



持続的な社会の基盤づくりを目指す トッパンのソーシャルビジネス

社会的課題の解決に向けて、1世紀以上にわたって積み重ねてきたテクノロジーやノウハウを集結。全国に広がるネットワークとコーディネート力を最大限に活用し、幅広いソーシャルビジネスを展開しています。

あらゆる人が快適に暮らせる社会の実現に向けての取り組み

世界に例を見ない速度で進む日本の超高齢社会。少子高齢化を筆頭に、人口減少、地方の過疎化、さらには国内市場の縮小など、様々な課題が世界に先駆けて表面化していることから、日本は「課題先進国」といわれています。

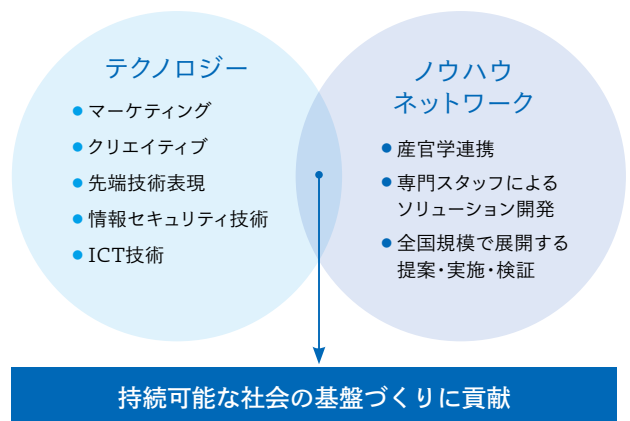
社会的課題の多くは、それぞれが単独に存在しているのではなく、複雑に絡み合っていることが、状況をさらに深刻にしています。課題が課題を生み、その規模も拡大していく中で、持続可能な社会の発展が、危ぶまれる状況となっています。

トッパンは、1900年の創業以来、印刷技術の進化に努めると同時に、その時々々の社会ニーズに応えるため、事業拡大にも尽力してきました。現在では、事業活動を通じて生み出してきた様々なナレッジを、マーケティング、IT、クリエイティブの領域にまで発展させ、幅広いお客さまに対して、多様なソリューション、サービスを提供しています。

そして今、未曾有の局面を迎えている社会的課題に対しても、これまで積み重ねてきたテクノロジーやノウハウ、そして全国各地に広がるネットワークを最大限に活用することで、改善に取り組んでいます。

トッパン独自の強みに加えて、専門家や有識者をはじめ

め、多種多様なプレイヤーをまとめるコーディネート力も駆使して、運用までを見越したトータルソリューションとしてのソーシャルビジネスを展開。市場の活性化による地方創生、医療・ヘルスケア、国境を越えた人材育成など、持続可能な社会の基盤づくりに、貢献していきます。



食の輸出促進・健康増進・就労支援の3つの事例についてご紹介します。

- ▶ 越境 EC サイト「WASHOKU Treasure」
- ▶ 「甌島ロコモ予防プログラム開発・普及啓発事業」
- ▶ 「外国人建設就労者マッチングシステム」

日本食材の海外輸出を促進し地域社会を活性化



取り組みの背景・課題

人口減少による国内市場の縮小

少子高齢化や人口減少を背景に、国内の農林水産物・食品市場は縮小傾向にあります。一方、世界の食市場は、2009年には340兆円だった市場規模が、2020年には680兆円にまで、倍増することが見込まれており、日本政府も成長戦略の一環として、農林水産物・食品の輸出額拡大を打ち出しています。現在、日本の農産物輸出額は世界第60位。それに対してオランダは、日本の1割弱ほどの国土であるにもかかわらず、アメ

リカに次ぐ第2位*。つまり、国土面積と農産物の輸出額は、必ずしも比例していないのです。また、世界の日本食ブームは過熱し続けており、市場のニーズからも、日本食材の輸出には、まだまだ伸びしろがあると考えられます。

しかし実際には、輸出の規制や物流面、言語の違い、経費、煩雑な発送作業などを理由に、輸出に消極的な企業が少なくありません。海外展示会出展にも費用がかかり、手軽に現地のマーケティングを行う手段がないことが、海外輸出の大きな障壁となっています。

* 出典：国連統計（農林水産総生産額（GDP））FAOSTAT（農産物輸出額）

トッパンのアプローチ

手軽なサンプル輸出を実現し、海外輸出の第一歩をサポートする事業

▶ 越境ECサイト「WASHOKU Treasure」

“本格輸出手前”段階に活用できるプラットフォームとして、トッパンがアグリホールディングス株式会社とのコンソーシアムで立ち上げたのが、日本食材を専門に扱うBtoBの越境ECサイト「WASHOKU Treasure」です。国内の食品メーカーと海外の食品関連事業者をつなぎ、手軽にサンプル輸出ができる環境を構築。出品商品に、海外のレストランシェフなどが興味を示したら、商品をサンプルとして送り、「試食」につなげることができるサービスとなっています。トッパンは、事業全体の設計やニーズ調査、PR事業の実施などを行いました。

世界各地で日本食ブームが高まっている今、従来の商流では扱われにくかった小ロットの食材や期間限定の商品にこそ、ニーズが高まっています。「WASHOKU Treasure」では、全国各地、四季折々の食材の魅力を十分に伝えることができるよう、動的なコンテンツもアップロードできる環境を整備しています。日本語で登録した内容は、英訳された上でサイトに掲載され、サンプルの発送作業は、すべて事務局が代行。低コストで、日本に居ながらにして海外テストマーケティングができるサービスの提供により、海外輸出の第一歩を後押しし、本格的な輸出へのスムーズな展開や、成功率向上をサポートしています。

今後トッパンは、多言語対応やものづくりとマーケティング手法により海外輸出拡大をサポートしていくことで、より一層地域の産業振興へ貢献していきます。

「WASHOKU Treasure」への期待

海外の日本食レストラン数は、2017年に約12万店と2015年比で3割増加しています。今、海外の飲食店や小売店は「他にはない日本のモノ」を求めています。地域の生産者が感じる言語や貿易実務などの壁をオールジャパンで乗り越え、日本の各地域が誇る多彩な資源の価値を高め海外市場に発信し、日本経済の成長の源とする。農林水産物・食品の年間輸出額の2019年1兆円目標に向けて、「WASHOKU Treasure」を通じて、民間企業コンソーシアムが日本社会とその未来の創造の一翼を担っていただくことを期待しています。



農林水産省
食料産業局
食文化・
市場開拓課長
西 経子様

* 農林水産省 農林水産物・食品輸出促進対策事業補助金「食文化発信による海外需要創出加速化事業（日本食材活用ネットワーク強化事業）」
* アグリホールディングス株式会社：越境ECサイトを主に運営。平成26年7月の創業以来、「食と農業のグローバルバリューチェーン構築事業」を推進している

■ 「WASHOKU Treasure」の全体像



骨折予防健康プログラムによる 医療費適正化に向けた取り組み

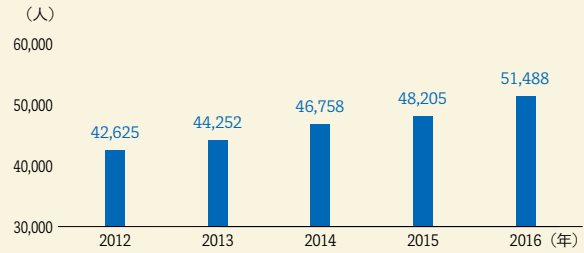
取り組みの背景・課題

高齢者の転倒・骨折による緊急搬送・要介護の増加

日常生活における事故により、緊急搬送される半数以上は高齢者で、その要因の8割は、転倒が占めています。高齢で転倒すると骨折する可能性が高く、そのまま寝たきりや要介護となるケースも多いため、医療費の増大にもつながります。また、事故だけでなく、運動器の障害により、立つ・歩くなどの機能が低下するロコモティブシンドロームも、進行すれば日常生活に支障を生じさせ、介護のリスクを高めます。超高齢社会の今、いつまでも住み慣れた地域で安心して暮らせる社会をつくるために、地域全体で予防・未病に取り組み、

健康寿命を延ばしていく仕組みづくりが、医療費を適正化するためにも重要です。

■ 転倒による高齢者の年別救急搬送人数



出典:東京消防庁「ころぶ」事故による高齢者の年別救急搬送人員

トッパンのアプローチ

骨折予防に有効な健康プログラムを地域コミュニティ全体で展開

▶ 「^{こしき} 甕島ロコモ予防プログラム開発・普及啓発事業」

離島における緊急搬送は、船舶やドクターヘリなどで行われます。航路や空路での緊急搬送は、本人の負担が大きいため、搬送費も高額となり、離島における緊急搬送リスクは、ほかの地域以上に深刻な課題となっています。トッパンは、東京大学、鹿児島県薩摩川内市や関係団体と共同で、「甕島ロコモ予防プログラム開発・普及啓発事業」を展開しています。東京大学医科学研究所が開発した、骨折予防に有効な健康診断プログラムを、鹿児島県薩摩半島の西沖に位置する甕島に導入。従来の手法では判断できなかった、様々な健康リスクを測る先進的なプログラムを中心に、産官学が連携し、地域全体の健康増進、意識向上を図っています。「キビナゴレッツゴー」は、東京大学医科学研究所附属病院監修のもと、関係団体とともにトッパンが開発を支援した、ロ

コモティブシンドロームの予防につながるオリジナル体操です。住民が楽しみながら参加できるよう、日本舞踊の要素や、甕島の魅力も盛り込まれているのが特徴で、島内各地で、普及啓発イベントを開催しました。

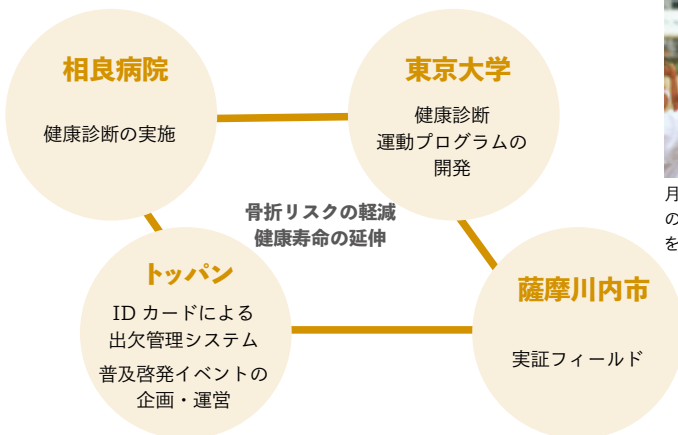
トッパンでは、こうしたプログラムを展開する地域の拠点づくりにも取り組んでいます。さらに、参加者のIDから参加者の出席状況を正確に把握・管理する仕組みも構築。産官学それぞれの強みを活かして、骨折や緊急搬送リスクを軽減することで、健康寿命の延伸、医療費の適正化に貢献していきます。



月1回の「体操の時間」のほか、地域のイベントでも「キビナゴレッツゴー」を実施



住民の意識向上につなげるポスターなど、コミュニケーションメディアも展開





ICTを活用した外国人就労者と現地企業を マッチングするシステムの構築

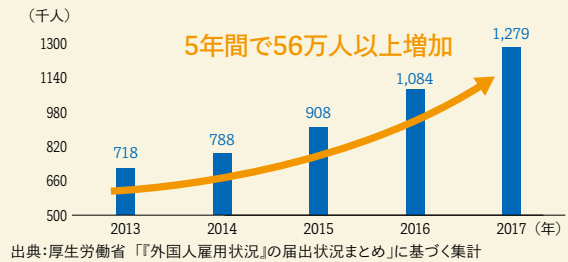
取り組みの背景・課題

外国人建設就労者の帰国後のキャリア形成を 支援する仕組みが必要

少子高齢化の進行により、日本の生産年齢人口は、1995年をピークに、減少傾向に転じています。特に、建設業界では、人手不足が顕著となり、緊急処置として「外国人建設就労者受入事業」が関係閣僚会議で取りまとめられ、2015年度より外国人材の受け入れを開始しています。この施策は、国内の労働力を補うだけでなく、日本の建設現場で就労経験を積んだ外国人が、帰国後の母国でも、そのキャリアを活かして、日系企業などで活躍することを、視野に入れた取り組みです。しか

し、外国人就労者の帰国後の状況は、十分に把握されておらず、積極的に採用したいと考えている現地の企業はある一方で、双方をマッチングする仕組みが必要となっていました。

外国人労働者数の推移



トッパンのアプローチ

外国人就労者と採用企業を結ぶ人材データベースの構築

▶ 「外国人建設就労者マッチングシステム」

日本の建設現場で就労経験を積んだ外国人の帰国後について、その実態を把握し、彼らが日本で習得した技能を活かして、現地の日系建設企業などで活躍するための仕組みとして、外国人材のデータベースを整備するためのシステムを構築しました。トッパンは、個人情報運用のシステム開発ノウハウを活かし、海外を含めた人材紹介事業で実績がある株式会社JELLYFISHと協業し、データベースの企画設計を担いました。このデータベースを活用することで、外国人就労者は、帰国後も日本での習得スキルを活かしたキャリア形成が可能となり、企業側は、即戦力となる人材のスムーズな採用が期待できます。

当マッチングサイトを利用するにあたって、外国人就労者と企業は、それぞれ利用申し込みを行います。外国人就労者

は、日本で取得した資格や職業経験などの情報を登録することで、興味をもった企業から、スカウトを受けることができます。一方、企業側は、登録された外国人就労者の情報を閲覧し、条件に合う人材をスカウトできるほか、企業側から、募集している職種や仕事内容について、情報を公開することも可能です。

2020年に向けて、建設業界の人材不足はさらに深刻化すると見られており、トッパンとして、本施策に参画することにより、今後外国人材の活躍を支援することを提案していきます。

※ 株式会社JELLYFISH:教育や就職の機会を提供する事業を行う

