

日本ニーダー株式会社



日本ニーダー株式会社 本社工場

家庭・業務用の「パン捏ね機 (kneader、ニーダー)」や「発酵器」など、食品加工機の製造、販売および研究開発を行う。パン・うどん・そば・生パスタなどの生地を手ごねのようにこね上げることができる。また、同製品を利用した料理教室の企画や新店舗開業のコンサルタントもやっている。

■ 市場調査結果に基づき、ターゲットを変更

海外からの引き合いをきっかけに、当社の捏ね機や発酵器がパンだけでなく、麺・ピザ・中華まんなど様々な生地の製造に海外で活用されていることを知り、海外市場でのニーズを強く感じたことで、当社製品の輸出を考えるようになりました。

数年前より東南アジアを中心に営業活動をスタート。台湾・タイで販売代理店を見つけるなどの成果を得ましたが、初めての海外取引では苦労することが多く、例えば、タイへの輸出の際には、EPA（経済連携協定）税率の適用を受けるための原産地証明書の提出を輸入者側から求められ、貿易実務についての知識が無いなか苦労しながら取得したこともありました。

TPP（環太平洋パートナーシップ）協定の政府間交渉が進むなか、米国市場を意識するようになり、「日本の美味しいパンを作ることができるパン捏ね機は、パン食文化の本場・アメリカでも売れるはず！」との思いから、2016年5月、ジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」による専門家の支援を申し込みました。

当社の海外ネットワークも活用しながら、ジェトロ専門家とともにジェトロの海外ミニ調査や、プラットフォーム事業での現地パートナー候補企業のリストアップやマッチング支援を利用したり、米国ラスベガスの海外展示会を視察するなど、米国の市場調査を進めていきました。

しかし、結果は、文化・嗜好の違いから、米国人が日本のパンを美味しいと感じることは多くなく、「日本のフワフワな美味しいパンができる！」は売り文句にならず、すぐに参入することは困難だと結論。米国については、現地でも受け入れられる方法・戦略を中長期的に検討していきながらも、まずは比較的食文化が近いこと、すでに多くの引き合いがあったこと、またジェトロ専門家のネットワークもあることから、中国・香港にターゲットを変更しました。

■ Hofex香港出展、販売代理店の決定

香港での市場開拓を目指すにあたり、2017年5月総合食品見本市「Hofex」香港のジェトロブースに出展することを決めました。出展準備のため、ジェトロ専門家と何度も面談を行い、ブースレ



(上) パン捏ね機 (ニーダー)
(下) 発酵器



Hofex香港のジャパンブース出展の様子

アウトに関する相談や、当社製品をブース内でPRする料理専門家を紹介してもらうなどの支援を受けることができました。

また、事前に代理店候補と交渉を重ねたことで、会期中に正式に代理店契約を合意することができ、同代理店を通じて現地料理教室などへ正式に輸出することに成功しました。食品展示会での出展は、他の出展する食品企業との相乗効果も生まれ、多くの集客につなげることができました。

当社製品は、他の機械製品と異なり、有名料理家が料理教室で利用した実績やSNSでの評判が重要となるため、現地代理店と協力しながら更なる販路拡大を目指しています。

■ 「Compact & Smart Bakery」を提案！

当社は製品を売るだけではなく、使用方法をレクチャーする「体験型のHow to」も顧客に提案しています。美味しい日本のパンの作り方を広げる「Create Market」という戦略を海外代理店にも依頼して、香港のみならず海外展開を進めていきます。

今後の販売戦略として、業務店向けに「Compact & Smart Bakery」も提案していきます。個人事業主が小規模なベーカリー、カフェ、レストランなどを開業する際に、当社製品を活用することで、省スペースかつ最小限の設備投資でスムーズに新規開業や業態変更ができます。海外代理店とともに一貫したサポートを提供していきます。

また、家庭向けには「"インスタ映え"するオリジナル性のあるパン作り」を提案しています。当社製品を活用したメニュー提案など、色々な種類の手作りパンを身近に体験できることをPRしていきます。現地の料理教室との連携や、機器の貸出サービスなどを通して、より多くの方に「楽しく美味しいパン作り」の体験をしてもらい、購入者の拡大を目指していきます。

☞ 利用したジェトロのサービス

「新輸出大国コンソーシアム」専門家による個別支援サービス、ジェトロメンバーズ、海外ミニ調査サービス、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム

☞ ジェトロ活用のメリット

海外ビジネスでは、言葉や文化の違いだけでなく、市場調査、契約交渉、原産地証明書の取得方法、海外貿易特有の専門用語やルールなどがわからず困惑することがとても多くありました。しかし、疑問点や問題点をジェトロ担当者や専門家に相談することで適切な助言をもらうことができ、当社単独で取り組んでいた時よりもスムーズにビジネスができるようになりました。

ジェトロ横浜 古城達也

米国での市場調査の結果、ターゲット市場を変更する判断を下すなど、ジェトロサービスを上手く活用している企業です。これから中国・香港、そして米国、世界へ、同社製品とともに日本のパン作りを広げていってほしいと思います。



同社ブースにて (中央)