21年は伸びの鈍化、反動減

〇年は増加した。しかし

確かに健康志向で202

ように見えるが

ーコロナ禍は追い風の

が起こっている。、習慣化

料が独自価値を発信でき

したということだ。野菜飲 しなかった人が相当数存在

ず、競合品に需要が流出し

は認知されているのでは

**〝野菜飲料=健康** 

あらゆる健康食品を見る

攻めた製品が多く、勢力を 効く、といったスポットを たと考えている。

と分かるが、近年は、〇〇 (成分) が〇〇 (症状) に

(1面から続く

褒美〟といった需要も無視 べた。リフレッシュ、「ご

ニーズが多様化する現代で インになるのは確実だが、

できない。健康の訴求がメ 試みるのもいいかもしれな は、情緒的なアプローチを

-今後の見通しを

スタイルとそれによるサイ コロナに左右される生活

くのと消費が開放的になる ない。ただ、健康志向が続 ズ別の動向はほとんど読め

あり、そこで野菜飲料をど くと野菜不足になる傾向が のは確実だ。人が活発に動

う提案できるかがカギにな

### 伊藤園

# 

で初めて環境配慮型容器に変更し、 清涼飲料業界のみならず世界中で課題となっている たECOボトル」として10月から順次販売している。 プラスチックごみへの対策だ。 伊藤園は、ホームサイズPETの野菜飲料を業界 「環境に配慮し

る消費形態に適応するためのもの。 また、容量も従来の930gから740gに変更 これは単身・少数世帯の増加や高齢化で変化す 社会環境の変化 に対応した形

だが、コスト 維持の課題な 面、ユーザー

> どを踏まえると、 かなり思い切った施策だと言えよ

を抱えている。「独自価値を明確にすること」だ。 なか、どう生き残っていくのか、同氏に聞いた。 が、その分競争も激化している。競合品が急増する すい野菜飲料にとって良い環境であることは事実だ コロナ禍で自己防衛意識が高まり、健康を想起しや ループの山口哲生ブランドマネジャー (写真) によ ると、野菜飲料は環境、容量のほかにも重大な課題 ただ、マーケティング本部野菜・果汁ブランドグ

聞き手 石母田



栄養バランス りで、健康不安 健康志向の高ま 拡大している。 うよりは、食の ころは成分とい 菜飲料の良いと いるからだ。野 が多様化。して

**5年、10年さらに先を見据** あるのだが、短期で効果を 発揮しないのでインパクト えてのもの。とても価値が であり、効果は

に欠ける。また、消費者に きていないことも問題だ。 分かりやすい情報発信がで ――メーカーのプロモー

特に、野菜ミックス、野



ションを改善すべき 日分の野菜」に関わる大き 力である「充実野菜」「1 菜果汁ミックス、当社の主

が多様化゛は続くのでは 大きな社会の流れであ -とは言え゛健康不安

きる製品とし ない。対応で て「充実野菜

にんじん〈血圧を下げる〉、

うに努めたい。 関わることなので専門用語 改良が必要だろう。健康に 的な情報発信にならないよ はある程度必要だが、一方 記載しているが、さらなる やすい文言をパッケージに 管理士推奨〟という分かり

る〉、トマト

〈肌を保護す

青汁〈腸内環境を良好にす

# -伊藤園ならではの価

年層も目立つが

-健康志向と言えば若

2大課題に位置付けてい 化、を解決すべき消費者の ランス、、健康不安が多様 る〉)。今後は、食の栄養バ

が、今後はさらに声を大き も訴求してきたつもりだ はにんじん」と伝えていき くして「伊藤園の野菜飲料 なファクターだ。これまで などのバランスを取る重要 いてにんじんは甘味、酸味 持っている。野菜飲料にお んじん」にはかなり自信を 当社専用原料の「朱衣に

り、無視でき り、ポテンシャルは大きい。 ほぼリピートで拡大してお ところ特別な販促はせず、 ルだったのだと思う。今の -改めてホームサイズ

PETの容器変更について 消費者を第一に考

えた、社会環境の変化に対

応した取り組みであること み上げられたデータから導 カーの責務だ。740gと 量を提供することはメー が大前提にある。最適な容 き出しており、根拠がある。 いう新たな容量は、長年積 -環境配慮型容器も消

好調だ(朱衣 し、いずれも 食品を投入 で機能性表示

### 費者に伝わるのか

前倒しして実現している。 こそこの取り組みは計画を と確信しているし、だから こ数年で社会全体に波及し 部の人や企業で議論されて た。B to Cでも伝わる いるに過ぎなかったが、こ かつて環境への配慮は

## -小売り側の反応も重

を気にする若者を取り込め ザーの育成も課題だ。健康 る野菜飲料は、次世代ユー

消費を40代以上に依存す

ていないと認めざるを得な

い。ただ、「毎日1杯の青

チェーンに迷惑をかけて 献できる。 るし、スムーズな販売に貢 ど、売場への配慮もしてい はメーカーとして本末転倒 を志していても、サプライ だ。従来品と高さが同じな 上々だ。ただ、環境配慮 強くなっており、 エコな商材の引きは年々 反応は

覆したのがセンセーショナ

くごく飲める、という特徴 汁」は若者にも好評だ。ご

で、青汁に対する先入観を