

# 東京に拠点 顧客と接点強化

清涼飲料の研究開発・製造販売を手がけるハルナグループの中核会社、ハルナプロデュース（群馬県高崎市）は4月に「TOKYO LABO」（東京都中央区）をオープンした。顧客との接点を強化して商品開発力・提案力を引き上げることが狙いだ。「滑り出しは好調」と話す中沢幹彦社長に今後の戦略などを聞いた。

「TOKYO LABO」は東京に拠点を置くことで、BO設置の狙いと現状で、ユーザーの声を早く、近くで聞ける。す

「5年ほど前からハルナグループの青木麻生社長が構想していた計画だ。飲料市場は千に一つ、二千に一つの商品が残らないと、ある大手流通企業も速い。大手市場の東

## ハルナプロデュース社長 中沢 幹彦氏



（PB）では一時への評価も高まってき、東日本での商品供給を一手に引き受けていた。いまでは大手飲料メーカーもPBに参入しているが、当社の取り組みは業界に二石を投じたのではないかと感じる。当社製品の味

# 飲料開発「スピード感を」

り、薄利多売となり収益性も低下していた。再編は狙い通りの成果が出ており、足元の業

物流も加えた。以前は全て分かれていて、各社が力を持ち専門性も高いメリットもあったが、縦割りの弊害があ

「海外でも香港で開かれ、チャンスが来ている。円安も追い風だ」

「ここ数年の間にハルナプロデュースとマーケティングを統合し、さらに輸入営業と

### プロデュースの手腕注目

#### 記者の目

飲料プロデュースを掲げるハルナグループは、商品の60%強を提案型商品が占める。高い味づくりの能力や、商品開発とマーケティング一体の組織が大きな強みだ。中沢社長は「TOKYO LABOについて「面白い取り組みが出ています」と自信ありげ。激戦の飲料市場をいかにプロデュースするか注目したい。」（中野徹二）