株式会社グランプラス

ベルギー産チョコレート原料を使った高級チョコレート菓子の製造販売を 行う。モンドセレクションの最高金賞を受賞した同社の商品は海外でも人 気を博す。2015年にマレーシアへの販路を開拓し、アジアを中心に展開中

展開国·地域

2007年 中国 2015年 マレーシア 2016年 香港

2017年 タイ 2018年 韓国、米国

企業 所在地: 千葉県八街市

所在地: 千葉県八街市 従業員数: 80名 設立: 1991年10月 URL: http://grand-place.co.jp/

事業 内容 チョコレート菓子の製造、販売、OEM生産





専門家からのポイント

国内が堅調である今だからこそ海外に着手

弊社は創業以来、ベルギー産チョコレートで作った菓子を国内で販売しています。弊社の商品は、2013年から連続でモンドセレクションの金賞や最高金賞を受賞しており、自社ブランド「グランプラス」で販売するほか高級ホテル、航空会社、老舗菓子店、チョコレートショップ、そして海外有名ファッションブランドなど向けにOEM生産した高級チョコレート菓子としても好評をいただいています。国内のチョコレート需要はこれまで堅調に増えていますが、バレンタインシーズンといった冬場が中心であること、人口減少に伴う国内市場の縮小が見込まれることから、新たな市場の開拓が課題となっていました。海外には2007年から商社を通じて中国に販売していますが、自社として取り組み始めたのはジェトロからの案内で出展した2013年10月にシンガポールで開催された日本食品総合見本市OISHII JAPAN 2013からです。しかし、当初は何から手をつけたらよいかも分からず、行けば何とかなるだろうという感じで参加しました。

展示会は継続したフェイス・トゥ・フェイスの商談ができないのが難点

OISHII JAPAN 2013では、ブースのディスプレイがきれいだったこともあって展示会主催者から表彰され、現地の日本食レストラン経営者などから引き合いをいただきました。しかし、具体的な取引条件などは帰国後にメールで連絡を取り合うことにしました。入金を受けたら商品を送りますよと伝えたのですが、結局入金がなされず、そのうち連絡も取れなくなりました。翌年のOISHII JAPAN 2014にも参加し、現地の小売店などから関心を寄せられたものの、成約には至りませんでした。展示会は商品を見せられるのが魅力ですが、継続したフェイス・トゥ・フェイスの商談ができないのが難点です。現地に信頼できるパートナーがいてフォローアップしないと実商いに結び付きづらいですね。商品が動き出したのは、マレーシア・クアラルンプール国際空港近くの三井アウトレットパークにメード・イン・ジャパン商品のアンテナショップがオープンすることになり、商品を探しているとジェトロ千葉経由で引き合いを受けてからです。

商流をきちんと固め、モノを流せる仕組みづくりが大事

2015年5月に弊社の商品提案が採用され、商品渡しは日本国内で、コストや為替リスクなどを軽減した販路構築ができました。さらなる販路拡大を目指し、2016年9月からジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を受けました。専門家には海外展開戦略や販売ルート構築のアドバイスを受けるほか、海外バイヤーの紹介やタイのTHAIFEXや香港のFOODEXPOといった見本市での商談をサポートしてもらいました。現在、国内商品渡しで中国やマレーシア、香港、韓国とは継続的に、タイと米国とはスポット的に取引をしています。ここ数年の取り組みで、現地消費者の味の好みや競合する他国商品との差別化方法も見えてきました。弊社のような対面説明型商品はどうしても海外に持っていくと値段が高くなります。商流をきちんと固め、モノを流せる仕組みづくりが大事です。今後は、海外販売用のパッケージデザインを作成するなど、海外消費者を意識したブランドカの向上に努めていきたいと思います。

グランプラスは、日本が誇る高級チョコレート菓子のメーカーということで、価格に左右されない、本物の価値が分かる現地企業との商談に絞り込むようアドバイスさせていただきました。海外展開においては、現地のニーズに合わせていくことも重要ですが、あえて妥協をしないという姿勢もまた成功要因となります。直近では、中国語と英語に堪能な社員さんも採用され、マレーシアでの現地生産をにらんで活動されています。今後も、価値観を共有できる現地企業との信頼関係を大切にしながら、世界にチャレンジされていくことを期待しています。