



# ハーブビジネスを育てた Japan品質へのこだわり。

電気製品の輸出で成功を収めていた商社から、ペルー産ハーブの研究開発企業に転身したトワコーポレーション。大きな事業転換を決意した契機は、1ドル80円を割った1995年4月の超円高だった。翌年より始まった同社のチャレンジは、成長への新たな道を探る多くの企業に示唆するものがありそうだ。代表取締役社長 橋本 顕 氏に話を聞いた。



約2000年前のプレインカ時代からアンデス高地で栽培され、薬用や食用に利用されてきたマカの球根。

## 伝承から科学によるエビデンスへ

健康食品業界への参入を試みて、驚いたという。品質管理に厳しい Japan ブランドの乾電池とその原材料の輸出に携わってきた橋本氏の目に、当時の健康食品業界の常識は、“常識外”と映った。例えば、言い伝えや海外文献の引用がそのまま宣伝文句に使われていた。また、製造ロット毎に規格項目を分析し、その成績書を顧客企業に納めるといった品質管理上、当然のことが当時の健康食品原料では一般化していなかった。

そうした旧来の“常識”に不安感を抱き続けたことが、ハーブビジネスでの成功という花を開く大きな要因になる。武道で鍛えた堂々たる体格の橋本氏から、「臆病なんですよ」という思いがけない言葉を聞いた。「お客様の口に入るものを、自社でテストもせず、市場へ出す勇気などありませんでした。安全性に関しては、今も臆病でいいと思っています」。

## ペルー産ハーブエキスの研究開発

それにしてもなぜ、ペルー産のハーブに着目したのか。「がちがちの硬派だった私に、肩の力を抜いて、人生を楽しむことを教えてくれたのが、ペルーの人々と文化でした」橋本氏はそう振り返る。学生時代に見初めた奥さんがペルーの日系二世という縁で交流が深く、ペルーの国会議員をしていた義兄から日本への

啓蒙を依頼されたのがきっかけだった。

世界有数のハーブの国、ペルー。しかし、優れた薬効を持ちながら、ペルー産ハーブに関する科学的データはほとんどなかった。そこで、複数の大学と共同研究を推進。基礎の薬理、動物試験を経て、ヒト臨床試験まで行った。妥協のない研究開発の陰には、多大な研究費を投じながら、上市を断念した素材も。厳しい条件をクリアして世に送り出された MACAXS<sup>®</sup> マカ、PREMIEX<sup>®</sup> キャッツクロー、PREMIEX<sup>®</sup> エルカンブーレは品質管理体制を高く評価され、大手食品メーカーなどに次々と採用された。

## Japan品質をアジアに

当初は日本とペルーの規格、水準の違いに戸惑っていた現地サプライヤも、辛抱強く指導を重ねた結果、今では非常に良好な信頼関係が結ばれており、



ハーブを精製して作られる濃縮エキスパウダー



「原料メーカーとして、世界一の縁の下の力持ちを目指します」  
TOWA CORPORATION株式会社  
代表取締役社長  
橋本 顕氏

新たなハーブエキス『ミスカミスカ<sup>®</sup>』の上市計画も進んでいる。数百ものハーブをスクリーニングした中で常にトップクラスの薬理活性が確認された、いわばハーブの優等生だと橋本氏は胸を張る。

「自社製品のエビデンスを自社で取得し、検証し続けること。それが当社には普通にできたのは、品質にこだわる Japan ブランド製品の輸出という経験があったからで、日本の企業、消費者に受け入れられるペルー産ハーブ製品造りに役立ったと今では思っています」。

トワコーポレーションではアジア市場への輸出も計画中である。中国や韓国にも少子高齢化の波は押し寄せている。美しさ、若さ、健康にお金を使うのは日本ばかりではない。

お問い合わせ：TOWA CORPORATION株式会社(トワコーポレーション株式会社)  
東京都新宿区上落合2-11-1 TEL：03-3362-6070 URL：<http://www.towacorp.co.jp/>