

NJPPP セミナー「国際栄養サミット2020に向けて」アンケート集計結果

1. 業種割合：(回答者数・・・39名)

食品製造：13 (33.3%)、コンサルタント：6 (15.4%)、学術機関：3 (7.7%)、政府機関：3 (7.7%)、食品小売業：2 (5.1%)、NGO/NPO：1 (2.6%)、生産：1 (2.6%)、その他：9 (23.1%)、未回答：1

2. 印象に残った講演とその理由：※ () は回答数 (複数回答可)

1) 東京栄養サミットについて (20)

- ・概念について知るきっかけとなった。
- ・栄養サミットについて大枠紹介をいただいた。
- ・東京栄養サミット2020に関する情報収集が目的だったので、本講演で知りたいことがほとんどすべて網羅していたため。簡潔でシャープな内容で分かりやすかった。
- ・このような動き、トレンドがわかり参考になった。
- ・コミットメントガイドについて学べた。

2) 世界に発信すべき日本の栄養 (31)

- ・中村学長の考え方が素晴らしかった。Japan Nutrition という概念、途上国への適用可能性を学べた。
- ・わかりやすく先生のイメージも伝わりとても参考になった。
- ・現在の日本の栄養の考え方は日本のみならず世界を見回しても理に適っている中で、いかに食と健康をテーマと掲げているメーカーとしていかに発信していくべきか考えさせられたから。
- ・日本食の関わりを含めて、今日の日本食に良い点があること、また環境にも良いという点にとっても勇気をいただいた。
- ・栄養の歴史が勉強になった。栄養の起点からの話しは大変参考になった。
- ・栄養サミットに向けて日本として発信すべきメッセージのイメージが分かった。
- ・分かりやすかった (資料提供も含めて)。日本の食が成り立った歴史が興味深かった。
- ・今後の検討事項として、大変参考になった。
- ・日本の学校給食普及の成功が栄養士の学校への配属であり、その栄養士の育成をベトナムで行っている事例。

3) 世界の栄養課題と潮流 (13)

- ・現在の栄養改善に関する傾向が判った。
- ・栄養不良がなぜ問題なのかについて学べた。
- ・現在の日本政府や海外政府、国連機関の栄養改善に対する事業について把握することができた。

4) Private Sector Partnerships For Nutrition (12)

- ・収入に対して食費がかかっている状況がわかった。
- ・多くのアドバイス、事例をビジネスの視点で教えてくださった。
- ・民間セクターのビジネスとしてできること、食物の栄養強化から食料として費やす栄養のある物へシフトしてもらうことについて学べた。
- ・民間企業は貧困者がアクセス可能な安価な栄養豊富な製品を提供できるか。普及への問題点の指摘。

3. 1) NJPPP に期待する支援内容について：

- ・アジア太平洋障害者リーダーとしての諸外国からの学校でのインクルーシブ教育・女子教育・学校保健室・給食による栄養改善などのニーズを満たす様なパートナーを見つけたい。
- ・栄養サミットに関するタイムリーな情報提供。
- ・More research and data on Nutrition. Best practice.
- ・今回のように最新の情報を知ることができる機会をいただけると有り難い。
- ・取組みと今後の工程表を時折りリリースいただき、中小企業でも支援活動に参加しやすいタイミングを情報発信していただきたい。
- ・サミットの具体的な内容や企業・学会に求めることについてもう少し内容があると良かった。来年2月のセミナー企画も宜しくをお願いします。
- ・低栄養はいろいろな策があると思うが、過剰栄養への手当も真剣に考えるころかもしれないと感じた。
- ・栄養サミットに向け、民間セクターが参加・協力しやすい環境を整えてほしい。
- ・ホームページに本日のプレゼン資料の掲載・情報提供をお願いできると嬉しい。
- ・モデル事業の企画・実施。国内企業の参加募集（成功体験づくり）。
- ・特に海外での取組になるが、個社個社の取組ではなく、企業が実施した良い事例を共有するだけでなく共感企業が集まって事業が進められるような仕組みづくりができると加速度的に事業が推進できるのではと思っている。
- ・企業同士の協業の機会提供。
- ・マルチステークホルダーによる情報提供、議論の場の提供。
- ・事業推進のための具体的アドバイス、情報提供。
- ・研究支援ではなく、事業推進支援。
- ・プロジェクト立案上の支援。
- ・食品関連企業だけでなく、農業資材の参画も対象としてほしい。（現地での農業技術・効率性の向上により、食料生産量向上に貢献できるため。）

2) 栄養改善事業を行う上での課題、困難な点（民間企業のみ回答）

- ・栄養については学校現場では発信する場があると思うが、現在問題になっている高齢者の低栄養問題などに対して発信する場が限られている。超高齢化社会を迎える日本にとって高齢者の健康寿命を延ばすことは非常に重要だと考えているので自治体等との連携がスムーズにできればと思う。
- ・ビジネスを行う上で政府や国連機関との連携が必要となるため、官民連携での展開支援。
- ・人材不足。本業に大きなプラスがあることを示せないと、社内・社外において協力を求めにくい。
- ・低所得国でのコスト問題。ビジネスとしての展開を試みたいが、CSRの域を超えられない。
- ・CSRから本業にするための革新的ビジネスモデルの構築。ビジネスとの両立。
- ・低所得者層へのアプローチ。
- ・独自ブランド商品は自社販売チャンネルだけの販売では生産ロットを賄えない。商品販売チャンネルの統合なども必要ではないか。
- ・ビジネスを展開する国の栄養問題が把握できていない。相手国ニーズの把握。
- ・資金（予算）不足。