



株式会社 北毛久呂保

群馬県昭和村地域で収穫したこんにやく芋(粉)でこんにやくを製造・販売。こんにやくを使った麺やジャーキーなどオリジナル製品も展開。アラブ・ドバイの展示会に参加以降、精力的に海外へチャレンジ

展開国・地域 2018年 香港、シンガポール

企業情報 所在地: 群馬県利根郡
設立: 1974年6月

従業員数: 14名
URL: www.kuroho.com

事業内容 各種こんにやくの製造・卸



1 展示会に参加する兵藤社長。言葉の壁はあるが、持ち前のコミュニケーション能力で、ジェスチャーを駆使しながら参加者と交流する

2 3 4 各地で行われる展示会・試食会は好評を博している



海外挑戦は中東から。セオリーの逆順に世界を回る

海外デビューは、2010年に群馬県昭和村の商工会で展示会に参加したアラブ首長国連邦のドバイでした。3種類のこんにやくを持って参加しましたが、「スライミー!」「グチュグチュして気持ち悪い!」って言われました。すごく興味は持たれ、商談もしましたが、こんにやくという食べ物の知名度が全然ないから「売るならテレビCMをしてくれ」と言われ、その時点での輸出は現実的ではないと思いました。その後、村との交流が始まったロシアにも行きましたが、同じような反応でしたね。「こんにやくは健康的だ」と言ったら、「なら、臨床試験をした結果を提示してほしい」とも言われました。その後、日本のテレビ番組に出演したこともあって声を掛けていただくようになり、米国、香港、シンガポールと回りました。輸出って、東南アジアからスタートして、米国、ヨーロッパ、中東っていくことが多いですけど、うちの場合はまるっきり逆回りでしたね。

東南アジアで徐々に広まるこんにやくの魅力

「このお菓子やハンバーグはこんにやくで作っています!」と説明しても驚かれないのですよ。日本との反応の違いを体感して、こんにやくの知名度が低いということに初めて気が付きました。そうした中でも、東南アジアではこんにやくで作った麺の反応がとても良かったです。シンガポールには味付け用のタレも持っていったのですが、現地の人には美味しなかったみたいで「味付けは自分たちでやるからタレはいらない」と言われました。でも、こんにやくは自由度が高いですから、それは良かったなと思いました。日本で言うナポリタンみたいなもので、食材だけを卸して味はそれぞれの国で進化してもらえればと思っています。あと、香港ではジェット口の商談会をきっかけに、夏限定でしたが香港のスターバックスコーヒーで、こんにやく麺を使っていたいただきました。この時の商談時間はとても短かったんですけど、決まるときは決まるものですね。

助けてくれる人はいる。まずは行動を起こすこと

現地との直接取引はハードルが高いので、日本の問屋さんを通して海外に販売していく方が楽だと思います。ただ、同時に現地で販売に携わる方で良いスピーカー役を見つけることも大切ですね。弊社の場合は自社の商品以前に「こんにやく」を広めてくれる人の必要性を痛感しました。また、国内の展示会も同様ですが、一回の出展で大きな商談につながることはなかなかないです。何度も顔を出してつながっていくというのは、世界が舞台でも同じだと思います。あとは、セミナーなどに参加して、自社の分析しておくのも大切ですね。前のめりにやっても失敗するから、世界の中で自社が置かれている状況や立ち位置を考えて戦略的に進めていく必要があると思います。ただ、ちゅうちょしていても何も始まりません。まずは一步踏み出すことが重要です。実際に動いてみると、ジェット口もそうですが、助けてくれる人は沢山います。



代表取締役

兵藤 武志 氏

海外との壁を作らずに、国内営業の延長線として、まずは一步踏み出してみれば

ジェット口群馬からのポイント



北毛久呂保の強みは、さまざまなこんにやく製品を自社で開発から生産までできることと、社長自ら展示会・商談会に出て積極的にコミュニケーションできることです。その強みを生かし、香港、沖縄での日系商社との商談会での話がつながり、2018年夏の香港スターバックスへのこんにやく麺の供給につながりました。ジェット口群馬主催の各種ワークショップにも積極的に参加いただき戦略を磨かれています。今後もそうした強みを生かしつつ、各国の事情に合わせた戦略とアプローチでさらなる販路拡大に期待しております。