

サンスター

健康道場ブランドで「HMPA」配合飲料を投入

内臓脂肪・コレステロール・食後血糖値が気になる人の朝の新習慣を提案

サンスターグループは10月23日、健康食品ブランド「健康道場」から、機能性関与成分「HMPA」(3-ヒドロキシ-3-メトキシフェニル)プロピオン酸を配合した新製品「すらなS」を発売した。内臓脂肪、LDLコレステロール、食後血糖値の3つにアプローチするトリプル機能が特徴で、加齢とともに低下しがちな代謝機能の改善を通じて、生活習慣病の入り口とされる肥満対策を強化する。同社は新製品をテコに、2027年に健康道場のブランド売上高を対前年比8%増に引き上げる目標だ。



曾野氏



富井氏

発売に先駆け、10月15日に先行体験会が開催され、第1部の研究員セミナーに登壇したサンスターグループヘルス&ビューティー研究開発部ヘルスケア研究室の曾野陽子主任研究員は、まず代謝の仕組みと加齢による消費エネルギーの低下について説明した。日本人において、基礎代謝量は男女ともに年齢とともに低下することが報告されている。

同社は研究において、食事から摂取するエネルギーが消費エネルギーに変換される効率を高めることで、余分な糖や脂肪が体内に蓄積し、太りやすい状態に傾くという。また、見た目の体型に関わらず、毛細血管の活性化に着目した。この観察を通じて自身の生活習慣と代謝の状態をチェックする重要性を訴えた。見た目と体の状態は必ずしもリンクしていない可能性があるためだ。

「すらなS」は機能性表示食品として、お腹の脂肪、LDLコレステロール、食後血糖値を下げるトリプル機能を有し、代謝ポリフェノールのHMPAを1本(100mL)あたり23mg配合している。

健康道場ブランドが生活習慣病対策の入り口として肥満・内臓脂肪に焦点を当てた戦略商品として約3年をかけて開発された。脂肪関連市場の拡大に加え、既存顧客の悩みにも内臓脂肪が高い割合を占めていることが開発の背景にある。

同社は、「すらなS」の飲用シーンとして、脂肪の消費効率が高まるとされる朝の時間帯を推奨している。プロモーションでは、ウェブやECモールでの施策に加え、ポッドミノの入り口に着目したのが今回が初めてで、ターゲット層を拡大求めている(富井氏)。

「すらなS」は機能性表示食品として、お腹の脂肪、LDLコレステロール、食後血糖値を下げるトリプル機能を有し、代謝ポリフェノールのHMPAを1本(100mL)あたり23mg配合している。

健康道場ブランドが生活習慣病対策の入り口として肥満・内臓脂肪に焦点を当てた戦略商品として約3年をかけて開発された。脂肪関連市場の拡大に加え、既存顧客の悩みにも内臓脂肪が高い割合を占めていることが開発の背景にある。

号外の先に

三連休の中日となった11月2日、都内を中心に主要なターミナル駅前で2つの号外が配られた。1つはメジャーリーグワールドシリーズで日本人3選手が所属するドジャースが連覇したことを伝える号外である。山本投手はMVPにも輝いた。

私のH & B日記

第7戦の試合経過は外に出していたが、折を見てスマホで情報を得ていた。8回途中にドジャースが負けていることを確認し、さすがに厳しいかと画面を閉じた数時間後、優勝である。3連休日替わりで遊んできた世代に

「ポケモン」は、紙幅広いユーザーに支持されているようだ。号外にある「毎日2バックを無料で開封できる」ことはデジタル版ならではの魅力



「すらなS」は機能性表示食品として、お腹の脂肪、LDLコレステロール、食後血糖値を下げるトリプル機能を有し、代謝ポリフェノールのHMPAを1本(100mL)あたり23mg配合している。

いる。製品は砂糖・食塩・保存料不使用で、食物繊維が豊富に含まれ、味はフルーティーなジンジャーレモン味に仕上げている。

富井氏は、特に競合商品(お茶やサプリメント)との差別化ポイントとして飲んだ実感を強調し、「サプリメントやお茶では、『飲んだかどうかかわからない』という声が想定ユーザインタビュで確認できた。そこで、すらなSは生姜のピリッとした辛味を際立たせる設計により、『健康対策をしている』という実感を五感で感じられるように工夫し、生姜の刺激と代謝が上がったような実感を強く感じられる点を差別化目標とした」と述べた。

同社は、「すらなS」の飲用シーンとして、脂肪の消費効率が高まるとされる朝の時間帯を推奨している。プロモーションでは、ウェブやECモールでの施策に加え、ポッドミノの入り口に着目したのが今回が初めてで、ターゲット層を拡大求めている(富井氏)。

健康道場ブランドが生活習慣病対策の入り口として肥満・内臓脂肪に焦点を当てた戦略商品として約3年をかけて開発された。脂肪関連市場の拡大に加え、既存顧客の悩みにも内臓脂肪が高い割合を占めていることが開発の背景にある。

同社は、「すらなS」の飲用シーンとして、脂肪の消費効率が高まるとされる朝の時間帯を推奨している。プロモーションでは、ウェブやECモールでの施策に加え、ポッドミノの入り口に着目したのが今回が初めてで、ターゲット層を拡大求めている(富井氏)。

「すらなS」は機能性表示食品として、お腹の脂肪、LDLコレステロール、食後血糖値を下げるトリプル機能を有し、代謝ポリフェノールのHMPAを1本(100mL)あたり23mg配合している。

健康道場ブランドが生活習慣病対策の入り口として肥満・内臓脂肪に焦点を当てた戦略商品として約3年をかけて開発された。脂肪関連市場の拡大に加え、既存顧客の悩みにも内臓脂肪が高い割合を占めていることが開発の背景にある。

近代化学

第72期経営指針発表会を開催

ヘアカア専門OEMメーカーの近代化学では、9月よりスタートした今期(72期)の経営指針発表会をレンブラントホテル海老名にて開催し、営業部・研究開発部品質保証部・生産部(包装課・製造課)・生産管理部・総務部・情報システム部の各部署に所属する社員が、前期の振り返りと今期の決意を表明した。

会の冒頭、岡部達彦社長は発表にあたって「今年や共産主義を標榜する一部の資本家だけが他の世の中、豊かな者はよが豊かに、貧しい者はよが貧しくなっている。行。私はそんな社会が、



岡部社長

品を提供する、お客様に寄り添う」「進化を続けること(私たち一人一人が成長する、チームで高い目標に挑戦する、仕事の効率を高める)」を掲げ、売上高は11億円(前期比400万円増)の達成を目指す。

「2030年までには既存事業のポテンシャルを最大化し、高品質(ISO9001、ISO27001)の維持や信頼構築と大手化粧品メーカーへの継続的納品、夜間操業の開始に努めていく。さらに、共有スペースの充実や事務所棟改修なども進め、売上高30億円(うち輸出10億円)の達成を目指していく」(岡部社長)

近代化学は今期のビジョンとして、「共に幸せをつくり世界中に笑顔の届ける」という経営理念のもと、「老舗の伝統を守ること(安全安心な製

守ること(安全安心な製