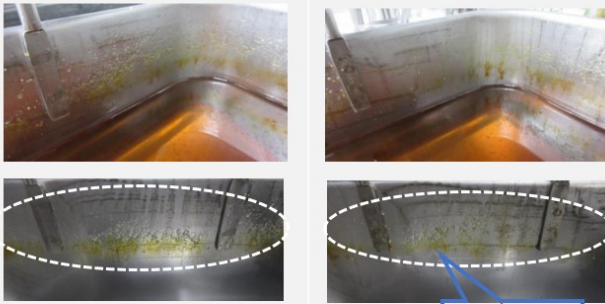
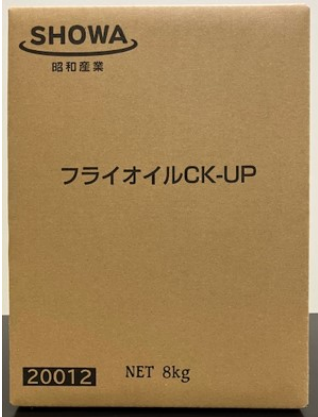


～新製品「フライオイル CK-UP」～

厨房やキッチン周りが「すぐベタベタになる」「油汚れで壁が黄ばむ」「掃除が大変」といった困りごとはありませんか？ 飛び散った油を放置しておくと、油がどんどん劣化してベタベタになり、なかなかすぐには拭き取れなくなってしまいます。そんな悩み事を解決してくれるのが、油周りを掃除しやすくする油【フライオイル CK-UP】になります。

ベース油は酸価上昇に強いキャノーラ油と小麦製品との相性が良く香ばしさや甘さがあり美味しさを付与するコーン油を配合しております。

掃除しやすいとは、厨房・キッチンのベタベタの原因となる重合物が【フライオイル CK-UP】に含まれる成分によって「拭き取り難さ」の指標となる重合物を抑制することができ、拭き取りやすさを実感することができます。是非一度お試しください！

	当社汎用油	【新商品】 フライオイルCK-UP
フライヤーへの付着		

加熱方法：
フライヤーに入れた油を180℃、8時間×8日間加熱、冷凍コロッケを40個/日フライした時のフライヤーへの付着を目視確認した。

フライオイル CK-UP は、**フライヤーへの重合付着抑制効果**もあります。 【フライオイル CK-UP 8kgBIB】

