



卸売業

# 東京拉麺株式会社

1935年創業、即席麺および乾麺を製造。2010年から輸出を開始し、現在は10カ国以上で商品が親しまれている。ミャンマーでの製造を目指して取り組み中

展開国・地域 2017年 ミャンマー

企業情報 所在地: 栃木県足利市 従業員数: 70名  
設立: 1950年8月 URL: <http://www.tokyo-ramen.com>

事業内容 即席麺、乾麺の製造および販売



- 1 ミャンマー工場
- 2 東京拉麺県工場
- 3 東京拉麺 チキン味
- 4 THAIFEX 2019のブースの様子



## 国内生産の商品に価格競争力の限界を感じて

米国留学経験から、いつかは輸出をしたいと考えていました。日本は人口が減少し市場も縮小していく中、海外、特にアジアで消費市場が拡大していくのを目の当たりにして輸出への思いが強まりました。2010年に参加した香港での栃木県主催商談会がきっかけとなって、香港の大手日系スーパーとの取引が決まり初めて輸出しました。その後も、JETROの国内外の展示・商談会に参加していくうちに輸出先が増えていきましたが、東南アジアに関しては、日本製を輸出するとどうしても現地の一般的な商品価格より高くなってしまい、自社製品が富裕層向け商品になってしまうことが販路拡大の課題だと感じるようになりました。そのころ、ミャンマーが軍事政権から解放され、米国からの経済制裁が解除となりまして、現地生産してはどうかと考え始めました。当初は不安しかありませんでしたが、JETROのセミナーや海外事務所でのブリーフィングで経済情報を得たことで、これからますます発展していく国なのだと理解が進みました。

## できるところから、そして支援は最大限活用

海外で生産拠点を設けることに社内は懐疑的でしたが、輸出実績が出ていたので海外展開への理解は徐々に深まったと思います。私自身も、海外生産拠点の設立は、国内事業に影響を及ぼさない範囲で取り組もうと考えました。ちょうどミャンマーに製麺工場を立ち上げた実績のある方が協力してくれることになり、計画が現実的になりました。やるなら早く動き始めることは大切です。できる範囲から取り掛かること、公的支援制度は最大限活用することを心掛けました。JETRO・ヤンゴン事務所やミャンマー投資委員会(MIC)投資企画管理局(DICA)ジャパンデスクに相談し、情報収集しました。法律事務所の日本人弁護士や会計事務所なども頼りました。また「新輸出大国コンソーシアム」の専門家には現地で合弁相手企業との面談に同席してもらい、契約交渉や設立手続きなどの課題整理をサポートしてもらいました。単独では知り得ない情報もありますし、交渉テーブルに複数で臨めるのはメリットだと思います。

## 商品や現場管理のローカライズ

ミャンマー進出については、事業認可、合弁契約、工場建設、機械設備の輸入など順調に完了し、今は製麺ラインの本格始動に向けて、試作品を製造したり、スタッフ採用の準備をしている段階です。ミニサイズの味付き即席麺が弊社製品の強みなのですが、日本では定番の香ばしい醤油味をそのまま再現するのではなく、持っている技術は生かしつつ、現地の好みに合わせた味の開発を目指しています。「東京拉麺 Tokyo Noodle」というブランドは海外の方にも分かりやすいと思っています。生産の現場では、人々の気質、安全・衛生管理の価値観が違う中で教育、頻繁な停電など、現地ならではの課題もありますが、今後もパートナーの支援を受けながら「弊社の商品を世界中の人に食べてほしい」という夢を実現させたいです。

やるなら早く動き始めること  
経験者のアドバイスに耳を傾けて  
考え方・方法もローカライズ

代表取締役  
今泉 和成 氏



ジェットロ栃木からのポイント

国内外の展示・商談会に積極的に参加し、社長自ら卓越したコミュニケーション力で海外バイヤーに売り込んで、順調に輸出を伸ばしています。商社を介さない直接輸出に対応できるのも東京拉麺の強みです。現地生産による価格競争力を目指して、数年かけて現地パートナーを絞り込んだ段階からジェットロ専門家や現地コンサルタントとともに投資認可、合弁契約、製造ライン設置に着実に取り組む一方、現地テイストの商品開発やベジタリアンやハラール認証への対応、近隣のアジア諸国への販売戦略に余念がありません。今後は高度外国人材を活用するなどいち早く海外体制を強固にして、栃木足利とミャンマーの二極化で世界市場を席巻してほしいと思います。