



# 有限会社 精肉のオクダ

食肉を中心に地元同業者と協力して、畜産農産品を輸出。十数年前にUAEへ業者を介して輸出した経験があるが、本格的に始めたのは「新輸出大国コンソーシアム」が始まった2016年から

展開国・地域 2016年 シンガポール、香港、台湾

企業情報 所在地: 三重県名張市 従業員数: 80名  
設立: 1983年9月 URL: <http://www.okuda-igaushi.com/>

事業内容 農産品、加工品、食品、食肉の販売、輸出、食品卸問屋、レストラン経営



- 1 台湾でのプロモーションの様子。奥田氏による調理実演①と、生産農場の紹介②
- 2 焼肉レストラン奥田の外観。1階が精肉店、2階は焼肉レストラン
- 3 焼肉レストラン奥田内観



## 海外へ行き「こんだけ食が違うんや」と驚いた

2009年ごろにUAEから「肉を輸出しませんか?」と連絡がありました。UAEへの輸出は羽曳野にある業者しかできないということで、そこをお願いしたのが輸出の始まりです。今もハラールという独特の法律があるアラブ関連の取引は、その方に頼んでいます。しかし、海外輸出へのスイッチが入った最初の瞬間は、ヨーロッパ旅行に行った時でした。現地の食事情を目の当たりにして、こんだけ食が違うんやと驚いたことからです。さらに海外も勉強していい肉を作っているなど。日本も霜降りは大事だけど、その中に日本の味っていわゆるものをもう一回作り直さなければ世界と戦っていけないと感じました。それに三重県名張市の人口は2009年に8万3000人だったのが、今は7万9000人。この先も減り続けると食が余ります。地元、ひいては日本が生き残るため、食肉はもちろんのこと、地元の農産品を外向きに持っていきたいということで、地元の畜産・農業の仲間たちと海外輸出に取り組んでいます。

## ジェット口の専門家には、すごく助かっています

ジェット口に「新輸出大国コンソーシアム」専門家の派遣をお願いしたのは2016年です。自力でがんばろうかなって思っていたんですけど、やはり言葉の壁があったり、国の状況も分からない。そのため攻め方が分からないのですが、どうしたらいいですか?と相談して香港へ一緒に行きました。同行した専門家は、イベントで自分が通訳と共に商談していると、助っ人として自分の聞き逃していることも聞いておいてくれるんです。弊社の話も聞いてくれているから、自分たちの長所を理解してアピールもしてくれます。さらに別の人の話も聞いておいてくれて、2人掛かりで商談の席で攻めることができました。こちらからタイへ行きたいと言った時は、タイの輸出量と輸入量のバランスシートを見せてくれたり、他社の動向を分かる範囲で教えてくれました。ほかにもお客様の情報をくれたり、どうやって攻めるか予想を立て、デモンストレーションできる場所ならこの食材を持っていかとか、一緒に作戦も立ててくれるので、すごく助かっています。

## とにかく現地に見に行く

とにかく現地に見に行くことですね。その国ってどんなもんなのか、それが正しいのか間違っているのか、いけるのかいけないのか。そういうのも含めて見て欲しい。そこで、自分が閉ざしている心をどう開かかっていうのが大事です。海外のイベントへ行けば、ボロボロになって帰ってくるかもしれない。だけど、今、こんなのが流行っているというような情報は得られて、何を攻めるべきか状況が分かってくる。これは、現地に行かないと分からない。日本語しかしゃべれなくても、通訳もジェット口もいて助けてくれます。あれこれ考えていないでとにかく行って、自分の頭でどうするか考えて欲しいと思います。そして、ジェット口に助けてもらう。どうすればいいかの確かなアドバイスをくれます。その国の経済がどう変わって、食がどう変わるかを見ながら攻め込む。時代の流れに合わせて物売りをしていかないと、先はないと思います。



代表取締役

奥田 哲也 氏

地元、ひいては日本が  
生き残るため、  
地元の仲間たちとやっています

専門家からのポイント



精肉のオクダの特徴は、輸出を行う際に自社商品だけでなく地元名張市の他社製品も併せて輸出することを念頭に商談に臨まれていることです。このため、同社は地元名張市だけではなく、三重県内の各事業者と常時情報交換をされています。香港への輸出案件も交流活動の中で、現地の若手輸入事業者と出会うことにより始まっています。加えて、地元三重県庁との相互の信頼関係があることも大きなプラスとなりました。奥田社長の幅広い視点と度量の大きい経営姿勢、そして人望厚い人間性が中心にあるのは間違いありません。