



2024年1月31日

～パーソナルな価値提供による“食と健康のソリューションサービス”の実現を目指して～
**味の素(株)、DXソリューションプロバイダー企業の
(株)イングリウッドと資本業務提携を開始**

味の素株式会社(社長：藤江 太郎 本社：東京都中央区)は、リテール企業特化型のDXソリューションプロバイダー企業、株式会社イングリウッド(代表取締役社長兼CEO：黒川 隆介 本社：東京都渋谷区、以下イングリウッド社)に出資し、資本業務提携を開始しました。同提携により、両社の強みを相互活用し、D2C領域においてパーソナルな価値提供を通じた“食と健康のソリューションサービス”の実現を目指します。

日本の小売市場は、150兆円程度で概ね横ばいで推移していますが、EC市場は近年のEC化率の伸展に伴い、14兆円程度に達しています。EC化率を分類別に見ると、書籍等が50%程度と特に高く、一方で食品等は4%程度と拡大の余地を有しており^{*}、中でもD2C領域の冷凍総菜のEC市場は、コロナ禍で利便性や栄養バランス等を求める共働き夫婦や単身ビジネスパーソン等を中心に利用が進んだことから急速に伸長しています。

^{*}出典：経済産業省「令和4年度デジタル取引環境整備事業(電子商取引に関する市場調査)」

こうした環境のもと、イングリウッド社は、「商品売る最強の集団であり続けること」をミッションに掲げ、EC領域で様々な製品(生活雑貨、アパレル、ヘルスケア、食品等)の企画・販売等を手掛け、自ら培った知見・データ・インフラ等を活用し、主に小売企業・メーカー向けにDXコンサルティングサービスを提供、企業が抱える様々な販売面での課題にソリューションを提供しています。また近年は、自社でもD2C事業(冷凍総菜「三ツ星ファーム」やトータルセルフケアブランドの「AKNIR(アクニー)」等)を立ち上げ、短期間で成長させています。

当社は中期ASV経営2030ロードマップにおいて、アミノサイエンス[®]の強みを活かした4つの成長領域を掲げています。その1つであるフード&ウェルネス領域での、パーソナルな価値提供を通じた“食と健康のソリューションサービス”(図1、図2参照)を実現するため、生活者の身体状況や食の傾向と理想的な栄養バランスとのギャップの提示、それを埋めていく栄養バランスのとれた献立や補食(サプリメント)の提供、身体状況のモニタリングやフィードバックの提供を行う取組みを目指しています。

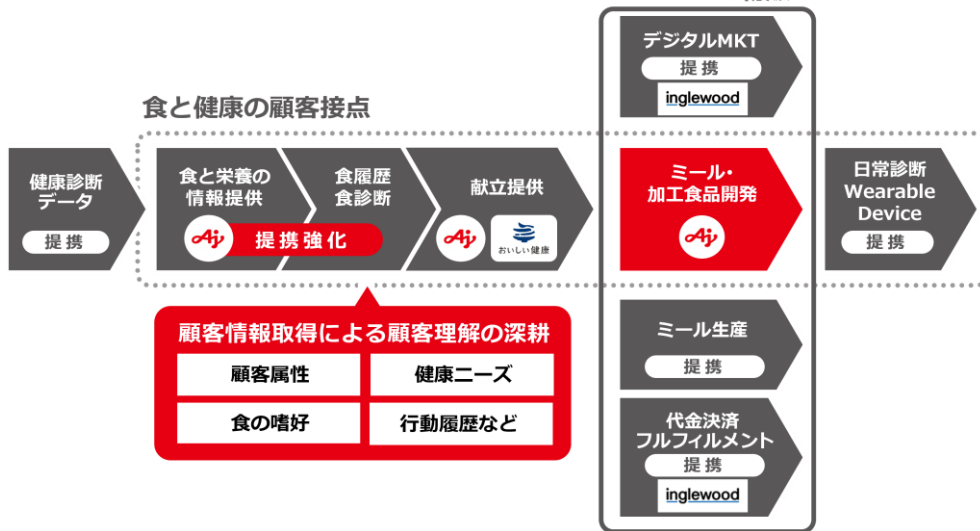
今後、当社の保有するおいしさ設計技術やアミノサイエンス[®]をベースとした健康・栄養の幅広い知見・技術に、イングリウッド社が持つEC領域でのデータ・知見・インフラを組み合わせることで、一人ひとりのニーズに寄り添ったパーソナルな価値を提供する、“食と健康のソリューションサービス”の構築を進めます。

なお、本資本業務提携後の協業第一弾として、当社はイングリウッド社と協働で、2024年1月31日より、宅配冷凍弁当「あえて、」の提供を開始します。

【図1】食と健康のソリューションサービス



【図2】食と健康のソリューションサービスプラットフォームの一例 D2C物販



参考

■イングリウッド社の概要

- (1)会社名：株式会社イングリウッド
- (2)所在地：東京都渋谷区
- (3)設立時期：2005年8月
- (4)代表者：代表取締役社長兼CEO 黒川 隆介
- (5)事業内容：ECソリューション提供、オンライン製品販売等
- (6)従業員数：連結213名(2023年9月現在)
- (7)WEBサイト：<https://inglewood.co.jp/>

2024年1月31日付プレスリリース

味の素(株)が開発した宅配冷凍弁当「あえて、」新登場

https://www.ajinomoto.co.jp/company/jp/presscenter/press/detail/2024_01_31_02.html

味の素グループは、“Eat Well, Live Well.”をコーポレートスローガンに、アミノサイエンス®で、人・社会・地球のWell-beingに貢献し、さらなる成長を実現してまいります。

味の素グループの2022年度の売上高は1兆3,591億円。世界36の国・地域に拠点を置き、商品を販売している国・地域は130以上にのぼります(2023年現在)。詳しくは、www.ajinomoto.co.jpをご覧ください。

本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先：Pr_media