



# 青森・神戸ビジネス連携事例対談

2020年3月にFDA青森・神戸線が就航し、今後、ますます発展が期待される両地域のビジネス連携。  
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。



代表取締役  
高橋 裕孝さん

AOMORI  
株式会社  
**マキュレ**

青森の農産物や水産物を原材料とする加工食品を製造・販売。セレクトショップ「MACUREHOUSE 青森空港店」も運営する。本社青森市。



フェリシモパートナーズ  
事業部  
岡田 京美さん

KOBE  
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を、カタログやウェブなどで販売するダイレクトマーケティング企業。本社神戸市。

※所属部署名は対談実施時点のものであります。

## 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

連携により、既存の商品をコンセプトから見直す

**岡田** ビジネス連携の最初は、弊社の社員が別件で青森に行ったときに、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と思います。

**高橋** 「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、ネーミングから、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、ガラッと変わりました。

**岡田** 作っている段階で、私も味見をさせていただき、感想を言わせてもらいました。その後、りんごをプラスしたりして飲みやすくされていったのですね。

※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

### 青森の素材、神戸の感性

**高橋** 青森にはいい素材があるし、いいものを作れるので、すけど、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ありません。ですから、ものを作る側と、それを磨き、価値を正しく伝えるお客様に届けていただく



両者が連携し商品開発したプロテオグリカン入り青汁

側という関係性。神戸にない素材を持っているわれわれが、しっかり作る

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。無いところを補い合ってビジネスを作っていくということが、連携がうまくいくコツなんじゃないかと思っています。

**岡田** そうですね。協働して、一緒に商品の魅力を高めていくという関係がいいと思います。

### 今後のビジネス連携の可能性

**岡田** 青森県との協働事業を進める中で、ニンニクやゴボウやホタテなど「こういうのもあったんだ」と新しい発見がありました。弊社としては、こういう素材があることを、より魅力的に見せて発信していけるように連携ができればいいなと思っています。

**高橋** 青森の素材をこちらから持っているって、神戸の工場で作ってもらうという形の連携もあるでしょう。

神戸までは、新幹線だとやはり大変ですが、FDAがあることで、わりと気軽に往来できます。ビジネス連携の可能性、必要性を感じている経営者は多いですから、いろいろな形の連携が増えていくのではないのでしょうか。



対談の続きはWebで！

青森・神戸 ビジネス連携

検索



「青森・神戸 ビジネス連携」対談の続きと、ご相談は青森県庁HPをご覧ください。

青森県商工労働部地域産業課マーケティング支援グループ 〒030-8570 青森市長島1-1-1 TEL 017-734-9375  
青森県庁HP <https://www.pref.aomori.lg.jp/soshiki/shoko/chiikisangyo/kobebusiness.html>

**FDA青森=神戸線 片道たった 神戸発:95分! 青森発:110分!**

運賃は6,000円～。バースデー割、シニア割などさまざまなお得な運賃も。  
ビジネスや観光に、ぜひFDAで魅力いっぱいの青森・神戸へお出かけください!



ご予約はFDAで検索!

FDA青森神戸

検索

