

## 株式会社小谷穀粉

1932年創業。茶ティーバッグ等商品の製造・販売を行っており、自動化された量産設備による低コスト生産が可能。これまでシンガポール、マレーシア等へ輸出を行っており、2015年以降は「Hot Green Tea」分野でシンガポールシェアNo.1となっている。シェアNo.1の商品力を武器に、さらなる海外販路開拓に取り組む。



株式会社小谷穀粉  
代表取締役 小谷和弘

### ■ 自社商品同士の価格競争を防ぐため直接輸出に

当社は、高知県内の食品企業の中でも事業規模が大きく、大規模発注にも対応が可能であることから、国内大型スーパーのOEM商品を製造するなど、高品質な商品を展開しています。

海外は、もともと東南アジア市場を中心に緑茶ティーバッグ商品の間接輸出を行っていました。しかし、2013年私がシンガポールへ初出張した際、様々なインポーターによって当社商品同士で価格競争になっている売場を目撃しました。この状態では健全なブランド構築ができないと判断し、輸出戦略見直しの検討を開始。輸出先の把握に努めると共に、未開拓の市場では私自身がリーダーシップをとり、自社での直接輸出にも取り組み始めました。

しかしながら、直接輸出に切り替え、さらなる新規市場へ販路開拓を進めていくうえでは、輸出相手国の規制や、その対処方法に関する情報収集が課題となりました。また、輸出経験のない国・地域の有力な現地ディストリビュータに関する情報不足が課題となっていました。そこで、2013年ごろから、これらの情報を求めてジェトロを利用しはじめました。25年前からジェトロメンバーズに加入してはいましたが、利用は輸入にかかる情報収集がメインでした。輸出についてもジェトロを活用するようになり、各種セミナーへの参加や貿易相談を通じて情報収集、現地規制への対応を進めるようになりました。

2015年にはシンガポールの「Hot Green Tea」分野でシェアNo.1を達成。その基盤をもとに、東南アジアでの緑茶ティーバッグを主力とした商品の直接輸出への転換にあわせ、これまで消極的にしか対応できていなかった海外からの引き合いにも積極的に対応を進め始めています。

### ■ 積極的な海外営業にジェトロを活用

新規市場への販路開拓には、ジェトロの展示会・商談会への出展支援を活用しています。2017年度は、「ANUGA」（ドイツ）、「Gulfood」（UAE）、「Food & Hotel Malaysia」（マレーシア）への出展、オーストラリア、タイ・バンコクでの商談、「日本の食品」輸出EXPOなど多くの展示会・商談会に参加しました。パートナーのいない国・地域ではインポーター探し、すでにインポーターがいる地域では販売先（小売店・外食）探しと、目的を明確にしたうえで参加するよう心がけています。展示会出展は費用がかかりますが、ジェトロメンバーズであれば出展費が10%割引されるため、負担を少なく出展することができます。



主力製品の煎茶、玄米茶、ほうじ茶

2017年5月からは輸出有望案件支援サービスに採択され、専門家が同行出張し、現地での販路拡大についてアドバイスしてもらうなどサポートを受けています。

また、ジェトロが実施するカンボジアでの展示会出展やラオス・ベトナムへのミッションにも参加し、日本食の新興市場での販路拡大を目指しました。今後のマーケットの成長性を見込み、早い段階から自社商品を売り込むことで、将来的な輸出拡大につながるよう世界各国で積極的に営業を行っています。

ジェトロの商談会に参加した後は、有力な現地取引先との商談を必ず継続するようにしています。商談の中で明らかになった現地制度・規制に関する課題は、随時ジェトロに相談することで解決しています。また、単発の取り組みで終わらせるのではなく、繰り返し出展することが、販路構築・拡大のためには重要と考えているので、これからも継続して参加していきたいです。

当社の強みは、注文に応じた数量を現地に合わせた価格で提供できる商品力です。以前から輸出しているマレーシア・シンガポールではクレームも発生していないことが、期待に応える品質の証明となっています。積極的な営業を通じて現地の声を聴き、「良い品質の商品を現地人の手に届く価格で」提供していく方針です。

すでに社内には海外担当として貿易実務、輸入規制対応の担当者をそれぞれ配置しています。私自らも貿易実務の講座を受講して、輸出に関する知識を蓄積しています。さらに、2018年1月から英語人材を新たに採用しました。今後も海外営業担当を採用する予定で、社内体制の構築にも力を入れています。

目標は2020年に10億円の輸出額を達成することです。私が現役のうちに、さらに60億円まで伸ばすことが大きな目標です。そのためにも、まずは世界各国のジェトロ展示会・商談会に参加し、積極的に営業を行っていきます。

#### ☞ 利用したジェトロのサービス

展示会・商談会への出展支援、ジェトロメンバーズ、輸出有望案件支援サービス、貿易投資相談

#### ☞ ジェトロ活用のメリット

展示会への出展は、単独では費用・集客の面で困難が多いですが、ジェトロのジャパンパビリオンへの出展であれば、それらの手間を大幅に削減できます。単独で出展した際には、両隣ブースがどちらも当社と関係ない製品が並び集客に苦労したことから、ジャパンパビリオン出展のメリットを痛感しました。

#### ジェトロ高知 村上雄哉

シンガポール、マレーシアでの実績を持つ商品力に加え、数々のジェトロの展示会・商談会に参加するなど積極的な営業を行っていることが同社の大きな強みとなっています。



株式会社小谷穀粉 代表取締役：小谷和弘

高知県高知市高須1丁目14-8 Tel:088-882-2645  
http://www.osk-odani.co.jp/

従業員：200名 資本金：8,500万円  
事業内容：穀粉、穀物、麦茶及び緑茶等の茶類全般の加工、製造、販売  
目的：輸出  
対象国・地域：シンガポール、マレーシア、インドネシア、ベトナム、カンボジア、ミャンマー、ブルネイ、ラオス、タイ、EU、UAE等