



三栄鶏卵株式会社

2008年に自社養鶏場の運営を開始。2012年にシンガポールAVAから採卵鶏農場の認定を取得。同年に「まんげつ濃厚卵」の輸出を開始し、2018年は年間8トン輸出

展開国・地域 2017年 シンガポール

企業情報 所在地: 愛知県岡崎市 従業員数: 41名
設立: 1980年4月 URL: <http://www.sanei-tamago.com/>

事業内容 鶏卵(生食用)および加工卵販売・卸、生産



- 1 2016年に「シンガポール伊勢丹」で行ったデモンストレーションの様子。毎年、自社スタッフを派遣して厚焼き玉子づくりを演習している
- 2 日本の卵の価値を伝えるため、おいしい食べ方も合わせて提案
- 3 シンガポールに輸出している「まんげつ濃厚卵」と「三栄たまごPREMIUM」



手探りで切り開いた輸出までの長い道のり

私は大学卒業後、食品商社に勤めていました。そのため、国内も海外も商品の流通は、物流の違いだけという認識でした。そして弊社にも、「まんげつ濃厚卵」という世界に誇れる自社ブランド卵があるのだから、必要とされる国に届けたいと思って、2009年から海外輸出に向けて動き始めました。当時、生卵が輸出できる国・地域はシンガポール、香港のみでした。日本もまだ海外輸出の体制が十分ではなかったので、輸出に関する情報が全くない状況でした。ほとんど手探りで思い当たる機関に尋ね、最後にたどり着いた農水省でようやく、シンガポールの輸出規定に関する書類を入手できました。しかし、これで一件落着とはいかず、結局、規定をクリアするのも輸出ルートを探すのも自分で行いました。途中、何度も心が折れそうになりましたが、申請手続きと並行して現地大手日系デパートと契約の話を進めていたので、何とか張り切って2012年によく申請許可を取得できました。

価格競争から脱却して価値を売る輸出を目指して

輸出国をシンガポールに決めたのは、商品よりも「価値を売りたい」と思ったからです。香港は日本の都道府県機関に施設登録を行うことで輸出できるのに対し、シンガポールは同国が定めた養鶏場の認定取得が必要でした。そのためハードルが高く、現在も日本から卵を輸出している企業は6社のみです。弊社が許可を取るまで10年もの間、日本からの新規参入が途絶えていました。だからこそ、日本のおいしい卵を待っている人がいると思い、価値を売ることにつながると考えました。輸出が始まると同時に、店頭でデモンストレーションを行いました。「まんげつ濃厚卵」とローカルの卵で温泉卵を作り、食べ比べてもらったところ現地消費者の反応は上々で好感感を得たことを確信しました。ローカルの卵に比べて割高でも、おいしいと思った人たちが納得して買ってくださいました。今でもデモンストレーションを大切にしている、年4~5回は行っています。店頭立つスタッフは玉子焼き職人に教えるを請い、完璧な厚焼き玉子が焼けるようになりました。

ジェットロのネットワークで夢が現実に

シンガポールへの輸出が軌道に乗ると、フラッグシップになるレストランと契約したいという新たな夢が生まれました。狙いはただひとつ、シンガポールのランドマークとして一躍有名になった「マリーナベイサンズ」でした。レストランに関しては全くルートがなかったので、2017年にジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家による輸出支援サービスを利用しました。専門家の方に「マリーナベイサンズ」の話をする、彼の知り合いの知り合いを通じて、ホテルに入っているミシュラン二つ星レストラン「ワクギン」のスタッフとつながることができました。サンプルを渡すことができ、契約につながりました。私もそれなりのネットワークを築いて来たつもりでしたが、ジェットロのネットワークは一民間企業には到底及ばないものでした。現在は台湾への輸出を視野に、ジェットロの商談会に参加したり、現地プロモーションに向けて準備を進めています。折れない心とネットワークがあれば、どの国でも道は開けると信じています。



代表取締役社長
市川 尚宏 氏

商品を売るのではなく
おいしさを伝える。
ストーリーを大切にして

専門家からのポイント



「日本の高級濃厚卵を世界へ」をテーマとした三栄鶏卵の輸出への取り組みは、シンガポールにおいて「EGGではなくTAMAGO」として受け容れられています。同社の成功要因として、業界分析力を生かした標的顧客の選定眼と間髪入れない超高速アプローチ力が挙げられます。また、年間複数回におよぶ売場での地道な実演デモンストレーション活動も忘れてはなりません。そのため、毎回スピード感のある対応支援を心掛けました。今後、シンガポールでの販売モデルをアレンジし、台湾や米国市場へもトライする予定です。