

JETRO支援による 農林水産物・食品海外展開 事例集

平成28年2月

事例一覧



株式会社くしまアオイファーム

「いい商品を届けたい」というサツマイモの栽培に対する熱意と、柔軟な商品開発を武器に、海外市場開拓への挑戦を続けていく。

4ページ



司菊酒造株式会社

小規模企業だからこそ可能な迅速な意思決定や、これまでも重視してきた顧客対応力を強みに、素材にこだわり一本一本丹念に造り上げた地酒で海外ビジネスに挑んでいく。

6ページ



株式会社吉田屋海苔

バイヤーのニーズに合致するよう、価格帯の異なる多様な商品ラインナップを提案。

8ページ



株式会社伊勢萬

迅速な取り組みにより、輸出に向けて動き始めてから約半年で、3度の輸出に成功。

10ページ



株式会社ラクエインターナショナル

現地合弁会社を設立、出荷可能なレベルのレタス栽培に成功。

12ページ



石巻復興 水産加工品「日高見の国」輸出グループ

石巻の復興をかけた有志プロジェクトは、今後も「日高見の国」ブランドを掲げながら、さらなる前進を図る。

14ページ



株式会社越の磯

福井県人の手によって丁寧に醸造された酒が、福井県、そして日本の魅力を世界に発信する。

16ページ



盛田甲州ワイナリー株式会社

食品輸出商談会へ参加したことが、実際の販路開拓に向けた第一歩となった。

18ページ



徳永製菓株式会社

海外営業に携わった社員の経験は、国内営業の新しい刺激となり好循環を生み出している。

20ページ



有限会社佐藤商店

現地市場のニーズを踏まえた製品を提案、取引拡大に成功した。

22ページ



三和食品株式会社

海外での日本食ブームと本物志向を強める海外の顧客層の拡大を背景に、欧米、アジア市場で高い注目を集める。

24ページ



株式会社和田又

ニュージーランドと豪州向け輸出を足がかりに、今後は新たなターゲット市場を見据え、戦略的な販路拡大に挑んでいく。

26ページ



香花園 霧島製茶株式会社

地元霧島地域の若手が一体となり、有機茶栽培の振興を目指す青年部会が13年に発足。霧島地域の有機茶ブランドの構築を目指し、積極的に活動している。この会の活動を活かし、世界に向けて霧島茶をPRしていきたいという目標もある。

28ページ



株式会社ちほり

直接貿易には多くの壁が立ち はだかる。同社は社風としての粘り強さと海外市場に果敢に挑む姿勢で数々の課題を解決してきた。今や輸出先（間接・直接含む）は、中国、台湾、タイ、ベトナム、米国、カナダ、ロシアなど、14カ国・地域に拡大している。

30ページ



株式会社磯駒海苔

シンガポールに精通した同専門家を通じ、シンガポールの百貨店で開催されたスイーツフェアへの参加や、単独では実現できない海外バイヤーとの商談が可能になった。

32ページ



東京拉麺株式会社

“Made in Japan”の品質やブランド力を維持しながら、海外展示会への出展を通じて顧客ニーズを読み、特徴ある商品を海外のラーメン市場に売り込んでいく。

34ページ



株式会社一印旭川魚卸売市場

輸出が実現したことで、販路開拓に対するスタッフの意欲も向上、生産者とも新たな取引関係を構築することができた。

36ページ



農業生産法人 株式会社 GRA

日本語ができ信用できる人材を獲得でき、第三者ならでの意見をビジネスプラン作成に活かしました。

38ページ



中水青森中央水産株式会社

青森の水産物卸売り業者が、安定的な集荷力を強みとして海外輸出に挑み、大連の「中国国際漁業博覧会」他で大口の成約を獲得。海外輸出入売上げ10億円を見込む。

40ページ



株式会社アマタケ

震災被害を受けた岩手県の鶏肉加工販売業者が、香港の商談会を通じて高品質で付加価値の高い銘柄鶏「南部どり」の定期輸出に成功。アジア圏における更なる市場開拓を目指す。

42ページ



株式会社山形県食肉公社

山形県産の食肉を海外に輸出するため、食品商談会や見本市に参加して、香港・タイへの輸出に成功。今後の海外需要の高まりを見込み、ブランドの国際化を目指す。

44ページ



有限会社高知アイス

高知の燦燦たる日を浴びた果実のおいしい味わいを封じ込めたシャーベットを、ハワイで売り出したい。地元生産者と従業員への熱い想いを胸に、海外輸出の夢に挑戦する。

46ページ



農業生産法人 株式会社内藤農園

老舗桃専門農園が、自社で栽培する桃及びび桃の加工食品を海外に売り込むため、香港の食品輸出商談会に参加。初めての商談会で手応えを掴み、海外販路開拓に意欲的に取り組む。

48ページ



株式会社 フードランド

日本食材の魅力を世界にPRするため、海外の食品展示会で地元産の三ヶ日みかんを使った加工食品を紹介。オールジャパンの支援体制のもと、海外市場開拓に取り組む。

50ページ



株式会社新垣通商

アジア各国の健康志向の高まりに着眼し、国内向け需要がほとんどだった沖縄県産モズクの台湾輸出に関する商談が成立。モズクを使った高付加価値商品の開発にも意欲を見せる。

52ページ



八千代伝酒造株式会社

休業していた芋焼酎の酒蔵を30年ぶりに再開。芋焼酎を世界のアルコール飲料に育てるため、海外見本市への出展を重ねて芋焼酎の海外普及に情熱を注ぐ。

54ページ



豊橋糧食工業株式会社

健康食として需要が広がる大麦製品の海外販路開拓のため、愛知県内企業との連携を図るとともに積極的にジェトロの支援ツールを活用し、米国や台湾、香港市場の開拓に成功。

56ページ



有限会社那須ファーム

ジェトロと自治体の連携支援により、熊本県で初めて鶏卵の香港への本格輸出に成功。産地直送の新鮮卵を通じて“卵の生食”文化を普及して香港市場への浸透を図る。

58ページ



九鬼産業株式会社

ごまの総合メーカーとして各種ごま製品を提供する企業が、海外見本市に出展。輸出拡大のため全社で海外販路拡大に取り組み、健康ブームに沸く米国を中心に販路を拡大。

60ページ



目野酒造株式会社

アジア圏を中心に海外市場開拓を目指す筑後・柳川で唯一の酒蔵が、ジェトロ専門家の支援を受けながらバイヤーとの商談を継続した結果、現地販売代理店契約に成功。

62ページ

株式会社くしまアオイファーム 日本産サツマイモを海外市場へ



株式会社くしまアオイファーム

宮崎県串間市

<http://kushima-aoifarm.com/>

さつまいも・サラダゴボウの生産、加工、販売

<輸出> 対象国・地域：アジア

写真：収穫したばかりの宮崎紅

独自の販売スタイルで国内ビジネスが急拡大

くしまアオイファームは1950年以来、半世紀以上にわたり日本有数のサツマイモの産地である串間市でサツマイモの栽培に携わってきた。3代目となる同社社長の池田氏は「強い農家」となるべく、独自の商品開発と販路開拓を進めてきた。

2011年ごろから市場を通さず小売店と直接取引する販売スタイルを取り始め、直接販売によって、消費者の生の声を聞く機会が格段に増えた。そうした中から、40～60代の女性の需要に応え、食べきりサイズの小型イモのみの「おやついも」を開発、手頃な値段であることも支持され、同社の主力商品となった。11年末にはわずか20店だった契約店舗数は、1年足らずのうちに50店舗にまで拡大した。

日本産サツマイモを海外市場へ

日本産のサツマイモは安心・安全のイメージで、海外でも評価は高い。同社も新たな販路開拓のため、海外市場を目指すこととし、12年から海外での対面・試食販売を実施してきた。日本産のポジティブなイメージを前面に出しつつ、小型のイモならではの調理の簡便さをアピールしたところ、12年にシンガポール、13年には香港、台湾へ初めての輸出が実現した。

しかし、同社の商品はリピート率も高かったが、試食販売等のための単発出荷が中心で、定期出荷につながらなかった。そこで、「宮崎県農業経営者法人協会」の紹介でジェットロを活用することとなった。ジェットロが開催するセミナーに参加、ターゲット市場の動向や戦略策定に必要な情報の収集を行った。また、輸出支援相談サービスにより海外市場のニーズを調査し、輸出ターゲットを明確にした。さらに、14年には輸出有望案件支援企業に採択され、専門家の個別アドバイスを得ながら市場のニーズに合わせた販売計画や、新市場へのアプローチ方法も策定した。こうした努力により、香港、台湾などでは人気定着しつつあり、定期出荷につながる基盤が確立してきた。

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

輸出支援相談サービス（海外コーディネーターリテイン事業）

輸出有望案件支援サービス（2014年12月～16年12月）



海外向け商品タグ

柔軟な発想で新たな市場に挑戦

社長のリーダーシップのもと、新たな取組みも始まっている。県内の若手デザイナーらと提携し、「サツマイモ」をアニメキャラクターとするなど、幅広い客層に受け入れてもらえるような斬新なブランディング企画を展開中だ。また、14年に国の6次産業化企業として認定を受け、本格的な加工品の開発にも着手、国内販売を開始した。

同社の強みの一つは、国内での対面販売で培った消費者ニーズに敏感に対応する革新力だ。例えば、人気の小型イモを大量生産できるように小型の一口タイプのサツマイモのみを生産する生産方法「小畝（うね）密植農法」を独自に開発した。さらに、多様化するニーズに応えるため、契約農家の数を25軒にまで増やし、温度湿度管理型の貯蔵庫を導入することにより、毎年新品種を栽培しながら年間を通じて安定的な出荷が可能となった。「いい商品を届けたい」というサツマイモの栽培に対する熱意と、柔軟な商品開発力を武器に、海外市場開拓への挑戦を続けていく。



サツマイモ擬人化



世界一の“サツマイモ総合企業”に 代表取締役 池田 誠 氏

串間市を世界一のサツマイモ産地にし、当社に関わる全ての人々が豊かになれるよう、国内では「サツマイモ専門店」としてインターネット販売に、海外では新市場開拓に挑戦したい。

ご利用いただいたジェトロのサービス

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

株式会社くしまアオイファーム

宮崎県串間市大字秋山1182-1

Tel:0987-72-1197

<http://kushima-aoifarm.com/>

従業員：19名 資本金：200万円

2015年3月

司菊酒造株式会社

小規模企業の強みを活かし世界へ



司菊酒造株式会社

徳島県美馬市

<http://www.tsukasagiku.com/>

日本酒、清涼飲料水の製造販売

<輸出> 対象国・地域：東南アジア、韓国、シンガポール

写真：喜来（左）、穴吹川（右）

水と原料にこだわる酒造り

1890（明治22）年創業の司菊酒造は、四国山系と吉野川に囲まれた自然豊かな場所に酒蔵を構える。竜王山の伏流水を仕込水に使用することで、社名の通り菊の花のふくよかで気品ある香りをイメージさせる日本酒を生み出している。

長きに渡り、日本酒「司菊」の1ブランドのみで展開していたが、さらに質の高い酒造りをしたいという想いから、原料からラベルまで全て地元の素材にこだわった純米酒「穴吹川」（2006年）や自社栽培した米を使用した「喜来」（11年）を開発。さらに、長年の酒造りのノウハウを活かし、徳島県の特産品、すだちを使った「すだちサイダー」も開発した。こうした取り組みにより生産量は微増しているものの、国内市場は縮小傾向にあることから、同社は今後、海外市場の開拓が必須だと感じるようになっていた。

ジェットロの活用で輸出の経験不足を解消

こうした中、12年に徳島県主催の中国での商談会に参加する機会を得る。ここで「すだちサイダー」の商談がまとまったものの、日中関係の悪化や商標権の侵害といった問題が発覚し、輸出には至らなかった。この商標権の問題でジェットロ徳島に相談し支援を受けたことが、同社のジェットロ活用のきっかけとなった。

中国以外の市場の開拓に方針を転換すると同時に、同社はジェットロへの相談やセミナーへの積極的な参加により、海外の市場情報や貿易実務、知的財産権についての知識を蓄積していった。またジェットロ主催の商談会に数回にわたり参加、商談後もインボイス、バックングリストの作成、取引価格の計算方法など、実務面でのアドバイスを受けることで、同社の最大の不安要素である海外ビジネスの経験不足を補っていった。それまでは海外バイヤーと商談しても成約まで持ち込むことができなかったが、一貫したフォローアップを受けることで輸出を実現し、13年4月からは韓国に純米酒「穴吹川」の輸出を開始している。また、14年8月にはシンガポールに向けて「喜来」や

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

セミナー・講演会

貿易投資相談

知的財産保護関連サービス：海外における知的財産権の侵害調査および権利行使（中小企業海外侵害対策支援事業）

商談会参加：世界に売る！ジェットロ農林水産物・食品輸出商談会in徳島・高知

バイヤー招へい



アジアバイヤー招へい商談会

「すだちサイダー」をサンプル輸出しており、製造する多くの商品で成果が出始めている。

小規模企業の強みを活かし世界へ

ハードルが高いと思われた輸出が実現したことで、自社製品が海外でも通用することに自信を持った同社は、今後も積極的にアジアを中心とした海外の販路開拓に取り組むつもりだ。そのためには英語人材の確保や、各国の制度、規制に応じた商品開発や手続き対応など、やるべきことは多い。しかし、従業員3名という小規模企業だからこそ可能な迅速な意思決定や、これまでも重視してきた顧客対応力を強みに、素材にこだわり一本一本丹念に造り上げた地酒で海外ビジネスに挑んでいく



輸出で県内酒造業界を盛り上げる 代表取締役専務 苛原 靖氏

東南アジアを中心に、一つでも多くの国や地域に自社製品を輸出して、日本酒の魅力を伝えたい。継続的に輸出することで、あわせて県内の酒造業界の雰囲気盛り上げたい。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

司菊酒造株式会社

徳島県美馬市美馬町字妙見93番地

Tel:0883-63-6061

<http://www.tsukasagiku.com>

従業員：3名 資本金：1,000万円

2015年3月

株式会社吉田屋海苔

国内商談会で中東バイヤーと出会う



株式会社吉田屋海苔

熊本県熊本市

<http://www.nori-menu.com/>

海苔、海産物の卸問屋業

<輸出> 対象国・地域：アラブ首長国連邦

写真：主力商品

商品開発から販売、漁業関係者とともに

吉田屋海苔は1948年設立の老舗の海苔産地問屋。地域産品を熟知し、漁協関係者と一体的となって商品の開発から販売を行うなど、古くから地域に根ざした事業を展開する。

主力商品は、家庭向け、業務向けの各種海苔製品であり、日本有数の海苔産地である有明海との近接性を生かし、粒状の海苔を楽しめる「まる干し粒海苔」や「わさび海苔」など、価格や品質の異なる幅広いオリジナル商品を取り扱い、地元熊本だけでなく全国各地に販売網を広げている。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

貿易投資相談

海外ブリーフィングサービス

商談会参加：九州食品輸出商談会 in 熊本

バイヤー招へい

想定外、国内商談会で中東バイヤーと出会う

約25年前から海外市場開拓に着手し、ロンドンの日本食レストラン向けなどで実績をつくったが、大半は国内取引によるもので、飛躍的な売上げ拡大にはつながらなかった。他方、韓国産海苔の台頭で海外市場の競争が激化するなか、熊本県物産協会主催のロシアミッションや同県主催のシンガポールミッション、ジェトロのセミナーなどに参加し、新たな輸出先の発掘を模索した。世界の海苔市場が拡大するなか、高品質の日本産が伸びる余地は十分あると見込んだが、有力バイヤーと出会う機会は少なく、独自に見つけ出す方法も見つからなかった。

2013年11月、ジェトロ主催の「九州食品輸出商談会 in熊本」で、アラブ首長国連邦（以下、UAE）のバイヤーが同社製品に関心を示した。中東市場は当初、輸出先として想定していなかったが、高品質の同社製品は富裕層向けとなること、また生鮮野菜の生産量が少ないUAEでは栄養価が高い海苔が代替食材となりうることから、「未知のマーケット」に挑むことになった。

売れると想定したもの、売りたいと希望した商品だけにこだわらず、バイヤーのニーズに合致するよう、価格帯の異なる多様な商品ラインナップを提案した。商談会後も、個別相談により支払い条件を確認するなど、ジェトロ熊本が商談を継続的にフォローアップ、バイヤーが日本の商社とのネットワークを有していたことも奏功し、成約に漕ぎ着けた。



九州食品輸出商談会

地元での新規市場開拓機運高まる

14年2月、業務用の焼海苔150万円相当を、現地日本食レストラン向けとしてUAEに輸出、同年7月には追加で100万円相当を追加輸出した。UAEへの輸出で、海外売り上げは従来の約10倍に拡大した。

これを契機に海苔の生産者を含めた地元関係者の海外展開機運が更に高まっている。新規市場開拓への期待が膨らみ、バイヤー招へい商談会や海外ミッションといったジェットロのサービスを、地元全体で積極的に活用していく考えだ。



海外で高まる日本食人気に期待 専務取締役 吉田 佳樹 氏

世界中の日本食レストランで海苔の需要拡大が期待できる。更なる海外販路開拓を目指したい。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社吉田屋海苔

熊本県熊本市二本木1-2-39

Tel:096-322-1231

<http://www.nori-menu.com/>

従業員：5名 資本金：1,000万円

2015年3月

株式会社伊勢萬 適切な販売代理店を選定し海外市場へ



株式会社伊勢萬

三重県伊勢市

<http://www.iseman.co.jp/>

地酒・地焼酎の製造販売

<輸出> 対象国・地域：香港、韓国、マレーシア、シンガポール、ベトナム、台湾、フィリピン、マカオ

写真：麦光年・熟成光年・ステラハーフムーン

自然豊かな伊勢の地で生まれるこだわりの酒

伊勢萬は、豊かな自然に囲まれた伊勢の地で、伊勢神宮の神域を流れる清流、五十鈴川や国土交通省から日本一の清流に選ばれた宮川の伏流水を使い、焼酎や清酒、リキュールを製造している。

日本古来の香りを思わせる柚子や梅の果汁をふんだんに使用したリキュール「ステラハーフムーン」、時間をかけて磨き上げた米を使用した清酒「おかげさま」、樽の香りと麦の香りを丁寧に引き立てた焼酎「熟成光年」など、小さな酒蔵の中で職人が一本一本丁寧に作り上げている。それぞれのお酒の味わいをイメージした、おしゃれでオリジナリティのあるデザインを施した瓶も売りの1つだ。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

貿易投資相談

見本市・展示会への出展支援：FOOD WEEK、SIAL ASEAN、FOOD TAIPEI

商談会参加：日本産農水産物・食品輸出商談会 in ベトナム、商談会 in バンコク

適切な販売代理店を選定し海外市場へ

近年、国内市場の縮小が明らかになってきたことから、同社は海外販路開拓への挑戦を決意、2012年9月にジェトロ三重に相談し、取り組みを開始しました。ターゲット市場はアジアを中心とし、アセアン、台湾、香港、韓国に定め、ジェトロに相談することで、各国・地域の情報をタイムリーに入手することができた。

そのうえで信頼できるパートナー（販売代理店）発掘のため、ジェトロが出展支援をしている、アジアで開催される国際展示会や商談会に参加した。より多くの代理店候補と商談しつつ、効率よく有望な代理店を選定するうえで、ジェトロのアドバイスは有効だった。商品の見せ方や説明方法を工夫することで多くの代理店を惹きつけることに成功する一方、ジェトロの事前マッチングも活用し、短い会期中で選定を効率よく進めました。原則として1国・地域に1社ずつ販売代理店を決めたあとは、現地の展示会に当該代理店と共同出展、現地市場における販路拡大と認知度の向上を図っている。

また、輸出に際し、貿易方式は極力仲介商社を使わない直接貿易にこだわった。商社に実務手続きを任せる間接貿易の方が効率的だが、直接貿易にこだわるその理由は、商品の最終価格を10%程度安価にできること、消費者の笑



FOOD TAIPEI 2014

顔を見ることができることだ。そのため、社内に貿易実務に対応できるチームを作り、英語が堪能な人材を採用し、体制を整備した。

輸出の実現で、輸出事業拡大の機運も高まる

迅速な取り組みにより、輸出に向けて動き始めてから約半年で、リキュール「ステラハーフムーン」と焼酎「熟成光年」を中心に3度の輸出に成功した。その後、香港、韓国、マレーシアをはじめとするアジア地域の計8カ国・地域へと輸出は拡大、現在も各国・地域との取引は継続している。輸出金額も毎年速いペースで伸びている。当初、輸出事業は費用対効果がよくないと社内の反対意見もあったが、実際に輸出が実現したことで輸出事業に対する社内の理解が深まり、事業拡大に向けた機運もさらに高まった。誠実で丁寧な商品を作り上げていく企業姿勢を貫きつつ、アジア以外の市場も視野に入れ始めている。



取引先の拡大で、輸出事業を柱の1つに 専務取締役 中山 育之 氏

若いスタッフを中心にチャレンジしている。アジア市場に限らず輸出先を拡大し、将来的に輸出が総売上に占める割合を10%以上としたいと考えている。

写真：海外初出荷を喜ぶスタッフ一同

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社伊勢萬

三重県伊勢市小俣町明野576番地13

Tel:0596-37-4195

<http://www.iseman.co.jp/>

従業員：50名 資本金：6,180万円

2015年3月

株式会社ラクエインターナショナル 日本の栽培技術をベトナムへ



株式会社ラクエインターナショナル

長野県南佐久郡

レタスの生産販売

<海外進出> 対象国・地域：アジア

写真：朝霞レタス

若い会社が作り出す「天空のレタス」

日本有数のレタス産地であり、農家の平均年収3,340万円（2013年度実績）を実現したことで知られる長野県川上村で、「天空のレタス」などの高級レタスを栽培する農業法人・株式会社ラクエ。

30代のスタッフを中心に10年に設立された若い会社で、葉肉が厚く甘みを含んだレタスを作り、おいしさをそのまま食卓まで届ける。「安心・安全・おいしい」野菜づくり、生産者の顔の見えるブランド作りをモットーとしている。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

貿易投資相談

海外ブリーフィングサービス

新興国進出個別支援サービス

日本の栽培技術をベトナムへ

ベトナムのハノイで工業団地を経営する土屋泰統氏が、大好きな川上村レタスをベトナムの高原ダラットで栽培できないかと発想したのがこの発端。川上村長に株式会社ラクエを紹介していただいた。ラクエは、海外展開を担うラクエインターナショナルを設立する。ベトナムのレタスは葉がしゃきっとしておらず、農薬を除去するために洗剤で洗ってから食べるのが一般的で、素材の味が生かされない。こうした中、「現地の食卓に、安心・安全でおいしいレタスを届けたい」との想いで栽培に挑んだ。

ダラット市は川上村と気候が似ているが、地質が大きく異なるなど、実際に取り組み始めると課題は多かった。生産ライン以外の業務につくスタッフも不足したうえ、川上村流の作業が現地のワーカーには馴染まなかった。

不安定な体制ながらも14年1月から試験栽培が始まり、ホテルでの試食会を計画したところ、収穫直前のスコールでレタスの葉に穴が開いてしまうなどのトラブルにも見舞われた。同年4月、ようやく現地合弁会社を設立、出荷可能なレベルのレタス栽培に成功、「朝霧レタス」と名付けた。



ダラットのレタス畑

来場者アンケートを武器に小売店と交渉

一番の課題はレタスをどこに、どのように売るか、という販路開拓のストーリーが描けていなかったことだった。そこで同社はジェトロの新興国進出個別支援サービスに申し込み、専門家の支援を得ることにする。現地で長くバイヤーを務めた専門家は、生産者と販売者がウィンウィンの関係になるような企画を提案。日系企業やメディアを招いて小売店向けの試食会を開催した

り、広報ツールを製作して現地企業とのタイアップ広告を出したりした。特に、試食会場で実施した来場者アンケートは、小売店との交渉材料として役立った。

栽培そのものや大消費地のホーチミン市までの保冷輸送にコストと手間がかかるため、販売価格は通常のレタスの2倍以上になる。しかし、試食会で高評価を得た実績があったことで、現地の日系量販店との交渉が成立し、14年6月からイオン・ホーチミン、ファミリーマート（サンドイッチ用）などで販売が始まった。

現在は現地のスーパーなどにも販売は拡大している。さらに周辺国への輸出に向けて生産の安定と拡大を目指し、雨季対策、農機具調達などの課題を1つ1つクリアしているところだ。



“極上”の「朝霞レタス」試食会



豊かな社会を実現する農業モデルの構築を 取締役社長 花岡 貴也 氏

日本の農業モデルを通じて、ベトナムの農民の生活水準を向上させたい。そしてその輪をアセアン全域に広げ、「安全・安心・おいしい」をさまざまな国の食卓に届けつつ、現地に新たな雇用を創出することで、豊かな社会を実現する農業モデルを構築したい。

ご利用いただいたジェットロのサービス

専門家による新興国進出個別支援サービス

新興国進出をお考えの中堅・中小企業を、海外拠点設立など豊富なビジネス経験を持つ専門家が、進出までのステップアップに応じて実地で支援します。中堅・中小企業約1,000社の支援を目指します。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社ラクエインターナショナル
長野県南佐久郡川上村大字大深山480
Tel:0267-77-7078
従業員：1名 資本金：400万円

2015年3月

石巻復興 水産加工品「日高見の国」輸出グループ 新商品の開発とジェットロの活用が両輪



石巻復興 水産加工品「日高見の国」輸出グループ

宮城県石巻市

<http://www.hitakamiichiba.com/>

海藻、牡蠣、ほや、帆立の加工食品

<輸出> 対象国・地域：香港、台湾、タイ、マレーシア

写真：炙り牡蠣

石巻で生まれた海外販路開拓の有志ブランド

「日高見の国」、東日本大震災で被災した石巻の水産加工業者6社（末永海産、ヤマサコウショウ、ヤマトミ、山形屋商店、丸平かつおぶし、水月堂物産※）が2013年に共同でつくった統一ブランドだ。水産庁長官賞など数々の賞を受賞した「牡蠣味噌」をはじめ、三陸の豊かな漁場で獲れた食材を加工して海外に輸出する。

（※水月堂物産は2014年度から参加）

グループ結成のきっかけは、ジェットロ仙台から提案を受けたFOOD EXPO 2012（香港最大級の国際食品見本市）への出展だ。震災による国内販路の減少と原発事故の影響による風評被害などにより、国内の市場は成長が望めない。一方で、初参加の海外の展示会でその市場性に手ごたえを感じたことから、海外販路開拓のための有志連合、「日高見の国」が結成された。同ブランドは立ち上げから1年足らずのうちに、香港、タイ、シンガポール、台湾への輸出を実現する。

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

貿易投資相談

輸出支援相談サービス

貿易実務オンライン講座

海外ミニ調査サービス

見本市・展示会への出展支援

商談会参加：石巻水産商談会、仙台水産商談会

バイヤー招へい

輸出有望案件支援サービス（2013年～15年）

その他（一県一支援事業 加速的重点プログラム）

新商品の開発とジェットロの活用が両輪

まず手がけたのは商品開発だ。震災前は生食牡蠣や寿司ネタといった事業者向けの商品が中心だったが、石巻の水産加工品を国内外に広めるため、一般消費者向け商品も開発した。

また、ジェットロを通じ、海外の展示会や商談会に積極的に参加した。ジェットロ仙台から勧めを受けた経済産業省の「JAPANブランド育成支援事業」に採択され、資金面での補助を受けるとともに、FOOD EXPO 2013に初めて「日高見の国」ブランドで出展。その後も、アジア各国・地域の食品商談会や仙台市や石巻市で開催される水産商談会に参加するとともに、ジェットロがジャパン・パビリオンを構えるTHAIFEX 2014（タイ）、FOOD TAIPEI 2014（台湾）などの海外展示会にも参加した。

展示会や商談会を効果的に活用するため、海外ビジネスの基礎的情報、ノウハウの収集にも精を出した。ジェットロ主催のセミナーへの参加やジェットロ仙台、ジェットロ香港の担当者のアドバイスにより、海外の商流、売り込みのこ



FOOD EXPO 2013

ツなどの重要な情報を得た。さらに、展示会や商談会の前後には、具体的な準備の方法や商談の進め方についてレクチャーを受けることで、初めて顔を合わせるバイヤーとも効率的に商談を進めることができた。海外ビジネス経験のない同プロジェクトにとって、ジェットロ仙台によるイベント後のフォローアップも成果創出には欠かせない要素となった。

売り上げは順調に増加

同一バイヤーと国内、海外の双方で商談し信頼感を醸成する、商談成立後も現地レストランなどに営業するといった取り組みが奏功し、輸出額は順調に伸びている。活動初年度の13年度には約350万円の輸出実績を残し、14年度はグループ全体の輸出額が4,600万円を超えている。またあるグループ企業は中国人人材を雇い入れ、対応可能言語を強化した。石巻の復興をかけた有志プロジェクトは、今後も「日高見の国」ブランドを掲げながら、さらなる前進を図る。



商品開発を武器に売り上げ増を図る 末永海産株式会社（日高見の国グループ幹事会社） 企画室室長 古藤野 靖 氏

現地の嗜好にあった商品開発に力を入れ、2016年度までにはグループ全体で輸出額5,000万円を目指す。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

石巻復興 水産加工品「日高見の国」輸出グループ

宮城県石巻市塩富町2-5-73

Tel:0225-24-1519

<http://www.hitakamiichiba.com/>

従業員：30名 資本金：3,000万円

※住所・電話・資本金・従業員数、事業内容は、末永海産株式会社（日高見の国グループ幹事会社）

2015年3月

株式会社越の磯

シンガポールに輸出が実現



株式会社越の磯

福井県福井市

<http://www.j-brewery.com>

酒類の製造・販売

<輸出> 対象国・地域：香港、台湾、米国、シンガポール

写真：一期一会 純米大吟醸

海外でも高い評価を得る酒造り

1909年創業の越の磯は、100年以上の歴史を持つ地酒と地ビールの醸造元である。酒の原料には福井県産の米を使用し、醸造スタッフが酒造りから瓶詰め出荷まで、一貫して手作りの良さを追及する。同社の代表的な商品である日本酒「一期一会」、「越の磯」のほか、98年からは地ビール「越前福井浪漫麦酒」の醸造を始めた。福井県産六条大麦100%のコクのある深い味わいの特徴とする地ビールは、2010年に香港の情報誌 Weekend Weeklyの日本ビール特集で大手メーカーのビールを押さえて人気第1位に、日本酒「刻がさね十年熟成純米原酒」は、14年のインターナショナル・ワイン・チャレンジ (IWC)の古酒の部で金メダルに選ばれるなど、海外でも高評価を得ている。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

貿易投資相談

海外ブリーフィングサービス

商談会参加：ジェトロ食品輸出商談会2012 in ISHIKAWA等、多数

ジェトロ事業を活用して輸出事業本格化へ

国内需要の減少を受け、海外市場への展開を考えるようになった同社は手始めとして、05年に東京で開催された展示会に出展。そこで香港のバイヤーから引き合いがあり、初めて日本酒とビールを輸出することになった。同時期に、商社経由で米国のバイヤーからも引き合いを受けるなど、順調なスタートを切った。

12年頃からは、本格的に輸出事業拡大に乗り出すため、ジェトロの貿易投資相談やセミナー、ワークショップへの参加を通じて海外市場情報の収集や他企業との情報交換を行い、商談に向けたスキルアップを図った。特に、国内で開催されるバイヤー招へい商談会には、海外に出向かなくても世界各国のバイヤーと会うことができ、たとえ成約に至らなくても多くの現地情報を得る貴重な機会であることから積極的に参加した。また、海外出張の際にはジェトロの事務所を訪問し、ブリーフィングを受け、自社の商品が海外ではどのようなレベル（格付け）のお店で販売されるのかといった情報を入手し、販売戦略に役立てた。



香港インターナショナル・ワイン&スピリッツ・フェア

新たな市場であるシンガポールに輸出が実現

14年6月に富山県で開催された商談会に参加し、高品質の日本酒を求めるシンガポールのバイヤーと成約を果たした。また、14年7月に福井県で開催された商談会で出会ったインドネシアとタイのバイヤーとも商談が継続している。今後も国内で開催される商談会にも参加予定だ。

社内では海外市場への期待の高まりから、ますます輸出事業に注力するようになり、周辺企業からも「海外に輸出している酒蔵」として一目置かれるようになった。ホームページを見た海外の観光客が大阪からわざわざ訪ねてくることもある。福井県の原材料で福井県人の手によって丁寧に醸造された酒が、福井県、そして日本の魅力を世界に発信する。



和食ブームに乗り、日本酒をもっと世界へ 専務取締役 礒見邦博 氏

ユネスコ世界無形文化遺産となった和食にあわせて、欧州など新しい市場にも挑戦し、輸出の売り上げ比率を1割から5割程度まで引き上げたい。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社越の磯

福井県福井市大宮5丁目8番25号

Tel:0776-22-7711

<http://www.j-brewery.com>

従業員：8名 資本金：1,600万円

2015年3月

盛田甲州ワイナリー株式会社 商談会が海外販路の第一歩



盛田甲州ワイナリー株式会社

山梨県甲州市

<http://www.chanmoris.co.jp/>

国産ワインの製造・販売

<輸出> 対象国・地域：香港

写真：甲州小梅（左）、山梨県産葡萄100%MBA（中央）、山梨県産葡萄100%甲州（右）

歴史あるワイナリーが造り出す日常を飾るワイン

1973年創業の盛田甲州ワイナリーは、江戸時代中期から酒、味噌、醤油の醸造業を営んできた盛田家をルーツとする歴史あるワイナリーだ。誠実なワイン造りを心がける一方、日本の食文化の一つとして日常的にワインを飲んでほしいという思いから、比較的リーズナブルな価格帯での販売を行っている。

ワイナリーの裏手にある自社畑では、シャルドネ、カベルネ・ソーヴィニヨン、プティ・ヴェルドといった欧州品種のブドウを、比較的小規模の畑で丁寧に栽培している。同社の想いのつまったワインは、毎年開催されている国産ワインコンクールでも入賞しており、その深みのある香りは評価が高い。また、主力となるワインのほか、山梨県の特産品である甲州小梅を100%使用した梅酒も生産している。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

商談会参加：食品輸出商談会in山梨

ジェトロの商談会が海外販路の第一歩

同社は、国産ワインの需要は高まっているものの、将来的に国内酒類市場が縮小する可能性も見据え、海外市場を視野に入れるようになる。同時に、2013年に東京で開催された「やまなし食のマッチングフェア」に出展した際にジェトロの存在を知り、これをきっかけにジェトロ事業を利用しながら海外の販路開拓に向けて活動することになった。

自社による直接の海外輸出が未経験の会社にとって、海外に赴いて販路を開拓するのはハードルが高かった。そうした中、山梨県にいながら購入意欲のあるバイヤーと商談できる機会として、14年2月にジェトロ山梨が県内で開催した食品輸出商談会へ参加したことが、実際の販路開拓に向けた第一歩となった。自力で輸出に取り組んだ際に大きな課題となっていた言葉の問題は、ジェトロが用意した通訳、翻訳を活用して乗り越えることができた。



食品輸出商談会 in 山梨

継続的な商談会参加と迅速なフォローアップを重視

ジェットロの食品輸出商談会では香港のバイヤーとの商談が成立し、14年4月末に白ワイン、赤ワイン、梅酒各10ケースの輸出が実現した。この商談成立により、海外販路拡大に向けた社内の機運はよりいっそう高まったという。2回目の参加となった同年8月の山梨でのジェットロ商談会では、事前にバイヤーのワイナリー視察を受け入れたことで、バイヤーとのコミュニケーションがさらに容易となった。また、バイヤーとの交流会の試飲コーナーに自社商品を提供するなど、積極的にバイヤーに顔を売り込み、商談後は迅速なフォローアップを心がけ、関係作りに余念がない。その結果、足元では、中国のバイヤーとの商談が進んでいるところだ。

同社は、「バイヤーの意見は、海外の消費者のニーズを反映するものであり、そうした声を聞く機会を得るという点でも、商談会に参加すること自体に価値がある」という。古来江戸時代から引き継いできた醸造にかける精神を大事にしなが、新たなニーズを反映し、今後も海外の販路開拓に挑んでいく方針だ。



海外市場に新たなチャンス 取締役営業本部長 若狭 伸次 氏

これまでの2度の商談会の成果については、大変満足しており、感謝している。あとは、こちらの努力次第。今後は香港だけでなく、台湾なども視野にいれ、商談会、見本市に参加して海外市場の販路を拡大していきたい。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

盛田甲州ワイナリー株式会社

山梨県甲州市勝沼町勝沼2842

Tel:0553-44-2003

<http://www.chanmoris.co.jp/>

従業員：16名 資本金：1億円

2015年3月

徳永製菓株式会社

海外展開が若手社員のモチベーション向上に



徳永製菓株式会社

広島県福山市

<http://www.mametoku.co.jp/>

豆菓子の製造販売

<輸出> 対象国・地域：香港、シンガポール、台湾、オーストラリア、米国、スイス、スペイン、イギリス、クウェート

写真：豆みっくす

フロンティア精神に富む老舗

徳永製菓は1869年創業の老舗豆菓子メーカー。140年以上の伝統と職人技術を誇りとしつつ、フロンティア精神に富み、常に斬新な発想と工夫により新商品開発や海外市場開拓に取り組んでいる。

2002年に開発した「竹炭豆」は、日本で最初に竹炭を菓子に使用した奇抜さが注目を集め人気を博した。05年以降は毎月新作を開発することを目標に掲げ、常時60品目以上の商品ラインナップを誇る。

「抹茶ミルク豆」や「さくら豆」など、食べる人を「楽しませる」商品が代表格だが、豆菓子のほか野菜・果物チップスも手がける。「最高の状態で商品を届けたい」という思いから、どの商品も「素材の良さを活かし、職人の技でこだわりのおいしさ」に仕上げている。

専門家が商談を随時フォロー、海外展開が本格化

堅調な国内販売の一方で、海外市場に関心をもち、07年に香港で開催された自治体主催の物産展に独力で参加した。商品そのものの訴求力により成約は生まれたものの、語学力とノウハウ不足、輸出後のフォローアップ不足が原因で、継続的な取引にはつながらず課題となった。

12年7月、ジェットロの輸出有望案件支援企業に採択されたことで同社の海外販路開拓は本格化した。専門家の支援を得ることで不慣れだった実務手続きがこなせるようになった。

国内外で開催される商談会に専門家が同行参加することで、価格設定や商談におけるノウハウを習得、迅速かつ着実に交渉が進んだ。商談後の対応もスムーズになった。成約見込みの高い案件については、関連商社を訪問するなどして、取引条件を交渉しながら自社の要望を伝えつつ、バイヤーの需要を満たす提案ができるようになった。バイヤーから連絡が途絶えてしまった場合でも、同社から積極的にコンタクトをとり、専門家の人脈も利用して成約にこぎつけた。

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

貿易投資相談

バイヤー招へい

輸出有望案件支援サービス（2012年7月～14年7月）



食品輸出商談会（岡山）

商品を展示する際の販売スタイルも工夫した。色とりどりの豆菓子を並べ、量り売りのスタイルにし、豆菓子調理器を持ち込みデモンストレーションを行うなど、現地消費者にインパクトを与える展示を考案した。

海外展開が若手社員のモチベーション向上に

従来から販路拡大に取り組んでいた香港やシンガポールへの輸出が順調に拡大しているほか、米国や欧州、豪州、クウェート等の新規市場におけるスーパーマーケットへの販路を獲得することに成功した。特に、香港のスーパーマーケットの一部店舗では、専用の売り場が設けられ約30種の商品が常設販売されている。

海外事業に取り組むことで若手社員のモチベーションの向上につながった。海外営業に携わった社員の経験は、国内営業の新しい刺激となり好循環を生み出しているという。

今後もジェットロ事業を利用しながら、多彩な味付けと色の豆菓子を世界に幅広く売り出していく考えだ。



シンガポール伊勢丹での山陽・山陰フェア



世界最強の豆菓子屋を目指す 代表取締役 上迫 豊 氏

販路拡大を続け、年間輸出額を1億円まで伸ばしたい。同社製品名の「豆徳」ブランドを世界に発信し、100年ビジョンとして「世界最強の豆菓子屋」を目指す。

ご利用いただいたジェットロのサービス

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

徳永製菓株式会社

広島県福山市胡町4-21

Tel:084-922-2710

<http://www.mametoku.co.jp/>

従業員：38名 資本金：3,000万円

2015年3月

有限会社佐藤商店 「ジャパン・パビリオン」に連続出品

有限会社佐藤商店



大分県由布市
こんにゃく製品の製造・販売

<輸出> 対象国・地域：米国、カナダ、フランス、英国、イタリア、イスラエル、中国等

写真：Konjac（フランス仕様）（左）、糸こんにゃく（右）

洋食化が進行、海外市場に活路

佐藤商店は1958年に個人商店として創業（89年に法人化）、日本中に幅広い販売網を持つこんにゃく製造卸で、中国製「結び糸こんにゃく」の輸入販売など、海外ビジネスに取り組む県内有数の企業。

日本人の洋食化が進行し、こんにゃくの国内需要が頭打ちとなるなか、輸入に加え、「板こんにゃく」、「糸こんにゃく」、「こんにゃくパスタ」等の海外活路開拓にも積極的だ。

「ジャパン・パビリオン」に連続出品

世界のこんにゃく市場は、中国製と日本製が勢力を二分する。欧米市場は安価な中国製が席卷してきたが、近年は「高くても日本製を買いたい」として品質重視の顧客が増え、日本製シフトに拍車がかかっている状況。ジェットロが出版する雑誌記事や報道を通じて、国内同業他社の積極的な海外展開の動きを知り、輸出に向けた取り組みを本格化したという。

2011年ANUGA（世界最大級の総合食品見本市、開催地ケルン）に始まり、海外食品展示会に積極的に出品、中国、タイ、ミャンマーなどの新興国市場を独自に視察もした。

ANUGA 2011でジェットロが主催する「ジャパン・パビリオン」を知り、12年からは2年連続でSIRHA（世界最大級の外食産業向け見本市、開催地リヨン）のジェットロ主催「ジャパン・パビリオン」に出品した。

SIRHA 2013では、世界的に有名なダイエット法の提唱者ピエール・デュカン氏の目に留まり、同氏ブランド商品の材料として「こんにゃくパスタ」のバルク輸出を成約した。

14年4月にはジェットロの輸出有望案件支援企業に採択、同年10月のSIAL 2014（世界最大級の国際総合食品見本市、開催地パリ）に向け、専門家からバイヤーの紹介をうけたほか、ジェットロ・パリのアドバイザーにも個別に

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加
貿易投資相談
海外ブリーフィングサービス
輸出支援相談サービス（海外コーディネーターリテイン事業）
貿易実務オンライン講座
引き合い案件データベース（TTPP）
見本市・展示会への出展支援 SIRHA、SIAL
商談会参加
バイヤー招へい
輸出有望案件支援サービス（2014年4月～現在）



見本市での商談会の様子

相談、日本の商品をそのまま海外に持ってきても、現地在住の日本人にしか売れないと助言をうけ、「寿司ネタ（マグロ）」や「クスクス（ライス）」形状のこんにやくなど、現地市場のニーズを踏まえた製品を提案、取引拡大に成功した。

13年3月に「こんにやくパスタ」を中心に3コンテナ、14年3月に1/2コンテナを輸出。フランス向け輸出はこれまでに、毎月50～100ケース程度、累計約1,000万円の売り上げ実績をあげている。

こんにやくの可能性は「無限大」

現在、海外事業要員を増員するなどして体制を強化、SIAL 2014のフォローアップを行うとともに、SIRHA 2013でコンタクトした企業に再度アプローチをかけている。

「栄養過多で肥満率が高い国では健康増進に寄与する」、「宗教的な理由で肉を食さない人々やベジタリアンには、肉の代替食品になる」、「こんにやく芋栽培を普及することで、途上国の経済発展、雇用創出にも貢献できる」として、こんにやくを通じた海外展開を深化する考えだ。



地球全体にこんにやくを広めたい 代表取締役社長 佐藤 達矢 氏

米国、アジア、欧州だけでなく、こんにやくが市場に浸透していない国・地域も含め、地球全体にこんにやくを広めていきたい。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

有限会社佐藤商店

大分県由布市庄内町大龍2633-3

Tel:097-582-0134

従業員：16名 資本金：1,000万円

2015年3月

三和食品株式会社

新製品の開発に意気、貿易部も新設



三和食品株式会社

群馬県太田市

<http://www.sanwafoods.co.jp/>

香辛料、調味料等食料品の製造加工

＜輸出＞ 対象国・地域：フランス、ドイツ、ロシア、マレーシア、シンガポール等

写真：生おろしわさび（左）、ほそぎり茎わさび（右）

時代に適応したオンリーワン製品を開発

1955年創業の三和食品は、「自然の素材を生かし、おいしさを追求する」というコンセプトのもと、カット野菜から生わさびやしょうが、大根おろし、とろろ、ドレッシングなどの業務用と小売用の香辛料や各種調味料などを製造している。食品の小分け売りが増えた70年代に、業界で初めて小袋タイプの生おろししょうが、生おろしにんにくの販売を開始するなど、時代の流れに応じた製品の開発に力を入れてきた。

同社は93年から商社経由で香港や東南アジア向けに業務用わさびの輸出を行っていたが、2011年の東日本大震災を境に、海外との取引がフランスなど一部の国で途絶えてしまった。そうした中、欧州での販路再開のため、SIAL 2012（世界最大級の国際総合食品見本市、開催地パリ）に出展、初めてジェットロのサービスを利用した。

ジェットロを活用し、予想を上回る成果

SIAL 2012では会期5日間で予想以上の成果を達成した。同見本市で手ごたえを感じた同社は、アジアや欧州で開催される国際食品見本市に積極的に参加を続け、FHM 2013（マレーシア）、FHA 2014（シンガポール）で成約を得るなどの成果を残した。

ジェットロを通じてこうした出展を行うことで、事前の市場情報の入手やフォローアップ、通訳の手配、海外バイヤーとのマッチングが容易になった。さらに現地でのタクシー利用のコツなど、ジェットロから得られるきめ細かい情報提供も同社の現地でのビジネス活動を下支えした。同社はジェットロの支援をフル活用するため、12年にジェットロの会員サービス、ジェットロ・メンバーズに加入している。

多くの出展経験を通じ、得たものは大きい。現地の嗜好調査や英語ではなく現地語でのパンフレット作成など、事前の調査や準備の重要性を認識した。さらに、出展後の現地訪問を含めたフォローアップなどを通じ、バイヤーとの間でビジネスを超えた関係を構築することにも尽力している。

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

海外ブリーフィングサービス

見本市・展示会への出展支援：SIAL（フランス）、FHM（マレーシア）、ANUGA（ドイツ）、FHA（シンガポール）、PIR（ロシア）

バイヤー招へい



PIR 2014（ロシア）

新製品の開発に意気、貿易部も新設

売り上げに占める海外比率は着実に伸びる中、「今が商機」と語る同社社長は、主力製品である加工わさびを中心に、フレッシュ本わさびや製造工程に特殊技術を必要とするブレンド大根おろしやブレンドとろろ、海外で人気の「ゆず」を利用した製品など、高い加工技術を活かした海外向け製品の販売、開発に意気込む。また、貿易部を新設し、新規に英語、貿易実務担当者を採用するなど、体制も整えている。

海外での日本食ブームと本物志向を強める海外の顧客層の拡大を背景に、高い品質と安全性で他国産との差別化を図る同社の製品は欧米、アジア市場で高い注目を集める。



新市場の開拓を 代表取締役社長 石川 徹也 氏

「わさび」の三和食品という知名度、問い合わせの頻度、ともに高まっている。今後は、SIAL 2012から開拓を行ってきたEU・アジア市場以外の新市場をターゲットにさらなる開拓を行っていききたい。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

三和食品株式会社

群馬県太田市清原町1-7

Tel:0276-37-8055

<http://www.sanwafoods.co.jp/>

従業員：49名 資本金：4,000万円

2015年3月

株式会社和田又 商社利用も、バイヤーに直接コンタクトし取引を拡大



株式会社和田又

山口県下関市

<http://www.wadamata.co.jp/>

食料品の卸売り販売、和菓子の製造

<輸出> 対象国・地域：オセアニア

創業230年、瓶詰めウニの祖、和菓子の通信販売も

和田又は1781年に回漕問屋として創業、230年以上の歴史を誇る老舗の食品問屋である。1891年考案のウニのアルコール漬け瓶詰めは、発売当初より全国展開した山陰地方名産品の代表格だ。戦災を被ったが1948年に食品問屋として再興し、現在は自ら餅や和菓子の製造も手がける。

主な取扱商品は、山口県産もち米を原料とした餅、そうめん、長崎県産の塩、カシスドリンク、韓国からの直輸入キムチなど多岐にわたる。5年前からは、一年を通じて安定した売上げが期待できる和菓子を製造販売、年々業績を伸ばしている。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

貿易投資相談

商談会参加：食品輸出商談会 in 下関

商社リストと商談フォローアップが奏功

海外展開はかつて、朝鮮、満州、中国、南洋群島にまで販路を拡張した大正・昭和初期に隆盛を迎えた。戦時統制や戦災を経て、戦後は国内市場に専念したが、将来の国内需要の低迷予測や、昨今の世界的な和食ブームを踏まえ、海外販路開拓に再び挑むことにした。

再挑戦の扉を開いたのは、ジェトロ山口での貿易相談だった。海外バイヤーと地元で商談ができると聞き、2013年11月のジェトロ山口が主催した「食品輸出商談会 in 下関」に参加。ジェトロ山口に相談しながら輸出先の選定を進めるとともに、事前に商談スキルアップセミナーを受講、初めての商談会に向けて資料準備や交渉の術を習得するなどして入念に準備を進めた。

その結果、商談会に訪れたニュージーランドのバイヤーと和菓子の輸出入取引を成約、同国での販売が好調で、現在は豪州向けにも販路が広がっている。とりわけ、ジェトロの商社リストと商談後のフォローアップが役立ち成約に至ったという。



下関商談会での様子

商社利用も、バイヤーに直接コンタクトし取引を拡大

現状は商社を通しての間接取引だが、同社自身が、不慣れな海外バイヤー相手に、自発的な取り組みを粘り強く続けていることが取引拡大の大きな要因となっている。「国内取引と異なり、頻繁にフェイス・トゥ・フェイスで話ができるわけではないので、バイヤー宛でのメール文章はインパクトを残すよう工夫を凝らしている」ほか、「商社に任せきりにせず、定期的に売れ行き状況や新商品の提案を自ら行うよう努めている」という。

「運良くつかんだ」ニュージーランドと豪州向け輸出を足がかりに、今後は新たなターゲット市場を見据え、戦略的な販路拡大に挑んでいく。商談会後も、ジェットロが主催するハラールセミナー、インドネシア、タイ・フィリピン、英国といった国・地域ごとの市場セミナーに積極的に参加するなどして、情報収集に余念はない。



ターゲットは未開拓市場 代表取締役 浅田 保彦 氏

この成功を機に、積極的に海外輸出に取り組みたい。香港など日本企業間で競い合っている飽和状態の市場ではなく、未開拓の海外市場をターゲットに、戦略性を持って開拓していきたい。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社和田又

山口県下関市長府扇町6番30号

Tel:083-248-4608

<http://www.wadamata.co.jp/>

従業員：25名 資本金：1,000万円

2015年3月

香花園 霧島製茶株式会社 初めての商談会、経験企業の助言が刺激に



香花園 霧島製茶株式会社

鹿児島県霧島市

<http://kirishimacha.web.fc2.com/>

茶卸・販売、茶製造

<輸出> 対象国・地域：フランス、米国、ドイツ

写真：霧島茶 おくゆたか・やぶきた煎茶・1番茶を使用した在来茶

「有機」「無農薬」にこだわり続ける

霧島製茶は明治期に創業した老舗。多霧である地の利を生かし茶園を拓き、産地静岡から技術者を招致して地域に手揉み製茶技術を普及したのが始まりだ。18年程前から有機栽培に着手した。有機、無農薬にこだわる栽培を貫き、現在、同社の全商品が有機JASに認定されている。

手入れに時間がかかる有機栽培を徹底するのは、「量より質」を追求するためだ。同社の茶葉は、摘み取った新鮮な葉をすばやく「蒸し」と「揉み」の工程を行うため、一般の茶葉に比べて栄養分をより多く含んでいる。

近年は新商品開発にも熱心だ。抹茶以上に料理や製菓に利用しやすい緑茶ペースト、一番茶を使用したペットボトル茶飲料なども展開する。

初めての商談会、経験企業の助言が刺激に

お茶の国内市場は飽和状態となって久しい。東京進出も検討したが、競争は過酷な状況、思い切って海外に新たなビジネスチャンスを求めることにした。何から始めてよいかわからず、インターネットで「輸出 鹿児島」と検索し、ヒットしたジェットロ鹿児島を訪れたことが始まりだった。

海外ビジネスは長い歴史の中で初めての試みだったが、2013年11月にジェットロが開催する「日本茶商談会 in 鹿児島」に参加することを目標に準備を開始した。5ヶ月というわずかな期間で、ジェットロのサービスを利用しながら一つ一つ着実に準備を進めた。

貿易実務講座や知的財産セミナーなどの各種セミナーに参加し、輸出に必要な知識を習得。英文でのパンフレット作りや、商談の要となる価格表の作成に苦労したが、根気よく臨んだ。特にジェットロが紹介した輸出を目指す他の企業との意見交換が有益だった。具体的なアドバイスを輸出経験のある企業から得ることで、海外展開への意欲が更に高まったという。

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

貿易投資相談

バイヤー招へい



2014年日本茶商談会 in 鹿児島

商談成立で新規市場開拓の機運高まる

初めての商談会にも関わらず、同社のお茶や緑茶ペーストは海外バイヤーの強い関心を集めた。フランスのバイヤーとは茶葉の、米国のバイヤーとは緑茶ペーストの商談が成立した。

輸出が実現したことで、海外展開に対する社内の機運が一気に高まったという。フランスと米国に加え、ドイツの卸売り業者とも取引がスタートした。今後はアジア諸国やハラル市場も視野に新規開拓を目指す。

また、地元霧島地域の若手が一体となり、有機茶栽培の振興を目指す青年部会が13年に発足。霧島地域の有機茶ブランドの構築を目指し、積極的に活動している。この会の活動を活かし、世界に向けて霧島茶をPRしてきたいという目標もある。



霧島地域全体で有機茶の輸出を拡大したい 五代目 林 修太郎 氏

国内市場が飽和状態のなか、五代目として海外という新しい分野に挑戦し、将来は仲間達とともに霧島地域全体で有機茶の輸出を拡大したい。これからもジェットロの情報・サポートを活用し、海外展開への足がかりにしていこう。

写真：五代目の林氏（右）、輸出担当の山野氏（左）

ご利用いただいたジェットロのサービス

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

香花園 霧島製茶株式会社

鹿児島県霧島市国分中央3-20-9

Tel:0995-45-0036

<http://kirishimacha.web.fc2.com/>

従業員：4名 資本金：1,000万円

2015年3月

株式会社ちぼり ニッチ市場で着実に販路を拡大



株式会社ちぼり

神奈川県足柄下郡

<http://www.tivolicooky.com/>

菓子および食品の製造販売、酒類の輸入および販売、菓子製品の輸出および輸入、菓子製造に伴う原材料の輸出入および販売など

<輸出> 対象国・地域：台湾、米国、カナダ、中国（香港、マカオ含む）、ブラジル、シンガポール、マレーシア、ロシア、ベトナム、カンボジア、ミャンマー、インドネシア

写真：贈答用アソートクッキー

輸出は約30年前にスタート

ちぼりは、「おいしいお菓子で、みんなの幸せを創ります」を経営理念とし、1969年に湯河原町（神奈川県）で創業した。主力商品は贈答用アソートクッキーで、素材にこだわった贅沢な味わいと、商品のトレードマークである「赤い帽子の少女」が知られており、国内外にファンは多い。

海外のバイヤーからの引き合いをきっかけに、洋風クッキーを詰め合わせた「チボリーナ」を、約30年前に台湾に輸出した。それ以来、紅（赤）は吉をもたらす色とされている台湾において、「チボリーナ」はその美味しさと缶の蓋に描かれた“しあわせのシンボル”、「赤い帽子の少女」の絵でたちまち評判になり、婚約式の引き出物として定番商品の地位を築いている。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加
貿易投資相談
輸出支援相談サービス（海外コーディネーターリターン事業）
引き合い案件データベース（TTPP）
海外ミニ調査サービス
見本市・展示会への出展支援：THAIFEX（タイ）など
商談会参加：FOODEX JAPANなど
輸出有望案件支援サービス（2010年1月～13年1月）
その他（アンテナショップ事業（サンパウロ））

ジェトロの支援を活用し、直接貿易の拡大に成功

82年に貿易会社を設立、台湾のほか米国や中国と取引してきたものの、直接輸出は台湾のみ。商社経由の輸出では現地バイヤーとの交渉、現地の消費者ニーズの把握ができないことから、海外での売り上げをさらに伸ばすため、同社は2010年から本格的に直接貿易に取り組むことになる。

10年にジェトロの輸出有望案件支援企業に採択されて以降、ジェトロ専門家のアドバイスを得ながら、商談会や海外見本市に積極的に参加し続けた。そして、11年3月に参加したFOODEX JAPANでカナダのバイヤーに出会ったことをきっかけに、カナダへの直接輸出を目指すことになる。

しかし、直接貿易を実現するには苦労も多い。売買契約までは順調だったものの、輸入規制とラベル表示の壁にぶつかる。東日本大震災による原発事故



カナダの台湾系スーパーマーケットでの特設コーナー

の影響で一品ごとに使われている原材料を確認し書類を作成しなければいけない。また、カナダでは原材料や成分を詳しく表記したラベル（英語・仏語）の貼付が義務づけられている。多品種詰め合わせを強みとする同社の商品にとって、全アイテムの情報を整理、翻訳するのは大変な労力だ。さらに、バイヤー側が日本とカナダの政府間で取り決めた必要書類以上の資料を要求したため、発注が滞るといった問題も発生した。

そこで、同社から相談を受けた専門家は、海外向けラベルの作成に慣れた会社を紹介し、さらにバイヤーに対してはジェットロ・バンクーバーが必要書類についての正確な情報を提供するなどの支援を行った。その結果、カナダには定期的に出荷できるようになり、12年から新たに投入した冷凍ケーキの売れ行きも好調だ。

ニッチ市場で着実に販路を拡大

直接貿易には多くの壁が立ちはだかる。同社は社風としての粘り強さと海外市場に果敢に挑む姿勢で数々の課題を解決してきた。今や輸出先（間接・直接含む）は、中国、台湾、タイ、ベトナム、米国、カナダ、ロシアなど、14カ国・地域に拡大している。

今後はアジアの新興国市場という大きな市場をターゲットに据えつつ、これまでの数々の経験を活かし贈答用菓子というニッチな市場で、「しあわせの赤い帽子」を広げていく。



“しあわせの赤い帽子”を世界へ 代表取締役社長 新垣 元治 氏

「赤い帽子」がいつしかお客様から「しあわせの赤い帽子」と呼ばれるようになった嬉しい由来を大切にしたいという想いから、2014年9月、販社である「チボリーナ」の社名を「赤い帽子」に変更した。社名の通り、しあわせの輪をワールドブランドとして世界に浸透させていきたい。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社ちほり

神奈川県足柄下郡湯河原町土肥1-15-4

Tel:0465-63-6195

<http://www.tivolicooky.com/>

従業員：800名※グループ連結 資本金：5,000万円

2015年3月

株式会社磯駒海苔

アジアを中心に、さらなる販路拡大を狙う



株式会社磯駒海苔

静岡県静岡市

<http://www.isokoma.co.jp/>

焼き海苔、ふりかけ、お茶漬けなどの販売

<輸出、海外進出> 対象国・地域：アジア、欧州

国際的にも評価されるこだわりの「ふりかけ」

磯駒海苔は、「感謝の心を伝える贈り物」をモットーに、1984年の設立以来、海苔、ふりかけ、無添加のお茶漬けなどのギフト商品の開発・生産・販売を行っている。中でも、海苔にこだわったふりかけは、iTQi（国際味覚審査機構）の2014年度優秀味覚賞を受賞するなどの実績もある、輸出商品の主力である。

近年では本業である贈答用の海苔製品は少子高齢化と商習慣の変化により日本国内での販売が減少傾向にあった。一方で、11年頃から台湾の健康食品企業から商品提供の依頼を受けるようになったことなどから、海外市場への関心を持ち始めた。その後、香港の展示会に国内取引先のブース内で間借り出展したところ、カツオのふりかけへの反応がよく、13年頃から本格的に輸出に向けた取り組みを始めた。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加
貿易投資相談
海外ブリーフィングサービス
商談会参加
新興国進出個別支援サービス

正確な情報の入手と専門家の活用が鍵

輸出に向けて一番の課題は、食品の輸出規制など海外市場についての情報不足だった。過去に添加物規制により香港への輸出を断念した経験がある同社は、正確な情報を入手することが市場を見極めるうえで重要な要素だと判断し、ジェトロ静岡が開催する巡回貿易相談会やセミナーに参加するほか、貿易の専門家からも情報を収集した。

一方、Hong Kong International Tea FairやFOODEX JAPANなどの商談会に積極的に参加し、海外市場の可能性を探った。14年からは地元金融機関の紹介でジェトロの「新興国市場開拓支援サービス」を活用し、専門家から実務的な取引から戦略策定まで具体的なアドバイスを受けることになる。事業展開ターゲットとして挙げていたシンガポールに精通した同専門家を通じ、シンガポールの百貨店で開催されたスイーツフェアへの参加や、単独では実現できない海外バイヤーとの商談が可能になった。



シンガポール伊勢丹

海外市場向けの商品開発や提案方法にも力を入れた。静岡県産のお茶を利用した抹茶ラテなどの新たな商品を開発、投入したほか、海外の消費者にも分かりやすいふりかけや海苔の食べ方を提案している。

アジアを中心に、さらなる販路拡大を狙う

外部の専門家を活用するのみならず、自社内の体制整備にも余念がない。輸出事業の本格化に向け、13年から輸出に携わる担当者を2名配置した。さらに、英語表記の製品パッケージの開発、英文ウェブサイトの作成など、海外の顧客を意識した工夫、情報発信にも取り組んでいる。

現在では、ベルギーへのふりかけの輸出とシンガポールへの抹茶ラテの輸出が実現している。さらに、アジアにおける営業拠点としてシンガポールへの現地法人設立や、イスラム圏への販路拡大のため、地元の大学と連携しながらハラール認証の取得を目指しているところだ。そのほか、イスラエル企業との商談経験を通じて、コーシャ認定の取得についても準備中である。



日本のふりかけ文化を世界に 代表取締役 深田 浩介 氏

当社の英文サイトは私自らが作成を担当している。地元静岡の素材を活用しながら、和食文化の一翼としての日本のふりかけ文化を海外に広げていきたい。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

専門家による新興国進出個別支援サービス

新興国進出をお考えの中堅・中小企業を、海外拠点設立など豊富なビジネス経験を持つ専門家が、進出までのステップアップに応じて実地で支援します。中堅・中小企業約1,000社の支援を目指します。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社磯駒海苔

静岡県静岡市駿河区丸子6-6-33

Tel:054-259-8018

<http://www.isokoma.co.jp/>

従業員：50名 資本金：1,000万円

2015年3月

東京拉麺株式会社 海外展示会出展でノウハウ蓄積



東京拉麺株式会社

栃木県足利市

<http://www.tokyo-ramen.com/>

即席麺・乾麺の製造販売

<輸出> 対象国・地域：香港、米国、韓国、中国、タイ、シンガポール

「ミニカップラーメン」が子供を中心に大ヒット

東京拉麺は、1935年に乾麺の製造を開始して以来、「安心・安全でおいしく価値のある」ラーメンを開発してきた。62年には即席ラーメンの分野に参入、74年に子供がおこづかいでも購入できるラーメンとして、子供でも食べやすいサイズと低価格の元祖「ミニカップラーメン」を発売し初めは苦戦するも、その後は大ヒット。以後、ミニサイズを中心にキムチ味、カレー味のラーメンや、パスタ風ラーメンのペペロンチーノなど、オリジナリティあふれる多彩な商品を開発してきた。

今泉商店という製麺企業から出発し、幾多の困難を乗り越えながら、「お客様の感動を創り続けることに挑戦」することで、現在の東京拉麺というブランドを確立してきた。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

セミナー・講演会参加

海外ブリーフィングサービス

輸出支援相談サービス（海外コーディネーターリテイニング事業）

貿易実務オンライン講座

見本市・展示会への出展支援：FHC CHINA、FOOD WEEK、FOOD EXPO

商談会参加：広州日本食品商談会

バイヤー招へい

輸出有望案件支援サービス（2011年3月～14年3月）

海外展示会出展でノウハウ蓄積

従来も海外販路開拓については手探りの状態で進めてきたが、2010年頃からジェトロの事業を活用して中国をターゲットに具体的に動き始めた。

10年6月に香港を訪問した際、ジェトロ香港の専門家から、中国進出に先立って香港でテストマーケティングを行うことを勧められた。そこで、同年8月に栃木県が香港で開催した商談会に参加したところ、初めての海外での商談会参加であるにもかかわらず、同社の商品は海外バイヤーの関心を集めた。同商談会をきっかけに、FHC CHINA（東アジア最大規模の総合食品見本市、開催地上海）に2年連続で出展、FOOD WEEK 2012（韓国）やFOOD EXPO 2014（香港）にも出展するなど、ジェトロの支援を受けながら海外の展示会への参加実績を積み重ねた。

海外の展示会に出展を重ねることで、徐々に海外ビジネスについてのノウハウが蓄積された。貿易実務の習得に加え、英文パンフレットの準備、プライスリストの作成、効果的な試食販売方法など、実際に現地に赴き海外バイヤーの反応を直接確認することで身につけていった。また、海外バイヤーとのコミュニケーションも積極的に取るようになっていった。展示会で出会った有望バイヤーには会期後に直接訪問し、フォローアップを行った。さら



FOOD EXPO 2014（香港）

に、海外出張時には一緒に食事をしたり、バイヤーが訪日した際には工場見学を提案したりと、バイヤーと定期的なコンタクトを行い人間関係を築いたことも成功を後押ししている。

さらなる品質の向上によりブランド力強化へ

同社の強みは、柔軟な発想力を活かしたオリジナリティのある商品開発力だ。さらに、14年には新しく工場が稼働し生産能力が向上するとともに、ISO22000も取得し、品質面での向上も図っている。

現在、香港の大手スーパーや韓国の手百貨店と定期的な取引を行っている。今後も、“Made in Japan”の品質やブランド力を維持しながら、海外展示会への出展を通じて顧客ニーズを読み、特徴ある商品を海外のラーメン市場に売り込んでいく。



全世界に東京拉麺のラーメンを 代表取締役社長 今泉 和成氏

世界各国の消費者に喜ばれる存在となれるよう、今後も粘り強く海外展開に取り組んでいきたい。

写真：東京拉麺社屋

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

東京拉麺株式会社

栃木県足利市福居町1079-1

Tel:0284-70-1270

<http://www.tokyo-ramen.com>

従業員：62名 資本金：1,000万円

2015年3月

株式会社一印旭川魚卸売市場 多品種サプライヤーとして海外ニーズに対応



株式会社一印旭川魚卸売市場

北海道旭川市

<http://www.ichijirushi.co.jp/>

鮮魚、冷凍魚、水産加工品の流通

<輸出> 対象国・地域：アジア

写真：北海道刺身セット（左）、開ほっけ（右上）

100年以上にわたり水産物の流通に従事

一印旭川魚卸売市場は、地域に屯田兵が入植して間もない1898年に創業。食に対する弛まぬ努力が100年以上にわたり同社を存続させてきた。

同社は北海道公認の水産卸売市場である。所在地の旭川は内陸部ながら北海道の中心に位置することから水産物の集荷に有利で、季節を問わずあらゆる水産物を取り扱う。同社の強みは、子会社や協会社を各産地に有することで、水揚げされた水産物を迅速に加工処理し、鮮度の高い商品を市場に提供できることなどにある。

多品種サプライヤーとして海外ニーズに対応

海外市場は販路として意識していたが、なかなか取り組むきっかけが見つけれずじっとしていた。そうした中、2013年4月に旭川にジェットロ北海道の相談窓口が設置され、ジェットロとの接点ができ、食品輸出商談会に参加したことがきっかけで、輸出が具体化し始めた。

輸出においても長年の経験から培ってきた強みが活かしている。単独でほぼ全ての品種が提供可能であるため、多品種少量の調達を希望する海外バイヤーのニーズに対しても、同社は応えることができる。また、中間流通業者を通さないため価格競争力があり、産地情報を素早くバイヤーに提供しながら価格や数量、規格を調整できる。毎日、本州各地に生鮮品を出荷している経験を活かし、高鮮度のまま海外に輸送することも可能だ。

もともと道産水産物に対する海外バイヤーの関心が高いこともあり、同社の高鮮度の水産品と卸売市場としての供給能力は多くのバイヤーのニーズに合致しやすかった。それに加え、ジェットロからの支援により、事前の詳細な商品リストの作成、事後のフォローアップを欠かさなかったことも奏功し、これまでにシンガポール、タイ、米国、台湾に向け、開ほっけやいくら醤油漬、各種の加工品などの輸出を実現できた。

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

貿易投資相談

商談会参加：食品輸出商談会in釧路、札幌、旭川

バイヤー招へい

輸出有望案件支援サービス（2014年6月～）



食品輸出商談会 in 釧路（2013年9月）

輸出実現で、生産者とも新たな取引

社長の大廣氏は「日本語以外まったく話せない私でも、ジェットロのアドバイスのもと、順調に事業を展開しています」と言う。鮭、いくらなどの加工品、さんま、イカなどの加工原料の端境期である10月にも、年末以降の販売に向け、連日海外バイヤーからの電話を受けており、次回の輸出についての打ち合わせで多忙な日々を送る。

輸出が実現したことで、販路開拓に対するスタッフの意欲も向上、生産者とも新たな取引関係を構築することができた。

14年にはジェットロの輸出有望案件支援企業に採択され、定期的に専門家のアドバイスを得るなど、これまで以上にジェットロのサポートを活用している。歴史ある市場として、国内市場で培った強みを最大限発揮し、海外の市場開拓に向けた取り組みは続く。



創業第2世紀はグローバル供給を実現 代表取締役社長 大廣 泰久氏

グローバル化が進行する今、道北・北海道地域への食品の安定供給はもちろんのこと、日本全国、さらには近隣アジア諸国への供給も視野に入れ、創業第2世紀における事業努力をしていきたい。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

株式会社一印旭川魚卸売市場

北海道旭川市流通団地1条3丁目

Tel:0166-48-3161

<http://www.ichijirushi.co.jp/>

従業員：70名 資本金：9,870万円

2015年3月

復興の想いを込めた“ミガキイチゴ”をインドへ



代表取締役社長 岩佐 大輝 氏

農業生産法人株式会社GRA

日本語ができ信用できる人材を獲得でき、第三者ならではの意見をビジネスプラン作成に活かしました。

宮城県亶理郡山元町 <海外進出> 対象国・地域：インド

世界と戦える第一次産業の会社を目指して

「こんなに甘くておいしい生のイチゴは食べたことがない」 - 2013年3月、インドで当社が生産したミガキイチゴを試食した、ムンバイの高級ホテルのシェフの第一声です。生産施設やサプライチェーンが未発達なため、インドのイチゴは品質が良くなく、固くてカリカリと音がするのが当たり前でした。

情報通信技術（ICT）を活用した当社の栽培システムは、ビニールハウス内で一定の気温を保ち、土壌の代わりにヤシ殻を利用した養液栽培であるため、気候や土壌による影響を受けずに農作物を生産できるのが特徴です。東日本大震災の津波による塩害に苦しむこの地でも、翌年には多くのイチゴを収穫でき、「これなら海外でも」と手応えを得ました。日本がTPP参加の是非で揺れる中、今後は農業も国際競争の中で勝ち抜いていく必要があり、第一次産業で世界と戦える会社を作りたいという思いもありました。



ヤシ殻を利用した養液栽培によるイチゴの生産現場

世界と戦える第一次産業の会社を目指して

現地調査を経て、日照時間や温度などのデータから「インドでも栽培可能」という仮説が立ちました。2012年6月にはジェットロの情報提供を踏まえて農場建設予定地を決め、10月には栽培用ビニールハウスを建設して栽培を開始しました。順風満帆なようですが、インドならではの難しさも感じました。たとえば、「建設資材のミリ単位の違いは誤差のうち」と言われたり、年長者を敬う風土から、若い栽培員の指示に従ってもらえなかったりする困難に直面しました。

こうした課題に中根専門家からは様々な助言をもらいました。たとえば会計事務所選びでは、日本語が通じ、日本的な考え方を理解した上で実務ができる会社を紹介してもらい、2013年12月に現地法人の立ち上げを実現できました。

また、ブネ市内で店舗開設を検討する際は、ジェットロと関わりのある日本語に精通したインド人の協力を得て、場所や建設業者を選定しました。第三者的な視点で、具体的なビジョンを示してもらえるので非常に助かっています。現地では毎日水質が変わるといった苦勞も多いですが、だからこそ粘り強く取り組む意味があります。最近では、現地で生産したイチゴをブネ市内の外資系ホテルに出荷するなど、大きな進展がありました。このビジネスを成功させ、海外での農作物生産販売のロールモデルを作っていきたいと思っています。

<ジェットロ専門家インタビュー>

経営者の意思決定は常に“孤独” 慎重なアドバイスで 先導役に

私は現役時代に世界の大手自動車メーカー等と、60カ国以上の国々で仕事をしてきました。現在は、インド、タイ、ベトナムに進出する複数の企業を支援しています。東南アジアは日本的な価値観が通じる部分も



専門家 中根 源彦

ありますが、インドはやや毛色が違います。北部と南部では人々の価値観が大きく異なり、貧富の差やカースト制度など社会構造も複雑です。また、欧米留学経験を持つマネージメントクラスの人々とのコミュニケーションでも、難しい局面では早口のインドなまりの英語とのやりとりとなり、日本人には対応が難しくなることもあります。従って、パートナー企業や会計事務所を選定するときは、解決に尽力してくれる日本人、または日本語に精通したスタッフが在籍していることを重視するようにしました。

経営者の多くは意思決定をする際、常に孤独な状況に置かれます。この会社と組めばどのようなメリットが得られるか、大企業とどこまでの関係を構築するかなど、自身の経験を踏まえ、なるべく客観的な視点からアドバイスするよう心掛けています。競合他社の参入対策も含め、今後も幅広い選択肢を提示し、現地でスムーズに事業を運営するための先導役でありたいと思っています。

大手自動車メーカー出身。欧州販売会社副社長などを歴任し、海外販売担当幹部として企業経営に携わる。2008年からの4年間はジェットロの対日投資アドバイザーとして外国企業の日本誘致に尽力。温厚かつ謙虚な人柄で、支援企業からの信頼も厚い。

進出段階と支援内容



- 現地法人設立時の会計事務所の選定
- 日本語が堪能で、優秀な現地スタッフの紹介

ご利用いただいたジェットロのサービス

専門家による新興国進出個別支援サービス

新興国進出をお考えの中堅・中小企業を、海外拠点設立など豊富なビジネス経験を持つ専門家が、進出までのステップアップに応じて実地で支援します。中堅・中小企業約1,000社の支援を目指します。

農業生産法人 株式会社GRA

宮城県亘理郡山元町

東日本大震災からの復興を目標に掲げて2012年1月に設立。上位品質のイチゴは“ミガキイチゴ”としてブランド化、高級販路を築いた。最先端の情報通信技術（ICT）を応用した生産管理システムを導入し、2013年インドでの栽培実験に成功。現地高級品市場での生産販売により、農村の雇用機会創出や所得向上も目指す。

<http://www.gra-inc.jp/>

2014年3月

“集荷力”を武器に大口の水産物取引を獲得



中水青森中央水産株式会社

青森の水産物卸売り業者が、安定的な集荷力を強みとして海外輸出に挑み、大連の「中国国際漁業博覧会」他で大口の成約を獲得。海外輸出入売上げ10億円を見込む。

青森県青森市 <輸出> 対象国・地域：米国、中国、韓国、ロシア、台湾、シンガポール等

青森の水産物卸業者

青森中央卸売市場内に事業所を構える中水青森中央水産は、鮮魚や冷凍魚等の水産物を仲卸業者や売買参加者に販売する卸売り業者で、青森県産魚をはじめ、各地で水揚げされる魚介類や水産加工品等を広く取り扱っている。

同社は、1995年の青森-ソウル間の航空路線開通を機に取引量を拡大し、米国、韓国、オーストラリア等から海産物や加工食品を継続的に輸入してきたが、人口減少に伴う需要減と水産物消費の落ち込みによる国内市場縮小を見越し、輸入だけでなく、輸出にも取り組むべきとの見解を持ち、早くから社内における輸出台制を築いてきた。

大連の漁業博で大口成約

同社は、以前よりジェットロ青森に日常的に貿易投資相談を行っており、ジェットロ主催のセミナーや講演会にも数多く参加している。10年にジェットロ・メンバーズに加入した後は、海外の最新情報を定期的に入手できることに加えて、ジェットロの水産物輸出関連の事業本数が多くなったことで、同社のジェットロ事業の活用機会は、ますます増えている。

同社の本格的な輸出事業参入については、06年に中国・大連への輸出を目指し、ジェットロ青森に貿易投資相談を行ったことに始まる。その際、ジェットロ大連と現地取引銀行、自治体の現地事務所が連携を図り、取引先を紹介して同社をバックアップした。これにより同社は中国企業3社と取引を開始、そのうち1社とは現在も取引を継続しており、13年度も同企業への助惣鱈、ホタテやその他冷凍魚等の輸出や魚卵原料の輸入を予定している。

また同社は、ジェットロが支援する見本市等を通じて大きな成果を上げており、12年度に大連で開催された「中国国際漁業博覧会」では、7,000万円超の大口の取引を獲得した。13年度の同博覧会にも連続して出展しており、前年度を上回る金額の成約を見込んでいるところである。このケースのように、海外からの大口の引き合いに十分対応できる安定的な“集荷力”が同社の強みのひとつである。

同社の場合、商談後すぐに成約が見込めなくても着実に人脈をつないでいく大切さを認識しており、2~3年越しの案件を成約に導くケースも少なくない。また、

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

2005年～現在	「農水産物輸出商談スキルセミナー」、「LA食品市場セミナー」、「決済・外為変動対策セミナー」など各種セミナー参加
2006年～	ジェットロ青森に貿易投資相談
2012年11月	「中国国際漁業博覧会」出展
2013年3月	「農林水産物・食品バイヤー招へい商談会」参加



展示会出展風景

得た情報を元に商機に結び付けることにも長けており、三国間貿易を成功させた実績を持つ。

年間220億円の売上げのうち、海外取引による売上げは約10億円。割合としてはまだ小さいが、それでも10億という数字は大きく、「ジェトロとの付き合いがなければ半分も成果をあげられなかった」と同社担当者は振り返る。

未成約の案件に意欲

今後、大連の漁業博で大口成約した品目については、14年度以降も継続的に輸出に取り組む予定である。また、過去の商談で成約に至っていない品目についても、両者の意見が折り合わなかったポイントを検証し、成約に結びつける算段だ。

ジェトロに対しては、今後も海外市場や規制等のタイムリーな情報提供や海外商談会・バイヤー招へい等を通じた商談機会の創出に期待している。

ジェトロ担当者からの一言コメント

同社は商品力・供給力・社内体制等で十分な輸出のポテンシャルを有する。そのためジェトロとしては、日頃からタイムリーな情報提供や商談機会提供等を通じた信頼関係の醸成に努め、お客様の情報を把握するようにしている。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

中水青森中央水産株式会社

青森県青森市卸町1-1

Tel : 017-738-1181

<http://www.aochuu.co.jp/>

従業員 : 69名 資本金 : 1億5千万円

2014年3月

商品力の高い銘柄鶏を香港市場に



株式会社アマタケ

震災被害を受けた岩手県の鶏肉加工販売業者が、香港の商談会を通じて高品質で付加価値の高い銘柄鶏「南部どり」の定期輸出に成功。アジア圏における更なる市場開拓を目指す。

岩手県大船渡市 <輸出> 対象国・地域：香港

日本初の銘柄鶏を販売

岩手県で鶏肉加工販売業等を営むアマタケは、日本初の銘柄鶏である「南部どり」を1984年に商品化して以来、抗生物質や合成抗菌剤を一切使用しない安心・安全でおいしい鶏を育て、付加価値の高い商品を生み出している。

07年、同社はフランスの育種会社から原種鶏を輸入する契約を締結し、自社農場における徹底した管理体制の下で飼育を行うことでさらに味を進化させた。主力製品の「南部どり」の生肉のほか、「南部どりのサラダチキン」等の加工食品を販売しており、生産から製造、加工、流通、販売に至るまで独自の一貫システムを採用し、トレーサビリティの強化にも取り組んでいる。

同社は、東日本大震災で岩手県の全3工場が被災、被害総額は40億円にも達したが、いち早く復興を目指し、4カ月で事業を再開した。同社は、震災後を第二創業期と捉え、生産ラインの合理化や加工食品の商品開発を進め、積極的な事業展開を図っている。

自社初の「南部どり」の定期輸出に成功

震災から1年余が経過した12年5月、ジェットロ経由で香港のバイヤーから引き合いがあり、「安価な商品が求められると思っていたアジアの市場にも自社の市場があるかもしれない」と、同社は初めて海外展開を意識するようになった。これを機にジェットロのサービスを利用するようになり、12年6月、香港向け鶏肉輸出に必要な手続きについて、ジェットロ盛岡に貿易投資相談を行った。同社はそこで初めて厚生労働省から認可を受けた施設で取り扱われた製品でなければ香港へは輸出できないことを知り、ジェットロのアドバイスで自社工場が厚生労働省の指定施設に認定されるよう申請を行った（2012年7月認定）。社内の輸出体制を整えた後、12年9月にジェットロ盛岡と岩手県が主催する「香港試食商談会ミッション」に参加し、様々な業種のバイヤーと商談を行った。商談会の直前には、ジェットロの輸出支援相談サービスを利用し、香港における商品の市場性について再確認することができた。商談会には12年5月に引き合いがあった香港バイヤーも来場しており、再び商談の機会を得た。帰国後も「貿易実務基礎講座」に参加して貿易知識を学びつつ、バイヤーとの交渉を粘り強く続け、13年1月に成約。初めての「南部どり」の冷凍生肉の定期輸出に成功した。現在、同製品は香港の飲食

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

2012年6月～	ジェットロ盛岡に貿易投資相談
2012年9月	輸出支援相談サービス（ジェットロ香港）
2012年9月	「香港試食商談会ミッション」参加
2012年11月	「貿易実務基礎講座」参加
2013年6月	食品輸出シンポジウム「海外食品市場の今香港、韓国、マレーシア」参加
2013年8月	「知的財産セミナー」参加



香港での商談会の様子

店等で提供されており、その後も香港の高級ホテルやレストランのシェフらが参加する試食会に商品提供したことで認知も広まり、出荷量も増加傾向にある。

香港はアジアのショールーム

成約後も同社はジェットロ主催の「知的財産セミナー」や食品輸出シンポジウム等に参加して情報を収集している。また、多角経営の一貫として、鶏肉のコラーゲン入り化粧品の海外展開にも着手しており、同社が“アジアのショールーム”と位置づける香港での販路拡大およびアジア圏での市場開拓を目標に、今後も同社の高い商品力と攻めの経営姿勢で積極的に海外展開に挑む。

ジェットロ担当者からの一言コメント

安心・安全にこだわった競争力のある商品であったことも成約に繋がった大きな理由の一つだと思われる。成約後も香港のバイヤーとは密に情報共有をしているため、今後も同地域での更なる販路開拓が期待される。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社アマタケ

岩手県大船渡市盛町字二本杵5

TEL 0192-26-5205

<http://www.amatake.co.jp/>

従業員：503名 資本金：1億円

2014年3月

山形県産食肉の国際ブランド化を目指して



株式会社山形県食肉公社

山形県産の食肉を海外に輸出するため、食品商談会や見本市に参加して、香港・タイへの輸出に成功。今後の海外需要の高まりを見込み、ブランドの国際化を目指す。

山形県山形市 <輸出> 対象国・地域：香港、タイ

山形県産肉の処理販売

山形県では、品質規格の統一のため、県内銘柄牛を「山形牛」と総称し、ブランドの認知拡大に努めている。「山形牛」は、他の銘柄牛と比べて飼育期間が長く、じっくりと丁寧に育てられ、生後月齢30～36カ月で出荷される。そのため、肉質のきめが細やかで、サシ（霜降り）がきれいなのが特徴だ。

山形県食肉公社は、山形県や県内市町村、農協などの共同出資により設立された会社で、主に県内畜産農家から仕入れた牛と豚の食肉処理を行い、枝肉の競り市場を通して県内外の卸売り業者や小売業者に販売している。食肉販売のほか、ソーセージやレトルトカレー等の肉加工品の企画・開発も行う。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

2004年～	「山形食品試食商談会in香港」他、商談会多数参加
2012年5月	「THAIFEX」出展（バンコク）
2013年5月	「THAIFEX」出展（バンコク）

香港とタイに輸出拡大

「山形牛」の販売は、食肉消費の増加に伴い好調で、国内市場は順調に推移している。一方、輸出に関しては以前シンガポールや香港向けに牛肉を輸出していたが、BSE問題により2000年代から輸出が全面的にストップしていた。こうした状況を受け、同社では10年先を見据え、「山形牛」ブランドの国際的知名度を上げ、アジアを中心に海外での購買力を高めるため、輸出を志した。

04年、同社はジェトロ山形と山形県が主催する「山形食品試食商談会in香港」に初めて参加。これをきっかけに香港の販売代理店とビジネスが進展し、ホテルや量販店向けに豚肉（食肉やソーセージ）の輸出が始まった。香港の富裕層を中心に現地での人気が高まり、年によっては年間豚20トン（400頭分）以上を出荷する。現在、現地販売代理店を通じて豚を年間約10トン輸出しているほか、牛肉輸出も12年よりスタートしており、輸出品目ともに増加しつつある。

香港以外の市場については、12年にタイ向けの国産牛輸出が解禁となったことを受け、同社はジェトロが主催するタイ最大の食品見本市「THAIFEX」のジャパン・ブースに出展。そこで県外郭団体（山形県国際経済振興機構）の食品輸出コーディネーターから紹介を受けた現地販売代理店と成約した。タイ市場については、今後も開拓の余地があるため、同社は2年連続で同展示会に出展し、代理店とともに販路拡大に励んでいる。

海外の肉輸入に関する規制品目等については、ジェトロにその都度相談し、適切なアドバイスを求めている。



豚肉もブランド名を統一

同社では牛肉について豚の新ブランド名「認定 山形豚」を新設。同ブランド名をPR し、海外においても認知を高めていく狙いだ。

現在、同社の輸出額は全体売上げの1%に満たないが、今後の需要の高まりを見込み、県産ブランドを国内外に浸透させるべく、同社は長期的視点に立った販売活動を展開 していく。

ジェットロ担当者からの一言コメント

同社の輸出の成功はジェットロ主催の展示会や県外郭団体の食品輸出コーディネーターの営業によるところが大きい。今後、欧米における国産牛・豚の輸入が解禁になれば、市場が一気に広まることが予測されるため、現段階から各国におけるPR に力を入れている。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

株式会社山形県食肉公社

山形県山形市大字中野字的場936

Tel : 023-684-5656

<http://www.ysyokuniku.jp/>

従業員 : 101名 資本金 : 168,288 万円

2014年3月

南国土佐を誇りに高知のアイスで地域還元



有限会社高知アイス

高知の燦燦たる日を浴びた果実のおいしい味わいを封じ込めたシャーベットを、ハワイで売り出したい。地元生産者と従業員への熱い想いを胸に、海外輸出の夢に挑戦する。

高知県吾川郡いの町 <輸出> 対象国・地域：米国

お取り寄せで評判のシャーベット

高知県は日照時間が長く、その温暖で雨の多い恵まれた気候が土佐ならではの風土を作り上げている。“高知のアイスと高知を愛す”という意味を含めた企業名をもつ高知アイスは、「Made in 土佐」をコンセプトに、土佐文旦やゆずなどの柑橘類をはじめ、徳谷トマトなど地元産の素材をふんだんに使った多種多様なシャーベットやアイスクリームを製造・販売している。濃縮還元果汁ではなく生の果汁を使用している手作り感と、素材感たっぷりのプレミアムな味わいが同社製品の魅力だ。原料となる農作物は収穫前に生産者を直接訪ねて畑の条件や栽培方法、農薬の使用有無などを確認したうえで契約したものを使用するなどトレーサビリティを徹底して“食の安心・安全”にも努めている。

1988年創業の同社は、2004年に工場を現在のいの町に移転したのを機に本格的な量産体制を整え、国内の百貨店や高質量販店への販路を広げた。同年、「高知県重点製品支援プロジェクト」に選ばれ、自治体の支援もあって取引先は3年でそれまでの10倍を越えた。2011年7月には日本経済新聞社の日経プラスワン「お取り寄せ果実のシャーベットランキング」で全国1位の評価を得る（2011年7月16日付掲載）などお取り寄せやギフトとしても人気のシャーベットだ。

ハワイの展示会でチャンスをつかむ

同社は、2009年に農林水産省・経済産業省が主催する「農商工連携88選」に選ばれた。以前から「いつかハワイの『ABCストア』に自社製品を並べたい」という夢を抱いていた高知アイスの浜町社長は、この頃から海外事業を本格的に展開するため市場調査や営業活動を開始した。また、ジェトロが開催する「貿易実務講座」や海外輸出セミナーへの参加を通じて貿易取引に必要な知識や米国などの関心国のデータ等周辺情報を入手した。2011年に「輸出有望件発掘支援事業」に採択された同社は、ジェトロのアドバイスで国内外の展示会に出展し、海外展開に向けて大きく前進した。ハワイで行われた展示会では、同行した専門家から現地のレストランに強いコネクションを持つ有望バイヤーを紹介され、のちの業務用シャーベット製品の納品成約につながった。しかし、どのマーケットにおいても同社製品の3分の1以下の値段で似たような商品が存在しているため、同社商品の価値を理解してもらい、相場よりも高めの価格設定に納得してもらうまでにはそれなりの時間を要した。自社製品に絶対の自信をもつ浜町社長は自ら現地に出向き、妥協せず愚直なまでに商品の魅力を訴え続けた。粘り強く営業活動を続けた結果、社長の海外展開にかける熱い想いが伝わり、無事契約に持ち込むことができた。



タイ市場もターゲットに販路拡大へ

ハワイでの商談成立後も、香港や台湾などに向けて新たな海外販路を開拓すべく様々な展示会に出展している。浜町社長は、「商品価値を正しく理解して、一緒になって継続的に販路を開拓してくれるパートナーを探すことが、海外進出の成否を分ける」と考える。浜町社長にとって、輸出は単なる事業の拡大ではなく、生産者や従業員の雇

用の場を永続的に確保していくために必要不可欠なチャンレジだ。生産者の顔が見える原料を使い、地元の農産物を使用することで地域の町おこしにもつながっているという誇りと責任も忘れない。「Made in 土佐」のおいしい食品をもっと多くの人に知ってもらうために、高知県産の材料を使った新商品の開発にも意欲的だ。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

有限会社高知アイス

高知県吾川郡いの町下八川乙683

088-850-5288

<http://www.kochi-ice.com/>

2013年3月

桃の輸出で初めての海外展開に挑む



農業生産法人 株式会社内藤農園

老舗桃専門農園が、自社で栽培する桃及び桃の加工食品を海外に売り込むため、香港の食品輸出商談会に参加。初めての商談会で手応えを掴み、海外販路開拓に意欲的に取り組む。

山梨県山梨市 <輸出> 対象国・地域：香港

数量限定の特別な桃

内藤農園は、1968年の創業以来、桃だけを作り続けてきた桃専門の農園で、減農薬、有機肥料栽培による「品質」と「安全」にこだわった桃作りを丁寧に行っている。農業振興地域に指定される同社の畑では、山梨県が定める基準と比較すると、約3割程度も減農薬された安全な桃が栽培されており、同社では親子二代にわたりエコファーマーの認定を受けている。

「量より質」を重視し、数量限定で生産される同社の桃は大きくて甘く、味が濃いのが特徴で、国内の大手百貨店などでも扱われ、贈答用としても重用されている。

じっくり育てた高品質でおいしい自社の桃を海外にも紹介し、「本当の桃の美味しさを知ってもらいたい」との思いから、同社は海外市場へ目を向け始めたが、海外販路開拓の具体的な方法がわからず、施策について悩んでいた。そのような折、国内の展示会でジェットロ山梨から香港での食品輸出商談会の案内を受け、参加を決めたことが同社の海外展開の本格的な入り口となった。

香港の商談会に初めて参加

2013年10月、同社はジェットロが主催する海外の商談会「農水産物・食品輸出商談会 in 香港」に初めて参加。商談会では、同社の桃の品質が評価され、会期中は多くのバイヤーが同社ブースを訪れた。同社では当初、桃の加工品（ネクター、ジャム、コンポートなど）を中心に売り込む予定だったが、実際にニーズが高かったのは青果である生食用桃で、この点は実際に商談会に参加して初めてわかったことであった。一方、果肉をたっぷり使用した完熟桃の加工品も、品質の高さや健康志向（砂糖や添加物を極力使用せず製造）の食品であることが一定の評価を受け、多くのバイヤーの興味を引いた。

同商談会では、現地の食品商社をはじめ、複数社から輸入代理店になりたいとの引き合いがあったほか、輸入代理店が決まったら店頭販売したいという小売業者からの申し出などもあり、初めての海外商談会ながら量、質共に充実した商談会となった（2014年1月現在、数社と商談継続中）。

同社が活用したジェットロの主なサービス・支援

2013年10月～	ジェットロ山梨に貿易投資相談
2013年10月	「農水産物・食品輸出商談会 in 香港」参加
2013年11月	「農産物・食品輸出セミナーシリーズ」参加



香港での食品輸出商談会の様子

以前は、海外ビジネスに対して無意識に壁や枠を作ってしまった同社であるが、同商談会への参加をきっかけに海外ビジネスを身近に感じることができた点でも収穫は大きく、今後は生食用と加工品の両方について、積極的に輸出に取り組んでいく予定だ。

商談会後のフォローアップについては、ジェットロ山梨が丁寧なアドバイス、サポートを行い、同社の海外展開をバックアップしている。具体例として、現地で商談したバイヤーから日本国内での輸送価格の算出について出された課題を、帰国後、ジェットロ山梨に相談して国内輸送にかかる運送業者や費用の情報提供を受け、バイヤーにフィードバックした。この情報を元に国内輸送業者への見積もり取得依頼などが現在進行中である。

輸出実現に向けて

初めての商談会で海外展開の手応えを掴んだ同社は、現在継続中の商談について、確実に成約につながるよう引き続き交渉を続けていく。同時に、香港をはじめとする海外販路開拓に向けて、輸出事業についての人員体制の強化を図っていく。同社の海外への挑戦はまだ始まったばかりであるが、ジェットロから情報提供やアドバイスを受けながら、今後の課題に取り組み、輸出の実現と拡大を目指す。

ジェットロ担当者からの一言コメント

ジェットロ山梨では、香港での商談会に現場アテンドが出来なかったため、商談会の事前事後を通じて本部の担当部署との情報共有を密に行い、商談会後に同社を訪問し、個別のフォローアップを丁寧に行うように留意した。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

農業生産法人 株式会社内藤農園

山梨県山梨市三ヶ所185-1

Tel : 0553-34-9030

<http://www.yamanashipesca.com/>

従業員：8名（季節のパート含む） 資本金：100万円

2014年3月

メイド・イン・ジャパン食材の魅力を世界に発信



株式会社フードランド

日本食材の魅力を世界にPR するため、海外の食品展示会で地元産の三ヶ日みかんを使った加工食品を紹介。オールジャパンの支援体制のもと、海外市場開拓に取り組む。

静岡県浜松市 <輸出> 対象国・地域：米国、フランス、韓国、台湾等

「三ヶ日みかん」の加工食品を開発

静岡県浜松市三ヶ日町で食肉販売業を営むフードランドは、近年、地元産の「三ヶ日みかん」を使った加工食品の開発に取り組み、メイド・イン・ジャパン食材の魅力を世界に発信している。

三代目の中村社長は、地元旅館からの依頼をきっかけに「三ヶ日みかん」を使ったジュースの開発に着手することになり、みかん収穫時に大量発生する出荷不適合品の再利用を思いついた。中村社長は、学生時代に米国留学や食肉専門の業界学校で学んだ食肉加工法をみかんに応用し、みかんを皮ごとペースト化することに成功。みかんは、皮ごと加工することでビタミン等の栄養素が保持され、みかん本来の酸味を引き出すことができる。このペースト化技術の発見がベースとなり、現在は大量生産の体制を整え「三ヶ日みかん」を使ったシャーベットやモナカ等の新商品が次々と生み出され、大手・有名メーカーからの引き合いも増えている。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

2011年6月～	ジェトロ静岡に貿易投資相談
2012年2月	海外ブリーフィングサービス（ソウル事務所）
2012年9月	「米国食品市場開拓セミナー」参加
2013年1月	「Winter Fancy Food Show」出展

オールジャパン体制で海外に挑戦

2010年、同社ではフランスのパティシエからオファーを受け、業務用のみかんペーストを輸出したところ、類をみない丸ごとのみかん味がフランスで大ヒットした。その後、ジェトロの食品輸出アドバイザー（現専門家）との出会いもあり、中村社長は地元のメンバーとジェトロ主催のセミナーに参加するようになった。

現在、同社はジェトロ以外にも浜松市やJAPAN ブランド育成支援等、各方面からのサポートを受け、“オールジャパン”体制で海外市場の開拓に取り組んでおり、フランス以外に、美容・健康意識の高い韓国や日本食人気の高い米国市場にチャレンジしている。

2013年に米国で開催された「Winter Fancy Food Show」には、各県の一流食品メーカーとコラボレーションした商品を持って参戦、そのユニークさが人気を集めた。同社のみかんペーストは、世界に類をみない「オンリーワンの加工原料」であり、発想次第でどんな商品ともマッチングが可能、海外にはまだない新しい商品が生み出されている。



「2013 San Francisco Winter Fancy Food Show」出展風景

同展示会への出展をきっかけに、米国市場への輸出体制を社内で構築することもでき、現在、米国輸出に必要な手続きを行い、米国市場への輸出に向けて大手日系食品商社と契約を進行中である。

地方の魅力をPR

三ヶ日町観光協会会長も兼任する中村社長は、「地方の魅力発信」をテーマに日本各所からのオファーで講演を行い、忙しい毎日を送っている。

貿易については、まだスタートしたばかりで、課題をひとつひとつクリアしている段階であり、2014年度も「Winter Fancy Food Show」に出展した。ジェットロに対しては、展示会でのフォロー、マッチング先の紹介に期待する。

ジェットロ担当者からの一言コメント

ジェットロでは、その都度中村社長のご相談にお応えする形で情報提供を続けてきた。浜松市と連携し、輸出プロジェクトに携わる三ヶ日町の菓子屋、食品メーカーを対象とした「米国輸出勉強会」を開催。米国食品安全強化法への対応法を紹介し、FDA の施設登録を一緒に行った。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社フードランド

静岡県浜松市北区三ヶ日町三ヶ日843

Tel : 053-525-0186

<http://www.foodland.co.jp/>

従業員 : 50名 資本金 : 1,500万円

2014年3月

おいしい健康食「モズク」を使った中華レシピを台湾に紹介



株式会社新垣通商

アジア各国の健康志向の高まりに着眼し、国内向け需要がほとんどだった沖縄県産モズクの台湾輸出に関する商談が成立。モズクを使った高付加価値商品の開発にも意欲を見せる。

沖縄県那覇市 <輸出> 対象国・地域：台湾

モズクの養殖生産量日本一

沖縄県はモズクの養殖量が日本で年間約1.5万トン、国内産モズクのおよそ95%を生産しているが、そのほとんどは国内で消費されており、本州のメーカーがモズクを原料のまま買い付けて本州にある工場に送り、商品加工して全国各地の市場へと供給している。しかし、モズクは商品市場規模が年間およそ200億円に対して原料価格が20億円程度といわれており、生産地・沖縄への利益還元が少ないことが課題で、県内ではこれまでにモズクの産業活性化に向けた各種政策が実施されてきたものの、有効な課題解決策が見出せずにいる。

月間500キロの生モズクを輸出

沖縄で輸出入事業を手がける総合商社の新垣通商は、近年、沖縄産のモズク及び関連商品の海外市場開拓に積極的に取り組んでいる。沖縄県漁業協同組合連合会の要請もあり、同社はジェットロ沖縄に県産モズクの海外展開に向けた相談を行った。ジェットロ沖縄も日本産食品の輸出促進の動きをふまえて、県産モズクのブランド化、高付加価値化を目指していたことから、支援を開始した。

まず同社は、2012年6月開催の台湾最大の国際食品展「FOODTAIPEI 2012」に出展した。また同展示会と並行して県内モズク関連企業3社及び沖縄県漁業協同組合連合会が参加したジェットロ沖縄主催のモズク試食商談会にも参加した。同試食商談会では県産モズクを使った中華料理レシピを考案して紹介したり、モズクに含まれるヌメリ成分「フコイダン」を紹介して、“おいしい健康食”として県産モズクを積極的に売り込んだ。その後も台湾に関するセミナーに参加したり、ジェットロ事業を通じて台湾のバイヤーを沖縄に招へいしてモズク工場の見学会を実施するなど台湾への輸出実現に向けて継続的に動いた。その結果、台湾・台北などで高級日本料理店を展開する台湾企業と生モズクの月間500キロの契約を結びことに成功した。



モズクを使用した商品開発に意欲

同社は、台湾に強固な取引ルートや人脈がある一方で、モズクについては取り扱い経験が浅く、また県内業界とのつながりもなかったが、ジェットロ沖縄とともに沖縄県内の漁業関係者やメーカー、行政機関とのネットワークを構築し、連携支援体制を築いている。国内市場に留まっていた沖縄のモズク産業に新たな道が開けたが、同時に解決すべき点も生まれた。長期の品質保持が難しい生モズクでは海外での販路拡大に限界があり、流通コストの負担が少ない乾燥モズクの海外展開が今後の課題のひとつとなっている。また、同社は国内外に向けてモズクを使った高付加価値商品の企画・開発にも取り組んでおり、モズク饅頭（モズク入り肉まん）やモズク入り点心の市場投入に向けて準備している。

今後は、沖縄県産モズクの海外におけるブランド確立と更なる海外販路の開拓を目指して、ジェットロ支援による商談会への参加や人的ネットワークの構築に力を入れていく。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

株式会社新垣通商

沖縄県那覇市久米2-11-13

098-861-3506

<http://www.arakaki-tsusho.co.jp/>

2013年3月

10年先を見据えて-芋焼酎を世界中で愛されるお酒に



八千代伝酒造株式会社

休業していた芋焼酎の酒蔵を30年ぶりに再開。芋焼酎を世界のアルコール飲料に育てるため、海外見本市への出展を重ねて芋焼酎の海外普及に情熱を注ぐ。

鹿児島県垂水市 <輸出> 対象国・地域：シンガポール、タイ、香港等

休業期間を経て酒蔵を再開

鹿児島県で芋焼酎の酒蔵を営む八千代伝酒造は、30年の休業期間を経て三代目の八木栄寿社長が2004年に国有林「猿ヶ城渓谷」の山間に新しい蔵（猿ヶ城渓谷蒸留所）を建てて復興させた。同酒蔵では、「猿ヶ城渓谷」のきれいな地下伏流水を“仕込み水”に使用し、全発酵工程において「総かめ壺仕込み」製法を採用している。かめ壺に小分けにすることで発酵ムラを起さず均一に発酵させることができ、円熟効果も高まる。また、原料のさつまいもは、安定した品質を保つため自社栽培しており、徹底した品質管理と職人による高度な醸造技術により、芳醇でキレのよい芋焼酎が生まれる。創業当時の銘柄を復刻した「八千代伝（白）」「八千代伝（黒）」は同社の代表銘柄で、発売されると市場でたちまち評判になった。

海外見本市で芋焼酎を売り込む

「薩摩焼酎（芋焼酎）」は、蒸留酒と醸造酒の両方の性質を兼ね備えており、さつまいもが原料という点でも世界的にオンリーワンのアルコール飲料である。“芋焼酎ブーム”などもあって日本全国で親しまれている酒類であるが、海外での知名度はまだ低い。芋焼酎は、風味もよく色々な料理にマッチする。また、常温保存が可能で輸出にも適している。優れた醸造技術と、良質な酒質を持つ芋焼酎を世界中の人に飲んでもらいたいと強く思い、海外への挑戦を決めた。同社は現在、ジェットロの輸出有望案件支援サービスを活用して専門家による継続支援を受けているほか、海外ブリーフィングのサービスにより、タイやシンガポールのジェットロ事務所から各国の法改正や知財に関する情報・知識の提供を受けている。



同社は現在、「THAIFEX 2012」をはじめとする海外見本市・展示会に2～3ヶ月に一度のペースで可能な限り出展しており、その効果もあってタイや香港の日本食レストランで「八千代伝」の取り扱いが始まってきている。しかし、飲食店・百貨店等の小売業者からの需要が高い一方で、現地輸入業者と国内商社との取引がうまく行かず成約を逃すケースが多く、安定した商流の確保が当面の重要課題となっている。同社は長期的視野に立ち、ジェットロを活用するなどして商流を確保した後に、将来的には商社を通さない直接輸出に踏み切りたい考えだ。

10年後は欧米市場へ

同社はシンガポール市場を次なるターゲットに、「鹿児島シンガポール商談会ミッション」にも参加して輸入業者を探している最中であるが、すでに10年先を見据えたプランを立て、夢に向かって着実に動き出している。3年後までにタイ・香港に加えてシンガポール・台湾・韓国への輸出を実現し、5年後までに同地域における取引量を安定・増加させた後は、7年後を目標に東南アジア全域及びオセアニアへ進出、そして、10年後には欧米市場への参入を目標としており、世界進出に向けて引き続きジェットロの支援に期待している。鹿児島県の芋焼酎を世界の酒類へ走り出した夢をつかむ日も遠くないかも知れない。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

海外投資・ビジネスミッションへの参加

日本企業の関心が高い国等に対し投資環境視察や市場調査を行うミッションを派遣しています。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

八千代伝酒造株式会社

鹿児島県垂水市新御堂鍋ヶ久保1332-5

0994-32-8282

<http://www15.synapse.ne.jp/yagishuzou/>

2013年3月

健康ブームに乗って「大麦」を海外にPR



豊橋糧食工業株式会社

健康食として需要が広がる大麦製品の海外販路開拓のため、愛知県内企業との連携を図るとともに積極的にジェトロの支援ツールを活用し、米国や台湾、香港市場の開拓に成功。

愛知県豊橋市 <輸出> 対象国・地域：台湾、香港、米国

食物繊維が豊富な大麦

日本でも数少ない大麦加工会社である豊橋糧食では、日本の伝統的な健康食である「大麦ごはん」の素である押し麦などの大麦製品を製造・販売している。

大麦には食物繊維が豊富に含まれ、食後血糖値の上昇抑制、血中コレステロール値の正常化や便秘解消など、健康面での効果が期待される。

同社では、通常の2倍の食物繊維を含んだ大麦粉を使用して新たな需要を生み出しており、大麦粉を使用した「大麦しめん」や「発芽大麦クッキー」などの独自商品の販売も行う。また、大麦を使った食品レシピを提案し、大麦の普及に努めている。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

2011年8月	「FOOD EXPO 2011」 出展
2011年9月～	ジェトロ名古屋に貿易投資相談
2012年8月	「FOOD EXPO 2012」 出展
2012年8月	「中国・香港／台湾の市場比較と知財セミナー」 参加
2013年2月	「名古屋バイヤー招へい商談会 2013 事前セミナー」 参加
2013年2月	「名古屋バイヤー招へい商談会 2013（春）」 参加
2013年3月	「FOODEX JAPAN 2013」 出展
2013年6月	「FOOD TAIPEI 2013」 出展
2013年6月	海外ブリーフィングサービス（香港）
2013年7月	「食品輸出基礎セミナー～輸出商談成功のための準備～」 参加
2013年8月	「名古屋バイヤー招へい商談会 2013（夏）」 参加
2013年11月	「愛知フェアin香港BtoB商談会」 参加

海外の健康ブームに乗って

2006年、「発芽押し麦」が経済産業省の「新連携」事業（注1）に認定されたことを受け、同社は2011年8月、「FOOD EXPO」（香港）に初めて出展した。この出展を通じて同社は食品輸出に取り組む愛知県内企業の集まりである「愛知県食品輸出研究会」に加入することになった。同研究会では、アドバイザーとして参加するジェトロ名古屋等の支援機関から各種情報提供を受け、共同でイベントなどを企画・開催している。2013年6月には「FOOD TAIPEI」（台湾）に同研究会として出展し、出展者同士で連携してジャパン・ブース全体を盛り上げた。

一方、同社は単独でも海外市場開拓に取り組んでおり、名古屋で開催される商談会やジェトロ主催のセミナーにも多数参加しているほか、貿易投資相談や香港に関するブリーフィングサービス等も積極的に活用し、情報収集している。

近年の海外における健康ブームや健康意識の高まりを受け、米国、香港、台湾への輸出が実現している。

また、2013年2月に開かれた食品輸出商談会においては、米国のバイヤーとの商談が実り、現地の日系スーパー向けに継続的な商流の確立に成功。商談準備も万全で、ニーズに合った商品を提案できたことがスムーズな成約につながり、新規の商品提案も受け入れられた。2014年には、現地販売店での麦ご飯の試食デモ販売を予定している。

注1) 「新連携」事業とは 事業分野が異なる事業者が有機的に連携し、その経営資源を有効に組み合わせて、新事業活動を行うことにより新たな事業分野の開拓を図ること。



展示会におけるプロモーションの様子 (FOOD TAIPEI 2013)

既存市場にしっかりと根付く

同社では、現地語を使った商品のPR に力を入れており、外国語版の商品説明やレシピ紹介のチラシを作成しているほか、SNS などを通じて現地語で情報発信している。

将来的には東南アジア向けにも輸出していきたい考えで、まずは既存市場の足固めをしっかりと行った上で、海外の新規市場開拓に取り組んでいく。

ジェトロ担当者からの一言コメント

同社の海外ビジネスに対する意欲は非常に高く、同社は「愛知県食品輸出研究会」の中核企業として、自社のみならず地域産業全体を盛り上げている。また、ジェトロの事業も大いに、且つ効率的に活用しており、輸出に取り組む企業のジェトロ活用におけるモデルケースとなる。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

豊橋糧食工業株式会社

愛知県豊橋市入船町33

Tel : 0532-45-2155

<http://www.t-ryoshoku.co.jp/>

従業員：15名 資本金：2,500万円

2014年3月

高級鶏卵「熊本の光」を香港に直送

有限会社那須ファーム

ジェットロと自治体の連携支援により、熊本県で初めて鶏卵の香港への本格輸出に成功。産地直送の新鮮卵を通じて“卵の生食”文化を普及して香港市場への浸透を図る。

熊本県宇城市 <輸出> 対象国・地域：香港

徹底した衛生管理で安全な卵を

那須ファームは、アメリカ航空宇宙局（NASA）でも採用されている衛生管理システムHACCP方式を国内の農場でいち早く導入し、消費者に安全でおいしい卵を生で食してもらえるよう徹底した衛生管理を心がけている。また、大型台風が来ても倒壊しないよう鶏舎の設計に先行設備投資するなど長期的視野に立った経営体制を整えている。現在養鶏している7~8万羽のほとんどが熊本県産の飼料米などを餌に飼育されている純国産鶏であり、同鶏舎の鶏卵「熊本の光」は、卵黄にコクがあって後味がさっぱりしているのが特徴のブランド卵だ。ここ数年、鶏卵の国内市場価格は安定傾向にあるが、少子高齢化で市場の縮小は避けて通れないことから、同社では海外輸出による販路開拓を模索し始めた。初めての海外プロジェクトにあたっては、パートナーとの長期的な信頼関係が不可欠との考えから、地方自治体やジェットロなどの支援機関の力を借りることにした。

ジェットロと自治体の連携による支援が不可欠

海外市場への展開においては、ジェットロと熊本県による連携支援体制が大きく作用して、熊本県で初めて鶏卵の直接輸出に成功した。同社はまず熊本県主催の「香港食品ミッション」（2011年9月）に参加した。さらに、ジェットロ香港を訪問して現地の経済情報や食品市場の商習慣などについて情報収集し、香港市場の概況を学んだ。このブリーフィングから得た知識と、「香港食品ミッション」でのビジネスキーパーソンとの出会いが、その後のネットワーク構築や情報収集に役立ち、輸出事業に踏み出す上で欠かせない一歩となった。



2011年10月に熊本県・熊本市・ジェットロ熊本が主催した食に関する商談会では、商談後に香港のバイヤーが同社の養鶏場を視察し、契約に積極的な姿勢を見せたものの、同社に海外取引のノウハウがなかったために商談がストップしてしまった。そこで同社では、ジェットロ熊本に相談を行い、貿易の流れや取引上の重要事項などについてアドバイスを受けたが、ジェットロの実務的なサポートにより弁護士への相談時間が短縮され、弁護士費用を約3分の1程度に節約することができた。また、販路開拓にあたっては、同社社長自ら香港に足を運んで店頭に立つなど熱心な営業活動を続けた。さらに熊本県知事が香港の百貨店幹部に対してトップセールスを行い、「熊本の光」をアピールしたことも後押しして、同百貨店と直接契約を締結、念願であった香港への輸出に成功した。今後も継続的に取引を続けていく見込みであるが、同社の那須社長は、「衛生的な卵であり生でも食べてほしい」と、卵かけご飯などの日本の食文化も普及させつつ、同社製品を香港市場に売り込んでいきたい考えだ。

鶏卵の加工製品の開発にも意欲

同社では、香港に続きシンガポールへの販路拡大を検討しているが、鶏卵輸出にあたってはシンガポール政府の許可が必要なため、ジェットロの海外ミニ調査サービスを活用しつつ関係機関に相談しながら許可取得に向けて動いている。その他、製品の多様化の観点から鶏卵の加工食品についても開発を進めるなど、輸出拡大に向けて奮闘中だ。

ご利用いただいたジェトロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

有限会社那須ファーム

熊本県宇城市松橋町古保山1748-1

0964-32-2796

<http://www.nasufarm.com/>

2013年3月

おいしさと品質にこだわったごま製品を世界へ



九鬼産業株式会社

ごまの総合メーカーとして各種ごま製品を提供する企業が、海外見本市に出展。輸出拡大のため全社で海外販路拡大に取り組み、健康ブームに沸く米国を中心に販路を拡大。

三重県四日市市 <輸出> 対象国・地域：米国、欧州、香港

ごまにこだわり続けて

広大な菜種畑ときれいな水が存在する三重県四日市の地で1886年（明治19年）に創業した九鬼産業は、ごまの総合メーカーとして数々のごま関連食品を製造する。「おいしさ」と「品質」にこだわり、昔ながらの製法を守りながらも、新しいことにチャレンジすることをモットーに、ごまの魅力を追求し続けている。

同社では、FSSC やHACCP など最新の品質管理方法を導入しており、自社で残留農薬検査を行い、安全な原料のみを使用している。主力製品であるごま油は、抽出法ではなく、昔ながらの伝統にこだわった連続式圧搾法（注1）を採用している。また、ごまの皮をむく工程では化学薬品を使用せず、物理的な摩擦による皮むき工法で生産される。そのため、ごま本来の味が引き出されるのが同社製品の特徴だ。

また同社は、生産者の収入向上を目的に、途上国の人々による生産物を適正な価格で取り引きするフェアトレードにも積極的に取り組んでいる。2012年3月には、国内のごま専門メーカーとしては初の認証商品である「九鬼フェアトレードいりごま白」を製品化した。製品化に先立ち、社員がニカラグアの生産者を訪問するなど、生産者の顔が見える商品を消費者に提供できるよう努めている。

注1) 連続式圧搾法とは、薬剤を使わない昔ながらの伝統的な方法で、圧をかけごまをすり潰して搾る。

全社的に海外に注力

同社では、およそ40年前から輸出を始め、現在は米国、欧州、香港などに向けて、ごま油や練りごまなどの自社商品全般を輸出している。現状、同社の輸出比率は年商の数パーセントであるが、海外販路拡大を図るという目標を掲げ、全社的に輸出拡大に取り組んでいる。特に、若手社員を極力海外に出張させ、海外担当以外の社員にも現場を知る機会ができるよう努めている。

同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

2012年6月	「Summer Fancy Food Show 2012」出展（ニューヨーク）
2013年6月	「Summer Fancy Food Show 2013」出展（ニューヨーク）
2014年1月	「Winter Fancy Food Show 2014」出展（サンフランシスコ）
～現在	ジェトロ三重、大阪本部に貿易投資相談
～現在	セミナー多数参加



展示会出展風景

米国の需要を取り込み、販路を拡大海外20カ国へ

同社は、2012年度よりジェットロの事業を活用し、米国市場開拓のため、「Summer Fancy Food Show」などの食品関連の海外見本市に出展している。出展に際しては、ISO、HACCP、Kosher 等の認証を取得し、米国内向け需要を確実に取り込むための準備を整えた。また、会期中の展示ブースでは、現地の人々が好むポップコーンやチョコレートなどのお菓子類と組み合わせて試食品を提供、同社のごま商品の品質の良さをアピールし、来場者の目を引いた。

商談においては、担当者自らが英語を駆使してバイヤーに積極的にアプローチし、会期後は、フォローアップのため、なるべく早く商談相手を再訪。社に頼らない営業で着実に成果を生み、米国内で販路を広げている。商品の価格や商流、決済条件等、なかなか条件が合致しないケースもあるが、粘り強く交渉を続け、成約に結びつけている。

同社は今後、新規市場開拓のため、中小企業単独では訪問が難しい国、地域（中東など）について、ジェットロの協力を得て、市場調査等を試みたいとしている。

ジェットロ担当者からの一言コメント

「Summer Fancy Food Show 2012」において、ジェットロがバイヤーに対して行ったアンケートでは、出品企業中同社への関心が最も高かった。健康ブームが起きている米国で注目され、ごまの可能性を広げている点でも市場の拡大が見込める。同社は今後も海外展示会の出展を予定しており、ますますの成果が期待される。

ご利用いただいたジェットロのサービス

展示会・商談会への参加

海外販路開拓のきっかけとなる展示会・商談会への出展をサポートします。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

九鬼産業株式会社

三重県四日市市尾上町11

Tel：06-6228-7061（大阪営業所・貿易課）

<http://www.kuki-info.co.jp/>

従業員：187名 資本金：6,000万円

2014年3月

省くことよりも、貫くことを志として



目野酒造株式会社

アジア圏を中心に海外市場開拓を目指す筑後・柳川で唯一の酒蔵が、ジェトロ専門家の支援を受けながらバイヤーとの商談を継続した結果、現地販売代理店契約に成功。

福岡県柳川市 <輸出> 対象国・地域：韓国、シンガポール、台湾、中国、香港、オーストラリア

筑後の水郷・柳川が生んだ名酒

目野酒造は北部九州に位置する福岡県柳川市において、1890年（明治23年）に酒造業を創業した。それ以前は筑後地方の特産品であったハゼの実を取り扱う商売をしており、遠い昔には南蛮貿易も行ってた。そのため当地は大変栄え、豊かな文化が育ったと古文書にも記載されている。

柳川は筑後川が有明海に注ぐ大地に水路の根を張り巡らす水の都であり、厚い貝殻層から出る伏流水は酒造用水に適しており、その肥沃な筑後平野は最適な酒造原料米を生産している。このような土地ならではの本物の地酒づくりにこだわって生まれた清酒「国くにのこつぎの寿」は、他の土地にはない、筑後・柳川の味わいを醸し出している。

“省くことよりも、貫くこと”を志として、丁寧にじっくり工程を重ねる昔ながらの製法で「国の寿」は造られる。手間をかけて厳選された素材は、精米、洗米、麴づくり、酒母づくり、もろみ発酵などの工程を経て、「国の寿」ならではの味をかたち造っている。

酒造りに携わる柳川杜氏は、各地で活躍する酒造り集団を育成してきた土地柄であり、酒造りに不可欠である「水・米・人」が揃い、その上四季折々の豊かな自然環境があって初めて地酒は誕生すると考えられており、また伝統の上に常に新しさを加え、お客様のニーズに敏感に対応する柔らかな心を大切に、研究心と向上心を持ち続けたいと考えている。

酒蔵が地域に存在することは、豊かな美しい自然が生き続けているひとつのバロメーターであることを信じて安易に妥協することなく、目標とする酒造りに向かって努力している。また同社では、伝統的な清酒だけではなく、時代のニーズに応じたユニークな焼酎・リキュール類も製造している。

アジア市場に販路を拡大

国内においては、地元・柳川を中心としたビジネスを展開する同社であるが、現在は国内主要都市並びにアジア圏をターゲットに、特に香港、韓国、台湾への販路拡大に力を入れている。かねてより海外志向のあった同社は、海外事業展開を目指して2011年にジェトロの「輸出有望案件発掘支援事業」に採択され、以後、海外事業に対するジェトロの支援が本格化した。同社は、専門家から海外展開に関する商標登録の重要性等についてアドバイスを受けたほか、香港の輸入卸会社の特徴や商談手法について専門家を交えながら打ち合わせや協議を重ねた。さらに、香港最大の食の見本市「FOOD EXPO 2011」をはじめとする見本市や展示会、ジェトロ主催による食品輸出に向けた大型商談会「九州食品輸出商談会in 大分」（2011年10月）等の商談会に参加して、海外市場展開に向けて積極的に活動している。「FOOD EXPO 2011」への出展を機に、専門家から紹介を受けた現地バイヤーとの商談がスタートし、約1年半かけて販売店契約を結ぶことに成功するなど具体的成果を上げている。



同社では香港や台湾、韓国などのアジア圏を起点とした取引を行うことができる
社内の基盤づくりを目標として、今後もジェトロ事業を活用しながら海外販路の
拡大を目指す。

ご利用いただいたジェトロのサービス

輸出有望案件支援サービスのご利用

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です。

貿易投資相談

本部（東京）、大阪本部、国内各地の貿易情報センターなどでは、お客様から電話、FAX、E-mailで寄せられるご相談にお答えします。

目野酒造株式会社

福岡県柳川市三橋町百町766

0944-72-52548

<http://www.kuninokotobuki.co.jp/>

2013年3月