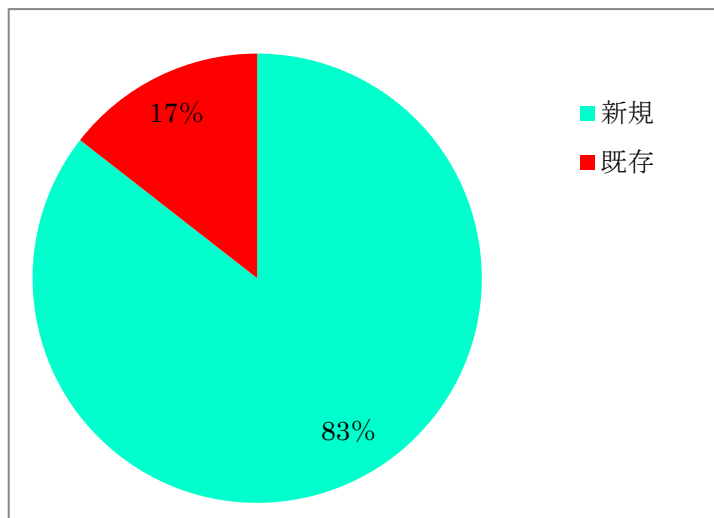


2014年3月～2015年2月までの(株)米田兄弟社の受託事業のご報告

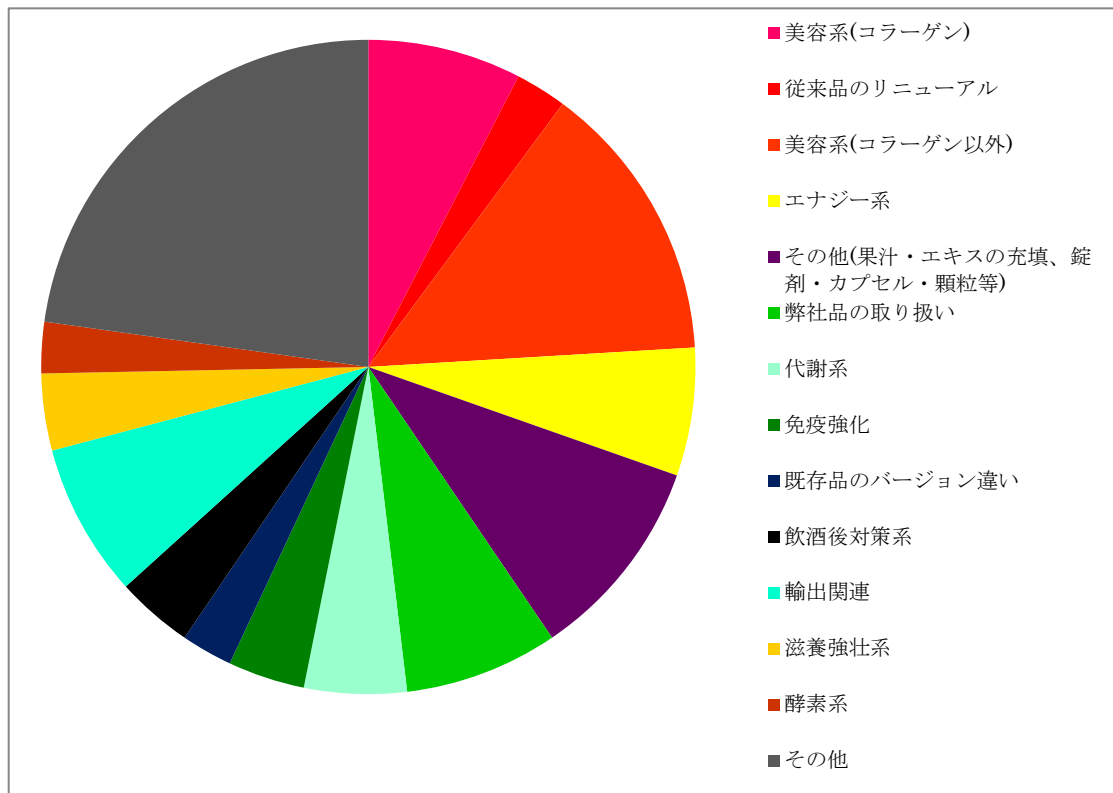


企画開発の問い合わせについて

昨年以上に新規問い合わせ数が増加しました。これは、展示会の出展などでより多くのお客様の目に入る環境をした為と思われます。2015年は現状、展示会出展による増加なのか、それとも景況感の影響のみかを判断する年になると思われます。

既存の問い合わせについては、平均1社当たり2案件以上の問い合わせであり、既存製品のNB化であったり他方面での商品展開案件が多かったです。

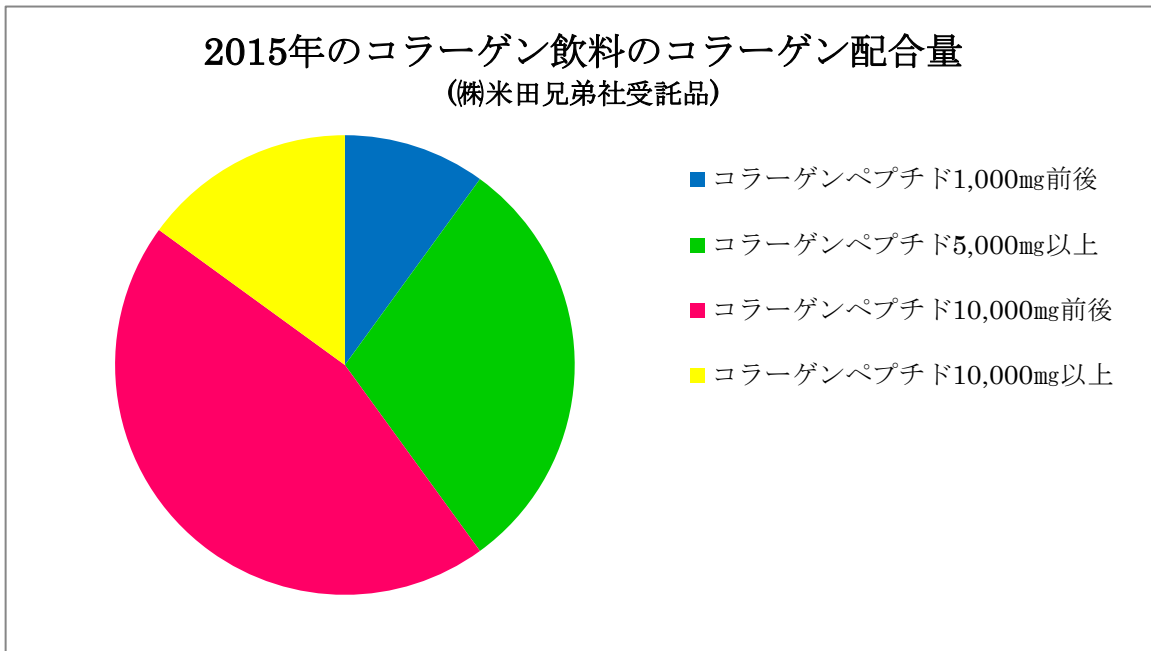
内訳について



昨年よりコラーゲン主体とした製品依頼件数は減少しました。特にプラセンタエキスやプロテオグリカンなどをベースにサポート役としてのコラーゲンペプチドの配合があります。また、昨年以上に錠剤・顆粒の充填包装の受託が増えており、設備もその点で更新しており、従来以上の受託が可能となっております。

酵素・飲酒対策についてもここ数年同様根強く推移しております。

コラーゲン飲料に配合するコラーゲン量の傾向



コラーゲン市場成長の鈍化が叫ばれていますが、ここ1～2年は5,000 mgが主体とした企画が多く、市場も高配合品の時代から味重視の傾向が見られます。弊社は技術的な面でまだまだグラフの通り高配合品のこれはここ数年のコラーゲン飲料の美味しさの進歩が根底にあると思われます。そこに原料メーカーもコラーゲン原料の味・匂いの改善で今まで嫌煙されていた配合量にしても影響の出にくい原料の提供を実施しており、差別化の形で高配合商品の展開も可能かと思われます。

また、海外産コラーゲンペプチドの安全に対する不安もかなり払拭できるレベルの内容(生産地までのトレーサビリティの確立など)となっていますので、価格競争や品質競争も激化できると見受けられます。

今後も美容のみならず、健康維持目的や運動系のフォローとしての役割で機能性のデータ取得も進行しているようなので、市場は危惧されているような急激な縮小はしないでしょう。(あくまで私見ですのであしからず)