

## 中央大学国際経営学部 企業訪問報告書

訪問先

国分グループ株式会社

訪問日時

2025年11月12日(水)

訪問概要・目的

オンライン訪問を通して、食の価値創造や独自の物流・商品開発の仕組みを学び、食品流通産業で求められる視点やキャリア形成について考える機会とした。

担当 CVS

飯嶋遥介, 本田珠優, 船越ゆかり

報告書作成者

国際経営学部国際経営学科2年 八木結菜

参加学生数

10人(内、1年生5人、2年生5人)

今回の訪問では、国分グループ本社の人事総務部に務めている福島和哉氏から、国分グループの食における「価値創造」と私たちの生活とのかかわりについてお話を伺い、事前授業で学んだ事業の全体像をより鮮明に捉えることができた。

訪問当日では、オンライン形式で大きく3つに分けてプレゼンテーションをしていただいた。まず、国分グループの概要説明では、創業1712年・313年目を迎える長い歴史を持ち、食を専門に扱う商社として7つのエリアカンパニーに分かれて日本の食文化を「未来につなげていく」事業を展開していることが示された。また、海外展開では、物流が十分に整っていないアジア地域を中心にインフラ整備に取り組むなど、グローバルな視点での食流通を強化している。

次に、国分グループの具体的な事業活動について説明があった。国分グループでは、主に4つの営業、商品、マーケティング、物流の部門に分かれている。営業部門では、コンビニやスーパーの棚割り提案、外食・給食のメニュー提案、百貨店での催事提案などを行い、消費者・地域ごとのニーズを踏まえた商品提案を実施している。商品部門では、オリジナル商品の開発、メーカーとのコラボ商品、メーカー発掘商品など、多様な価値づくりを進めており、マーケティング部門では、AIを活用したPOS分析などのデータ活用により、トレンドを先取りする取り組みが行われている。また、物流部門では、時間・コスト・環境に配慮した効率的なルート設計を行い、ローコストでの最適な物流サービスを提供している。

訪問結果

最後に、国分グループの今後のビジョンとして、食のマーケティングカンパニーへの進化と、食価値創造 No.1 企業の実現に向けた「国分共創圏構築」が掲げられている。実際に、新幹線の空きスペースを活用した食品輸送により即日配送と有効活用が実現された。また、「モノ売り・コト売りの二軸ビジネス」を目指し、千葉県の特産品である黒アヒージョの知名度拡大では、メーカーとのネットワークを活かし外食・小売への提供や展示会開催を通して地方創生を支援し、モノに付加価値を与えるコト売りの成功例が示された。

質疑応答では、キャリア、デジタル変革、サステナビリティ、学生のうちに取り組むべきことなど、8つの質問に丁寧にお答えいただき、多角的な視点から学びを得ることができた。

今回の訪問を通じて、国分グループが私たちの生活に深く関わる身近な存在であり、単に商社として商品の物流を行うだけでなく、地方創生、サステナビリティ、顧客ニーズの分析など幅広い事業を展開していることを学んだ。また、福島氏より「学生のうちに一次情報を取りに行き、実際に体験し、主体的に動くことが大切である」との助言をいただき、ビジネスの理解だけでなく、自身のキャリアプランを考えるうえでも非常に貴重な機会となった。