



「戦闘糧食II型簡易加熱剤」(加水型・モーリアンヒートパック)を、防衛省陸上自衛隊補給処10カ所に国内調達初の出荷時の様子(平成18年9月)

を本格化、まず売り込んだ先が陸上自衛隊だった。当時、陸上自衛隊では、大きな鍋で湯煎した糧食をリュックに入れて演習に携行していた。しかしこれだと手間がかかり、冷めてしまう。温かいおいしい食事がしたいとの現場からの要望もあり、自衛隊内部でも新たな燃料の開発を模索していたという。モーリアンヒートパックはそのニーズにぴったり応える形となり、アプローチから1年ほどで採用が決定する。イラク派遣の際にも携行され、同社では当時2、3人の社員で10万個のモーリアンヒートパックを生産、出荷したという。

民間からの発注もある。同社でも予想していなかった市場として、ホテルや旅館などの宿泊業や飲食業が挙げられる。火や電気が不要なため火災の予防にもなる上、宴会などで数百人分の料理を作るような場合にも重宝されるのだ。その利便性は口コミを通して広まり、耳の早い宿泊・飲食業者からの注文が相次いでいるという。

平成17年(2005年)であるから、ビジネスとして成り立つまでに約10年を要した計算になる。

京子氏に成功の理由を尋ねると、阪神淡路大震災時の被災地の役に立ちたいという想いに加えて、勇治氏の病をきっかけに後がないところまで追い詰められたことだと述懐する。極限状態にあったことが、成功への道であつたということだ。そこには周囲の支えがあり、これを受けて同社の経営理念にも「人を大切にするとある。社員やその家族をはじめ、取引先、仕入先、地域住民、金融機関など同社に関わるすべての人々に対する、支えてもらった感謝を忘れず大切にすゝる気持ちだ。縁もゆかりもなく転がり込んできた人間の地に同社が深く根を張り、愛されている要因のひとつである。

## 満を持しての海外進出。入間から世界へ

同社は次なる展開として、海外への進出計画を進めている。実はこれまでも海外からのオフアアはあつたが、充分に対応する余裕がなかった。ようやくそれに応える基盤が整つた今、本格的な海外進出に向けて連携しているのが、取引金融機関である西武信用金庫の「海外サポートデスク」だ。営業職のいない同社にとって、信用金庫として驚異的な業績を上げ、本誌2013年11月号で理事長自ら「知恵も人もお金もドンドン貸します」と言い切つた同金庫の力添えは頼もしい。

**成功の秘訣は**

こうして見事、軌道に乗り上げたモーリアンヒートパック事業だが、開発に着手したのが平成7年(1995年)、陸上自衛隊に採用されたのが



アルミ粉末を主原料にした、水を注ぐだけで発熱する、この画期的な「モーリアンヒートパック」は、的確な営業さえ行うことができれば、世界を席卷する可能性すらある。「あたたかいものを食べたい」という思いは世界共通だ。創業41年、入間移転から16年。守屋親子率いる株式会社協同が、自分たちの食うや食わずの危機を乗り越え、世界じゅうの「いざという状況」にあたたかい食事を届けようとしている。