

## やぶパートナーズ株式会社

中山間地農業の改革拠点として、「国家戦略特区」に指定されている兵庫県・養父市。同社は、市の地域振興や経済発展を目的に、養父市100%出資の地域おこし企業として2013年に設立。2015年より、市の特産品である「朝倉山椒」の海外販路開拓への挑戦を始めている。



やぶパートナーズ株式会社  
ディレクター 津直 直

### ■ 現地シェフの「欲しい」に応えたい

市が誇る特産品である「朝倉山椒」は、他の山椒にはないフルーティーな柑橘系の香りが特徴です。和食のみならず、イタリアンやフレンチなどの西洋料理と相性が良いことから、当社では、海外に輸出しても勝機はあると確信し、その可能性を検討していました。

そんな折、2015年夏に、イタリア・ミラノ国際博覧会と同時期に開催する併催イベントに朝倉山椒を出品する機会を得ました。来場した現地星付きレストランシェフ達からは「こんなスパイスは初めてだ」、「チョコレートなどデザートに使いたい」など、高い評価が寄せられるとともに、「すぐにでも売ってほしい」との要望が何件もありました。社員一同、シェフ達からの称賛の声に、朝倉山椒が海外でも戦える手応えを感じましたが、一方で、そのシェフ達にどうやって商品を届けばよいか全くわからないことに気付きました。貿易実務経験のある人材もいなければ、現地への輸送手段もわからない、ビジネスとして成立させるための価格設定の方法もわからない。PRまでは成功したものの、その後の進め方に困っていました。

そんな時、知人からの紹介でジェットロ神戸を知り、支援を求めました。まずは貿易相談から始めたところ、輸出手続きの話のみならず、スパイス類の取扱いに明るい県内商社等の紹介を受けることができました。そして、その後のビジネスパートナーと出会うきっかけとなった商談会事業の紹介を受けるなど、PRの先にある具体的な商流作りのためのステージへと導いてくれました。

### ■ 入念な準備でイタリアへの初輸出に成功

自社の商材を売り込むには、商品の良さを最大限に伝える工夫が必要ですが、相手が文化も習慣も異なる海外バイヤーとなれば、商談で相手とどのようにコミュニケーションをとるのか、どういった点を訴えかけることが効果的なのか入念な事前準備が必要です。海外バイヤー招へい商談会への参加前には、些細なことでも、わからないことがあればまずはジェットロ神戸スタッフに相談し、情報収集を図りました。ジェットロは企業支援の経験も豊富で、海外バイヤーの目線に立った助言等を行ってくれました。海外バイヤーやシェフは商品特性だけでなく、ストーリー性も重要視する点についても知ることができました。



鮮やかな緑色が特徴的な「朝倉山椒」



商談に際しては、朝倉山椒の特徴や他の山椒との違いを成分分析結果など客観的データと共に解説したほか、地域の気候風土や歴史的背景に至るまで、丁寧に説明しました。そうしたプレゼンテーションが功を奏し、インポーター、シェフ共に大いに納得し、高評価を得ることができました。商談会終了後にもバイヤー側と商談を重ねたほか、その1カ月後には、イタリア・ミラノに出向き、インポーターの本社を訪問。フォローアップを行ったことで、更にその1カ月後に、朝倉山椒の輸出第一弾として、イタリア・ミラノに出荷することができました。

### ■ ジェトロ事業への参加でネットワークが広がる

イタリアの次のターゲットであるフランス市場開拓のため、同国で開催する国際総合食品見本市「SIAL」のジェットロブースに出展し、PR・商談活動に取り組みました。

また、ジェットロスタッフからのアドバイスを受け、「SIAL」終了の翌日にミラノで開催するジェットロ主催の商談会に連続して参加し、一度の海外出張で2つのターゲット国両方の販路開拓活動に取り組むことができました。時間・コストに限りがあるなか、大変効果的でした。

これらのジェットロ事業に参加することで新たなネットワークが広がります。英国のインポーター獲得に成功するなど、順調に輸出先国を広げていますが、既存取引先から継続的なオーダーを得るための定期的なフォローアップも必要不可欠です。

海外展示会・商談会はシェフやレストランの食材調達担当者といった最終的な購買者・ユーザー獲得の機会とも捉えています。朝倉山椒に興味を示す顧客をインポーターにつなげるなど、地道な取り組みを継続することで、朝倉山椒の良さを理解し、生かしてくれる海外のシェフたちが、もっと増えてほしいと考えています。今後は、海外での評価を日本に逆輸入し、国内での養父市のPRに繋がるよう挑戦を続けたいと思います。

#### ☞ 利用したジェットロのサービス

海外バイヤー招へい商談会、展示会・商談会への出展支援、貿易投資相談

#### ☞ ジェトロ活用のメリット

海外の売り込み先を自力で探し出すことは非常に難しいが、ジェットロが実施する海外バイヤー招へい商談会や海外展示会などに参加することで、海外バイヤーやシェフらと効果的に会うことができます。また、定期的開催されるセミナー等に参加することで、海外市場動向や貿易実務等に関する情報収集・スキルアップを図ることもできます。

#### ジェットロ神戸 島瀬花子

欧州各地の著名シェフ達をも魅了する、養父市発の朝倉山椒が、“ASAKURA SANSHO”として世界で認知されるように今後も海外発信・販路開拓のお手伝いをしていきます。

