



海外展開に取り組む 和歌山県企業

事例集



2021年8月
日本貿易振興機構(ジェトロ)
和歌山貿易情報センター

県とジェットロが一体で産業振興を

ジェットロには、2017年10月に和歌山貿易情報センターが開所して以来、県内企業の海外への販路開拓に御支援を賜り感謝申し上げます。

センター開所以前から、ジェットロには様々な機会を通じて多くの御協力をいただいておりますが、県内企業の皆様が県庁を訪問した際にジェットロにも相談できるようにするとともに、県とジェットロが常日頃から緊密に連携することで、地元のニーズに沿った強力な支援を実施することができるのではないかと考えのもと、貿易情報センターを都道府県で初めて県庁内に設置していただきました。センター設置以来、県内企業の皆様からの貿易投資相談も年々増加しております。



本県では、未来を展望した「長期総合計画」において、中小企業の成長力強化や農林水産業の振興を掲げ、経済界、農林水産関係団体等、関係各所と力を合わせて、多様化する国内市場はもとより、海外市場への積極的な展開を推進し、本県経済の更なる活性化を目指しています。

昨年来、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う渡航制限や在宅勤務の推奨等により、ビジネス環境は大きな変化を迫られました。会議や商談はWEBを活用したオンラインでの実施が常態化し、巣ごもり需要でEコマースの市場規模が急拡大しています。

海外渡航ができない中、ジェットロには、各種オンラインセミナーやWEBを活用した海外との商談会を開催するなど、世界55ヵ国にある海外事務所のネットワークを活かし、現地の最新情報を県内企業の皆様に届けていただいております。またジャパンモールなど、急拡大するEコマースに対応した取組にも注力され、県内企業の売上向上にも貢献いただいております。

県内企業の皆様には、この事例集を参考に、ジェットロの様々なサービスを御利用いただき、ウィズコロナ/ポストコロナ時代の海外への販路開拓や販売戦略について考えていただければと思います。

和歌山県には、繊維や家庭用品、化学、機械金属等の地場産業における優れたものづくりや、みかん・梅・柿をはじめとする農水産物など、海外に打って出ることができる製品、技術が数多くあります。加えて、本県は、関西国際空港や京阪神・中京圏への交通アクセスの良さなど、ビジネス環境にも大変優れています。

引き続き、県庁内に貿易情報センターがあるメリットを最大限に生かし、県とジェットロが一体となって、県内企業の皆様の海外への販路開拓を強力に支援することにより、世界に羽ばたくたくましい産業の振興をより一層進めてまいります。

和歌山県知事 仁坂吉伸

CONTENTS

農林水産・食品

(株)伊藤農園	4
(株)かつらぎ産業	6
(株)角長	7
(株)早和果樹園	11
築野食品工業(株)	12
東洋ライス(株)	13
中野BC(株)	14
湯浅醤油(有)	15
(株)吉田	16
カネナカ水産(株)	17
(有)鮮魚の達人	18

機械・工業製品

小川工業(株)	5
(株)三晃精密	9

日用品・デザイン

アイセンインダストリアル(株)	3
KISHU+	8
(株)サンコー	10

海外展開にジェトロを活用ください

2019年11月から、和歌山商工会議所会頭への就任にあわせて、ジェトロ和歌山貿易情報センターの会長となり、同センターが県内企業の皆さまのお役に少しでも立てる組織になるよう同センターの業務運営全般を、企業経営者という視点も持ちながら、指導しています。

私自身、工業製品だけでなく、和歌山県の代表的な産品の一つである梅干を米国や東南アジアへ売り込みに歩いたことがあります。現地の方々の嗜好になかなか合わず、苦勞しました。単身独力では乗り越えられそうもないそうした場面でも、一緒に取り組む仲間の姿やエール、また公的な機関からの支援はとても有益で励みになります。

是非、ここに紹介する事例が、県内の皆さまにとって海外市場に目を向けるきっかけとなることを願っています。



日本貿易振興機構(ジェトロ)
和歌山貿易情報センター
会長 勝本 信一

農林水産・食品

機械・工業製品

日用品・デザイン

アイセンインダストリアル株式会社

「キレイを、楽しく」をコンセプトに、台所や浴室、トイレ、清掃用品などを主軸に豊富な家庭用品を製造販売し、海外市場にも通用する商品企画力、マーケティング力を有する。

所在地 和歌山県海南市小野田258

主な対象国 中国、韓国、ベトナム、フィリピン、米国、ロシア、中東等

主力商品 洗顔泡だて器、キッチン・トイレなどの清掃用品、ボディタオル等

利用しているジェトロの事業 JAPAN MALL事業、タイASEANミッション、プラットフォーム事業、セミナー参加等



アイセン本社



代表取締役

毛見 浩章氏

日本の家庭用品を世界に 生活を楽しむ 高品質

文化・習慣の違いに柔軟に対応

私どもは親会社である株式会社アイセンの貿易部門が独立して誕生し、日本から高品質、リーズナブルな家庭用品を供給しようと取り組んできました。商品は国内と同じものが基本ですが、文化や生活習慣の違いに応じて色や素材、パッケージ変更などの要望があり、柔軟に対応しています。例えば、主力商品のボディブラシやボディタオルは台湾や韓国、ロシアで多く取り引きがありますが、ロシアでは日本では売れないような硬いものが好まれます。海外市場では、愛着を持って商品を買ってもらえる良いパートナー企業と出会えるかどうか重要です。間に商社などを介さず、直接取り引きすることを目指しています。販売の実績ができた企業には、代理店として商材全般を取り扱ってもらっています。

ジェトロは中小企業の心強い存在

企業調査やビジネスマッチング、メキシコでのボディタオルの需要調査などでジェトロを利用しています。調査ひとつをとっても多額の費用がかかるため、中小企業は単独では資金力がもたせません。ジェトロの力を借りれば、市場開拓のために必要な生きた情報が得られます。自分の目で見て回れない中小企業には心強い存在です。JAPAN MALL事業ではECバイヤーとのマッチングを調整してもらい、マレーシア、クウェートとの商談ができました。オンラインの交渉には相手のことがよく分からない難点もありますが、ジェトロが間に入ってくれているので安心感があります。これまでの経験では、最終的に取り引きに結び付くことが多いのはリアルの見本市ですが、コロナ後はリアルとオンラインのハイブリッドが主流になるでしょう。ネット販売向けに新たなブランドも立ち上げ、発信に力を入れています。

オンリーワンの「ものづくり」

新規に海外を目指す企業は、目標と期限を決め、十分に市場調査をしてジェトロのアドバイスをもらえば、何らかの結果は得られると思います。今後、海外の市場はますます重要になってくるはずです。わが社は日用品なので、特に人口が多い国である東南アジアのインドネシア、フィリピンなどを狙っています。文化の違いをリサーチし、適した商材を用意してぶつけていきたいと思っています。オンリーワンの商品を開発していかないと生き残っていきません。



中国ビューティサミット



シカゴ見本市



メッセ・フランクフルト

株式会社 伊藤農園

果汁100%のピュアなジュースの製造、販売を手掛ける。東南アジア、欧州、豪州に輸出している。

所在地 和歌山県有田市宮原町滝川原498-2

主な対象国 香港、台湾、欧州、豪州

主力商品 みかんジュース、ゆず果汁、みかんジュレ等の柑橘系加工品

利用しているジェトロの事業 輸出プロモーター事業、Alibaba.com出展支援等



搾り方にもこだわったみかんジュース



専務取締役

伊藤 彰浩氏

若い力集結し、新しいことに挑戦
みかんと有田の魅力伝えるため

当たり前だった「みかん」の味で感動を伝えたい

明治時代から続くみかん農家に生まれた私ですが、学生の頃は家業を継ぐ気はなく、大学卒業後は東京の会社に就職しました。ただ社会人になってから、百貨店などでの催事を手伝うようになり父の手掛けたみかんジュースが全国の消費者から高い評価を得ていることを知りました。幼い頃から当たり前だったみかんジュースの味が他の人にとっては特別なものであり、誇れることに気づきました。皮を剥いて食べるみかんと同じ味わいを楽しめるよう、搾り方にもこだわったおいしいジュースで世界中の人に感動を与えたいとの思いで、2007年に故郷に戻りました。

輸出の効果

海外で認められるため、まずは県の支援などを活用しながら展示会に出展するなど全国各地で商談をしました。それがようやく実ったのは2008年。国内の輸出商社を通じてヨーロッパへ輸出を始めることができました。現在では32カ国に輸出しています。世界一予約が取れないと言われるような超有名レストランなどとも取引ができて、ブランドイメージが高まり国内での販売に役立っています。定番商品となっているみかんの皮を使ったコンフィは、輸出先のフランスのシェフからの提案がきっかけで開発したもので、まさに輸出が生み出した新商品です。一方、アジアではみかんの味わいを理解してもらえず苦労しましたが、ジェトロの農水産分野の専門家である輸出プロモーターとともにマレーシアと台湾への輸出に取り組み、台湾での実績につながりました。輸出プロモーターに様々な相談をすることで、貿易の実践的な知識を深めることができます。

若い力が一丸となり伝える「有田の魅力」

2009年に法人化して以降は継続して新卒者を採用しています。事業の拡大にあわせて人を採用することには苦労しますが、「6次産業」という言葉が世間で知られるようになり、また輸出実績、つまり世界で受け入れられている商品であるということが若い世代にも魅力的なようで、それが追い風となり、今では英語やフランス語が堪能なスタッフも入社してくれています。みかんとともに国内外に伝えていきたいのが、有田の魅力です。これからは、有田の雄大な景色を眺めながらぜいたくな雰囲気と設備の中でのキャンプ、いわゆるグランピングし、みかん狩りを楽しむ「みかんピング」などの新たな試みにも取り組みます。



築80年を超える社屋



平均年齢32歳の若い力



社屋に併設の店舗に並ぶさまざまな商品



入り口にあるみかんを模したレトロな看板

小川工業株式会社

自動車及び建築用の金属部品の加工メーカー。プレス、鍛造、圧造、切削設備を用いて金属部品の製造し、自動車OEMメーカー、一次メーカー、建築系の商社、問屋に納品している。

所在地 和歌山県橋本市隅田町真土39

主な対象国 中国、メキシコ、アメリカ、タイ

主力商品 ファインプレス品、中空長尺冷間圧造品(自動車用品・建築部品)、建築用高ナット(鋼・ステンレス)

利用しているジェトロの事業 新輸出大国コンソーシアム事業、海外ミニ調査サービス、オンライン展示会等



橋本市にある本社の全景



代表取締役社長

小川 潔氏

人材育成のため活躍の場を用意し
人材開発室を立ち上げ

中国広東省の工業団地が海外進出の足掛かり

当社の最初の海外進出は2012年の中国広東省。日本の中小企業が進出しやすいようにと作られた工業団地に進出しました。当時は自動車メーカーが次々に中国へ進出、部品メーカーなど関連企業も同じく進出する時期でした。中国に工場を作ることを決めた上で、ジェトロが主催した現地視察に参加しました。しかし、進出先を決めたものの立ち上げの手順が分からず、人脈もそれほど広くはなかったため、現地のジェトロの支援を活用しました。現法立ち上げ当初は、広州モーターショーの隣でジェトロが開催する自動車部品の展示会が販路開拓にすごく役立ちました。

海外での事業運営には人材が重要

中国での事業は少しずつ軌道に乗り始めましたが、事業の拡大と共に海外現地法人でのガバナンス不足によるトラブルも一部に見られ、社内の管理体制の整備を急ぐと共にモラル教育を徹底する必要性を強く感じました。弊社では日本から海外に派遣する管理職の人選にあたっては、外国語のスキルだけで判断するのではなく、広い視野を持って仕事ができるかどうかを重視しています。人材の育成というのは本当に大変で、時間をかけて育成していかないといけないと思います。当社では全社員のスキルアップを目指して、「人材開発室」を立ち上げました。そのなかから海外で活躍できるような人を育てられれば良いと考えています。また、外国語検定を受けて良い成績を上げた社員には報奨金を出したり、海外で一定の成果を上げれば、帰国後にはしっかり賃金に反映するなどして、みんなが外国へ行きたいという士気向上につながる工夫を行っています。

今後は北米市場開拓を

中国の工場が軌道に乗ってきたタイミングで、メキシコに自社工場設立を決め、ジェトロの専門家支援を受けられる新輸出大国コンソーシアム事業に申込みました。その頃、米国がトランプ政権に変わり、将来が見通せなくなったため、ジェトロの専門家のアドバイスを参考にしながら、当初予定していた自前の工場を止め、レンタル工場の利用に変更しました。レンタル工場の利用により現地自動車メーカーのフルモデルチェンジのタイミングに間に合い、速やかに事業を立ち上げることができました。今後コロナ禍が終息すればデトロイト、シカゴを活動拠点にV字回復する北米市場を開拓します。



メキシコ工場のメンバー



本社工場生産ライン



人材の育成にも力を入れている



中国の工場での研修風景

株式会社 かつらぎ産業

シイタケやエリンギなど、大衆的なキノコに加え、全国でも希少な品種のキノコの種菌などを開発、育成を行っている。2001年に「幻のキノコ」といわれるハナビラタケの栽培に成功。2004年にはその量産に成功し、現在は国内外での販路開拓を目指す。

所在地 和歌山県橋本市高野口町向島123-1

主な対象国 シンガポール、タイ、ベトナム、中国等

主力商品 乳酸発酵ハナビラタケ

利用しているジェトロの事業 輸出プロモーター事業、JAPAN MALL事業、中小企業海外ビジネス人材育成塾、Email相談等



ハナビラタケの量産に成功



代表取締役社長

久保 正秀氏

オンリーワンの商品開発
人に喜びを感じてもらえるビジネスを

幻のキノコ「ハナビラタケ」の魅力

創業以来、常に「オンリーワン」の商品作りを目指して、研究開発を続けてきました。今から20年前、事業化が難しいとされた幻のキノコ「ハナビラタケ」の人工栽培に着手しました。ハナビラタケには免疫力を高めるといわれている「β-グルカン」や、食物繊維などが豊富に含まれており、人々の健康に役立つ素材と思い、その魅力に惹きつけられています。

医食同源のわかる東南アジアへ

事業化当初は多くの方にモニターとしてご利用いただき効用に関するさまざまなデータを集め、そのモニターの方からの反応から、ハナビラタケの服用による効果を確認しました。その後、東証一部上場企業がハナビラタケ事業に参入したことをきっかけに、多くの研究結果も公表されハナビラタケの名が知られ、複数の企業で取り扱われるようになりました。当社ではさらにオンリーワンを目指そうと、試行錯誤の末、ハナビラタケ自体から採った植物性乳酸菌を用いて発酵・乾燥させて粉末にした「乳酸発酵ハナビラタケ」を開発しました。その抗腫瘍作用などについては三重県にある医療系大学の教授のもと、日本機能性食品医学会で発表しました。この結果、国内のがん専門クリニックなどで取り扱ってもらえることになりました。さらに、国内だけでなく、海外の方にも同じ喜びを感じてもらいたいと、当社研究室で働いているベトナム出身の農業博士にも手伝ってもらいベトナムでの販路も開拓しています。ベトナムでは国立がんセンターでも「乳酸発酵ハナビラタケ」を導入いただいております。ベトナムなど東南アジア諸国には華僑の方々には「医食同源」という感覚をお持ちでしょうから、市場として期待しています。ジェトロの輸出プロモーター業務を活用して、オンラインで5カ国の企業と商談し、ベトナムの1社と話を進めることができます。



乳酸発酵ハナビラタケは和歌山県の1社1元気技術に登録



ベトナムの国立がんセンターにて



種菌の開発に余念がない



久保社長を支えるスタッフメンバー

セラミドで機能性表示食品の認可を

乳酸発酵ハナビラタケに含まれる「セラミド」について、機能性表示食品の認可を申請中です。この認可をきっかけにさらに多くの一般消費者、特に女性に興味を持っていただければと思っています。当面は国内の企業向けの販売が中心ですが、時間をかけて、乳酸発酵ハナビラタケの魅力を消費者にも伝え世界へますます事業拡大していきたいと考えています。

株式会社 角 長

天保12年創業の長い歴史を持つ醤油製造会社。木樽を使用し、味わい深い醤油を製造している。



日本遺産認定の重要伝統的建造物群保存地区にある本社

所在地 和歌山県有田郡湯浅町湯浅7

主な対象国 欧州、豪州、香港

主力商品 醤油、もろみペースト、粉末醤油

利用しているジェトロの事業 JAPAN MALL事業、オンライン商談会、地域貢献プロジェクト(欧州、豪州)等

日本の食文化に 欠かせない醤油 発祥の地から世界へ



製造部長

加納 恒儀氏

営業部長

岡部 隼人氏

チャンスをモノにし、継続的な輸出に成功

2006年、就任後間もない仁坂吉伸知事を団長とする県のミッションに参加、たくさんの醤油をスーツケースに詰め込みスペインとフランスへ渡航しました。そこでの商談相手が日本人だったこともあり、醤油発祥の地の醤油であることを評価してもらい、すぐにフランスへの輸出が始まりました。これを機に「チャンスがあればどこへでも行ってやろう」との思いで展示会に行き始め、現在はドイツやアメリカ、カナダと継続的に取引しています。

どんな状況でも貫く「こだわり」

和食がユネスコの無形文化遺産に登録されて以降はもちろん、それが話題になり始めた頃から海外のシェフが醤油や味噌を使うようになり、世界の多くの方々に醤油など和風の味は理解してもらっていました。そのため、輸出の商談での商品説明にそれほど難を感じませんでした。とはいえ、現地で反応が良くても帰国後に返事が来ないなど「海外のあるある」は経験しています。特に醤油の場合、ジュースのようにごくごく飲めるものではなく、料理で使ってみて初めて良さが理解できるため展示会等での商談だけでは難しいと感じます。3歩進んでは2歩戻るのを繰り返す状況にありながらも、品質はもちろん、商品の見た目の良さにもこだわり、「重くても絶対に瓶入りで醤油を輸出すること」には一貫して大切にしてきました。

ジェトロを活用し、信用度高める

輸出を考える際、まず壁となるのが産地証明などの書類が多く煩雑であることだと思います。せっかく県内にジェトロがあるのだから、セミナーなどに参加し基本を学び、個別にアドバイスを求め、とことん活用しながら乗り越えていきます。また、世界で知名度が高いジェトロを活用すると、自社の信用度を高めることにも有効です。実際、ジェトロと一緒に輸出に取り組んでいるだけで相手企業に安心してもらえたという経験があります。もう一つ、輸出の経験を重ねる中で、バイヤーとの間に立ってくれる「ディストリビューターが絶対に必要」ということを痛感しています。レストランのシェフがいくら商品を気に入ってくれても、商品をその国に運んでくれる人(ディストリビューター)を掴まないと輸出はできません。輸出に必要な知識を学んだ上で、買ってくれる人とともにディストリビューターを掴む、このステップが成功につながると考えています。



創業以来変わらないおいしさの醤油



1968年建築の仕込蔵が見られる資料館



メルボルンで商談中の加納氏④



シドニーでの商談会

農林水産・食品

機械・工業製品

日用品・デザイン

KISHU+

紀州漆器産地 4 社が立ち上げた新しい漆器ブランド。伝統的な手仕事を尊重しながら新たな技術を取り入れる柔軟な姿勢で、これまでにないアイテムを作り、欧州への販路開拓を進める。

所在地 和歌山県海南市

主な対象国 フランス、ドイツ、イタリア等

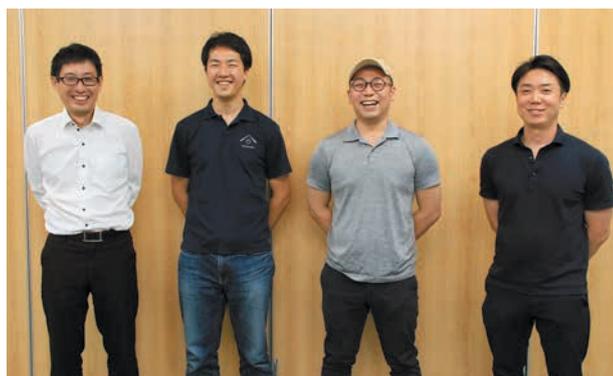
主力商品 漆器照明、漆器文具

利用しているジェトロの事業 新輸出大国コンソーシアム事業、TAKUMI NEXT、企業・バイヤーリストアップ等



あかりとしての蒔絵「SHIZUKU」
photo: Masayuki Hayashi

漆器が生み出す新しい光 伝統文化の未来を海外で拓く



有限会社橋本漆芸

株式会社島安汎工芸製作所

大橋 善弘氏

島 圭佑氏

山家漆器店

中西工芸株式会社

山家 優一氏

中西 拓士氏



黒と金が美しい蒔絵



ろくろでの削り出し



入念な研ぎをする職人の技

漆と蒔絵による陰翳のある照明

和歌山県海南市の伝統工芸「紀州漆器」は、全国四大漆器産地の一つに数えられますが、国内のギフト市場など既存の販路は行き詰っており、担い手の高齢化もあり、このままでは限界を迎えるとの危機感を持っています。そこで、若い世代がいる 4 社が協力して海外販路を開拓しようと立ち上げたブランドが「KISHU+」です。デザイナーと共に新しい価値観で商品を作り、フランスのパリで開かれる世界屈指の雑貨・インテリアの総合見本市「メゾン・エ・オブジェ・パリ」に2018年 1 月から 3 年連続で出展しています。照明器具が特に注目され、漆の黒と蒔絵の金が生み出す、漆器ならではの陰翳のある光の美しさが評価されています。日本とは文化が異なり、照明は高価でも当然と捉えられており、国内市場では難しい高額商品でも、海外基準なら販売が見込めます。ヨーロッパから北米、中東などへも販路を広げたいと考えています。

商品に理解ある専門家の支援

2019年からジェトロの新輸出大国コンソーシアム事業などを利用しています。専門知識を要する契約書類の作成、商品動画の作成などの場面で専門家がアドバイスを提供してくれ、とても助かっています。専門家がパリ市内の企業への売り込みにも同行してくれました。私たちの商品に理解があり、どうやって価値をつけていくかを一緒に考えてくれます。商品を見てもらってこそ価値が伝わるので、現地の企業・バイヤーのリストアップは特にありがたいサービスです。羽田空港の免税店スペースでのテストマーケットも活用しました。和歌山からではなかなか商品の反応をリサーチできないので、貴重な情報が得られました。

コロナ禍でもオンラインで成約

国内での紀州漆器の認知度は輪島塗などと比べて低いですが、海外の人たちは、漆器産地としてのアプローチよりも、あくまでも「KISHU+」というブランドとして付き合いしてくれます。コロナ禍で海外の展示会などへ行けない時期が続きましたが、伝統産品などの海外展開を支援してくれるTAKUMI NEXTでは、アドバイスを受けて取り組んだシンガポールのバイヤーとのオンライン商談が成約に至りました。海外市場に関心のある人は、最初から、一つ一つジェトロに相談するのいいと思います。私たちは問題にぶつかるたびに相談するスタンスでやってきました。日本ならではの「AKARI」を海外に伝えるべく、挑戦を続けていきます。

株式会社 三晃精密

精密加工を得意とし、特に金型におけるプレート加工を高精度で仕上げる技術を追
求している。設計から加工納品まで一貫した体制を整えて、国内外へ精密プレス金型
及び金型部品を提供している。

所在地 和歌山県橋本市高野口町小田565-1

主な対象国 インドネシア

主力商品 精密金型部品加工、精密機械・装置部品加工、精密順送プレス金型製作、治工具設計・製作

利用しているジェットロの事業 新輸出大国コンソーシアム事業、海外オンライン・ブリーフィング等



橋本市高野口町の本社



代表取締役

濱本 浩一氏

全
ては
パ
ー
ト
ナ
ー
と
の
出
会
い
が
心
強
か
っ
た

インドネシアから突然届いた一通のメールがきっかけ

1996年大阪府から和歌山県に移転してきました。国内で精密金
型部品加工などの事業を展開していたところ、2007年にインドネ
シアの日系の電子部品メーカーから届いた一通のメールから海外
事業が始まりました。

県の仲介で現地パートナーと運命的な出会い

現地に精密金型がないので製造し輸出してほしいという突然の
メールに不信感を覚えました。代金の先払いを条件に引き受け
ました。納品に際しインドネシアに行ったのですが、ジャカルタは
思っていたより都会で、とても良い印象を持ちました。その後、出
張で度々訪問しているうちに、和歌山県の産業振興財団の担当
者から現地企業との技術提携の話をいただきました。2016年、ジャ
カルタでの展示会でその会社の社長であるペトロス氏に初めて顔
を合わせました。不思議に波長が合い意気投合し、出会った翌日
にはジョグジャカルタにある彼の工場を訪問しました。現地の金型
工業会の理事で、現地の日系自動車メーカーで講演をしたり、業界
にも深いつながりを持つなどする彼との出会いは大きな財産で
す。当社は一度、2015年に独資でインドネシアへ進出することを決
めながら、現地の景気の後退の兆しが見えたため、計画を保留にし
たことがありました。しかし、同氏との出会いにより再び進出に
チャレンジすることにしました。

終息後には他の ASEAN への販路を

この時は独資ではなく、ペトロス氏の会社との合併会社とし
て設立を目指しました。2018年に和歌山県にジェットロが開設さ
れたのですぐに新輸出大国コンソーシアム事業の専門家支援に
応募しました。この事業の専門家から、合併のメリット、デメ
リット、文化の違いへの対応策などさまざまなアドバイスをい
ただき2019年11月に合併で会社を設立することができました。
この一年は新型コロナウイルスの影響で思うほど事業を拡大で
きませんでした。終息後は他のASEANへの販路を広げていき
たいと考えています。今後、海外への事業展開を考える企業に
は、やはり県やジェットロなど公的な機関を利用するのを強くお
勧めします。当社は良いビジネスパートナーとの出会いに恵ま
れたので大きな苦労はありませんでしたが、やはり海外進出と
いうのはハードルが高いので、専門家からのアドバイスはとて
も有益だと思います。



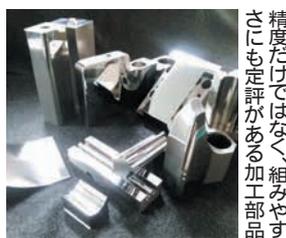
最良のパートナー・ペトロス氏と
初めての出会い



二人三脚で海外進出に取り組んで
きた濱本社長と大平営業部長



県の視察団がインドネシアを訪問
した時、濱本氏は仁坂知事と雑談



精
度
た
け
で
は
な
く
、
組
み
や
す
さ
に
も
定
評
が
あ
る
加
工
部
品

農林水産・食品

機械・工業製品

日用品・デザイン

株式会社 サンコー

生活のあらゆるシーンに役立つ商品の企画・開発・製造・販売を一貫して自社で手掛ける総合生活用品メーカー。利用者のニーズに応えるオリジナル商品を国内製造している。

所在地 和歌山県海南市大野中715

主な対象国 中国、韓国、北米、ヨーロッパ等

主力商品 吸着タイルマット、便座シート、洗濯関連グッズ、キッチングッズ等

利用しているジェトロの事業 Alibaba.com出展支援等



サンコー本社

幸せを追求する家庭用品 企画・開発・製造・販売を 自社で一貫



代表取締役

角谷 太基氏

「人の心に貯金する」企業活動

「人の心に貯金する」を経営理念とし、暮らしの多様な場面に役立つ生活用品の企画・開発・製造・販売を一貫して自社で手掛けてきました。生活者の意見を伺うことでニーズを把握し、買う人、作る人、売る人すべての幸せを追求した質の高い国産品にこだわっています。また、「おっだけ吸着」、「びっくりフレッシュ」など数々のヒット商品があります。海外に販路を広げようと本格的に動き出したのは6年ほど前。アメリカ市場をターゲットに展示会への出展などを始めました。現状は中国、韓国など東アジアの販路が主です。中国の越境ECが盛んに行われ、国産にこだわるわが社の製品に多くの引き合いを頂き、中国との取引を少しずつ広げています。

海外こそ信頼関係の構築が重要

輸出の場合、その商品がどこでどのように売られているのか、なかなか分かりません。何か問題が無いのか、問題を発見した場合、その問題の原因と解決策は何かを知るためには、社員が海外へ行って、調査するしかありません。例えば、順調に売上が推移していた商品への注文が突如減少したことがありました。そのときも直ちに社員が現地へ渡航しました。その結果、同じ店舗で類似商品との価格競争が起こっていたことが判明、取引先と交渉することができ、安定した売上を維持する方策を見出しました。国内と同様に書面だけの付き合いでは十分な情報を教えてくれません。何度も足を運んで信頼関係を構築し、仲間意識を感じてもらうことで初めて必要な情報を教えてもらえます。今後は、海外の取引先との信頼関係をますます強固なものにし、各国に合ったオリジナルの商品を開発するなどし、売り上げを伸ばしていきたいと考えています。

市場が熟成する前の行動が重要

コロナ禍により海外へ出かけて営業できないため、代替の手段として、ジェトロの支援を受けながらB to Bオンライン展示会Alibaba.comに出展しました。今後の市場展開先と考えていた東南アジアやヨーロッパから多くの引き合いが届き、実際の取引にまで至ったのは数社ですが、これからの展開に自信を持ちました。オンライン展示会などは、どんな国がどのような商品に関心を持っているのかなどを知るよい機会になると思います。今後は、こうしてオンライン展示会等で世界各国のニーズをいち早く掴み、市場が飽和、熟成する前に開墾する戦略を続けます。



海外展示会のブース



中国を学ぶ座談会



商品の勉強会

株式会社 早和果樹園

6次産業化に成功した果樹加工品製造、販売会社。みかんジュースから、ジュレ、ポン酢まで幅広く商品開発を手掛け、受賞した賞は数知れない。



本社に併設の直営ショップ

所在地 和歌山県有田市宮原町新町275-1

主な対象国 中国、香港、欧州、北米

主力商品 みかんジュース、ポン酢、ジュレ、スムージー

利用しているジェトロの事業 JAPAN MALL事業、オンライン商談会、地域貢献プロジェクト(欧州)、輸出プロモーター事業等



取締役常務

大浦 靖生氏

「やりたい時がやり時」
最初の一步を踏み出し世界へ

和歌山のこだわり商品は現地消費者も絶賛

大学卒業後、青年海外協力隊としてタイで活動した経験があり、今でもその経験が役に立っていると感じることがあります。とはいえ、最初から順調に輸出できていたわけではなく、2006年香港で初めて参加した県産品フェアでの試飲販売では言葉が伝わらず失敗したり、ドバイへの輸出ではラベルの貼り方の問題で後少しのところで見送りになったりもしました。一方、ジュースのついでに持って行ったポン酢が高く評価されるなど、先が読めないのが輸出の面白さでもあります。果肉感到こだわったスムージーが香港での即売会で1日で1万香港ドル売れた時は、店舗の方も「クレイジー！」と驚いていました。

最初の一步を踏み出すことが大切

海外に関心があっても何をしたいのか分からない人も多いと思います。弊社も、県からのお声かけにより香港への一步が踏み出せ、今でも香港の企業が1番の輸出先として継続的な取引ができています。この経験から「やりたい時がやり時」と最初の一步を踏み出すことが大切だと思います。ジェトロの各種事業は、書類の書き方など輸出のノウハウが学べ、下地を作るきっかけになります。専門家によるアドバイスはとても有益です。商品に対するいろんな人の反応を見られる機会として、県が企画する海外でのプロモーション活動は有意義でした。ここ2年ほどはヨーロッパの企業と直接取引を始めるなど、これまで以上にしっかりとした目標を決め、大きな一步を踏み出すようにしています。

外国人採用への課題

積極的な輸出を進める中で、次のステップとして重要になるのが海外プロジェクトを任せる人材の確保だと考えています。実際、今年、中国市場を念頭に中国人留学生を受け入れましたが、結果的に双方の意識の違いからうまくいきませんでした。また、営業職での雇用であっても、製造工程を経験するなどして会社全体を知ってもらいたいという思いがあります。しかし、営業職で雇用した外国人に製造の仕事任せると法制度上の問題となり、外国人採用の難しいところです。将来的に海外プロジェクトを任せられるような高度人材を積極的に採用し地域活性化につなげたいと考えています。現在、営業を担当する社員の中には、「大浦さんみたいな仕事をしたい」と言って入社してくれた人もおり、輸出が従業員のモチベーションにつながっているのを実感しています。



1日で1万香港ドルを売り上げたスムージー



ギフトまで幅広くそろう店内



本社外観



これまでの歩みを振り返る秋竹新吾代表取締役会長と大浦氏

築野食品工業 株式会社

古来、健康と美のシンボルとして親しまれてきた「米ぬか」の高度有効利用を推し進め、こめ油製造事業、ファインケミカル事業、オレオケミカル事業の3つの事業を展開している。

所在地 和歌山県伊都郡かつらぎ町新田94

主な対象国 全世界40カ国以上

ロシア、ベトナム、イスラエル、エジプト、モロッコ等

主力商品 こめ油、化粧品、サプリメント、肥料等

利用しているジェトロの事業 新輸出大国コンソーシアム事業、海外オンライン・ブリーフィング、プラットフォーム事業等



築野食品工業本社



第二営業本部 海外部 次長
天野 圭太氏

「米ぬか」の無限の可能性
食品、医療、工業等に幅広く貢献

「米ぬか」の高度利用を徹底追求

「米ぬか」に無限の可能性を信じ、高度利用を徹底して追求してきました。こめ油の製造事業、米ぬかから抽出・精製した機能性成分により医薬品や化粧品の原料などを製造するファインケミカル事業、こめ油の精製過程で発生する副生成物から脂肪酸や脂肪酸誘導体などを製造するオレオケミカル事業を展開しています。海外への製品輸出の取り組みは40年以上になります。1978年、米に含まれるビタミンB群の物質「イノシトール」の欧米への輸出を開始し、83年にヨーロッパの化粧品市場への営業を始め、84年には台湾にオレオケミカル製品を、85年にはアメリカに化粧品を販売しています。2017年には海外部を設置し、これまでに世界40カ国以上に輸出しています。「1国1代理店」を掲げ、さらに全世界に販路を広げようと努力しています。

支援で出会ったバイヤーは100社超

近年は、今後の経済成長が期待されるBRICs諸国などをターゲットとしてきました。当社はジェトロの事業を10以上使っているユーザーですが、2018、19年にはロシアを得意とする専門家支援を活用しました。その専門家とともに現地のニーズや法規制などを調べ、モスクワではイノシトール、ウラジオストクではこめ油を主に売り込みました。代理店を探すにも情報源がなく、現地のジェトロ事務所から候補企業の紹介を受けました。ジェトロを通じて商談を行ったバイヤーは100社を超えます。一般消費者への販売を主とするイベントで出会った企業から、原材料の注文を受けるようになった例もあり、取り引きの幅が広がる成果が出ています。

コロナ後の新スタイルにも対応

2020年からは新輸出大国コンソーシアム事業の専門家の支援を受けながら、中近東やアフリカを攻めています。企業の情報を得るのが難しく、取引先の候補をリストアップするところを支援してもらっています。北米や東南アジアなどは代理店との安定した取引ができていますが、その他の地域の開拓にはジェトロのサポートが重要です。以前は、毎月のように海外の展示会に出展してきましたが、コロナ禍でオンライン形式が中心に変わりました。バイヤーがコンタクトしてくるのを待たなければいけないなどスタイルの違いに戸惑いはありますが、これまでにない新しい機会が増えると思いますので、対応していきます。米ぬかが生み出す価値を、今後さらに海外へと発信していきます。



主力商品のこめ油



米ぬかを高度利用



世界各地の見本市へ



中国での商談会

東洋ライス株式会社

精米機器、無洗米の製造販売のトップメーカー。SDGsの先駆者とも言え、コメを通じて環境や健康についての社会に貢献。ジュネーブの国連でも発表をしている。自社ブランドである金芽米やロウカット玄米などのヒット商品を世に出している。

所在地 和歌山県和歌山市黒田12

主な対象国 北米、シンガポール、香港等

主力商品 金芽米、金芽ロウカット玄米、米粉(グルテンフリー)

利用しているジェトロの事業 輸出大国コンソーシアム事業、海外オンライン・ブリーフィング事業、セミナー参加等



2014年1月にサンフランシスコで開かれたファンシーフードショーに出展



取締役副社長

阪本 哲生氏

米を見直す 無洗米で自然環境を守る

健康と環境に配慮した「金芽米」

1961年に「精米機器」のメーカーとして創業、事業者向けの各種精米関連機器を開発してきました。その後、米のとぎ汁が生活排水として自然環境に悪影響を与えていることを知り、無洗米の製造に取り組みました。2004年に現在のコメの主力商品である無洗米「金芽米」を発表、販売を開始しました。輸出は機械より金芽米が中心となります。金芽米とは、品種ではなく独自の精米技術をもって加工された米のことを言います。

2014年以降輸出を本格化、現状11カ国に拡大

当初金芽米の営業活動は国内のみでしたが、そうした状況でも少しずつ輸出の実績が出ていました。それに気づき、2014年の年頭に、輸出にも積極的に販路を開拓していく方針を社長が発表し、海外展開を開始しました。直ちにサンフランシスコのファンシーフードショーのジェトロブースで出展し、そのままニューヨークの小売店に足を運び市場調査等を行いました。その後、ジェトロからの助言を受けつつ少しずつ取引先を増やし、現状11カ国に輸出するに至っています。無洗米、しかも高い栄養価を備えた金芽米であれば世界中ニーズがあるはず。先進国と呼ばれる国だけでなく、人口の多い発展途上にある国でも、生活水準が向上すれば、次に食事に対しておいしさや健康への意識が高まります。どうせコメを食べるのなら、より健康的で、環境にも良いものを食べたい。そんな意識が浸透してくると、需要も増えてきます。



輸出担当の牲川さん、阪本取締役副社長、企画広報部長の関さん(左から)



世界最高米事業では「世界一価格の高いコメとしてギネス記録に認定されている」

金芽米パンケーキミックス粉



シンガポール最大の産婦人科病院「トムソンメディカル」

小麦に代わる素材として米粉にも着目

ただ、金芽米の特性上、継続して食べてもらわないと良さは伝わりません。そのためシンガポールでは産婦人科で病院食として使ってもらっています。女性が食事に気を付けるタイミングは妊娠中。病院で提供されていたコメなら、退院した後も食べようと思うはず。また、同国の料理学校に食材として金芽米を提供しています。卒業生が独立後でも使ってもらえると期待しています。コメの収穫量が年々落ちてきている日本の水田を守るため、近年では米粉にも着目しています。小麦の代替えとして、独自の技術で製造した米粉を使ったパンケーキミックスは今後の輸出の主力商品です。世界でグルテンフリーをうたった商品は多いのですが、米粉を使っているものは少ないので、今後ますますチャンスは大きくなると信じています。今はジェトロのオンライン海外ブリーフィングサービスを利用し海外の情報の収集にあたっています。

中野 B C 株式会社

醤油製造会社から始まった、酒造メーカー。日本酒、梅酒、ジン、梅エキスと幅広い商品ラインナップを保有している。

所在地 和歌山県海南市藤白758-45

主な対象国 全世界

主力商品 梅酒、日本酒、ジン、梅エキス

利用しているジェトロの事業 JAPAN MALL事業、オンライン商談会、地球貢献プロジェクト(欧州)、セミナー参加等



世界に発信されるこだわりの酒類



代表取締役社長

中野 幸治氏

和歌山の梅酒を世界に広める
言語の壁や失敗を怖れず挑戦

カクテルのように高級感のある梅酒を開発

和歌山のことを世界に知ってほしいと思ったことが、海外への事業展開を積極的に進めようとする原動力の根底にあります。和歌山の知名度を上げるためには、まず自社の製品がもっと地元を受け入れられ、企画経営を盤石なものにせねばならないと、昼夜を忘れ、会社に寝泊りしながら仕事に打ち込みました。当時の主力製品は日本酒と梅酒でしたが、日本酒は全国的に市場規模が縮小方向にあることは明らかな上、地元では梅酒を家庭で作ることも多く、市場の拡大が望める状況ではありませんでした。そこで、日本酒の銘柄を整理し、企業ブランドの再構築と、新たな市場を創出するための新しい梅酒の開発に取り組みました。まず、既存ラインナップであったシソや蜂蜜、緑茶などの風味を持つカクテル梅酒のラベルを若者向けに刷新しました。更に、当社の技術力を生かし、梅酒本来の風味を損ねることなく、ゆずなどの果実の風味を持つ梅酒を開発しました。

中小企業＝人だからこそその戦略

2012年、県からの勧めで初めて香港とシンガポールに行った以降、普段から付き合いのある地域企業の輸出実績などに刺激を受けながら、中国やオーストラリア、アメリカ、台湾、ラオス、ニュージーランドなどへ輸出先を拡大してきました。しかし、この海外への取り組みが社内に十分理解されていないのではと疑問を抱くようになり、これから社をあげて海外市場の開拓を目指すのであれば、海外への取り組みについて、社内で理解者を増やすことが重要と気付きました。中小企業にとって、そこで働く人こそ財産です。社内の皆が共通の目標を持ち、状況を理解し合い、社が一体となって夢を実現していこうとする体制が大切です。このことに気付いてからは、海外市場の開拓にも、できるだけ多くの社員を巻き込みながら取り組むようにしています。

変化に適応し、さらなる高みを目指す

県庁に設立され、気軽に相談できるジェトロには輸出を支援した実績が多いためか、他の公共機関に対して感じていた気持ちのズレを感じません。コロナ禍においてもジェトロから案内してもらうオンライン商談会を有効活用しています。今は環境の変化に適応する能力が試されているのだと受け止め、辛抱強くオンラインでコミュニケーションを取り続けています。今後も「失敗の経験が成長の糧となり最後には必ず成功する」という信念で、海外市場の獲得に取り組むつもりです。



一体となり輸出を支えるチーム



3千坪の日本庭園や酒蔵見学もできる本社



「地域未来牽引企業」にも選定



ラオスのバーに飾られた酒樽「長久」

湯浅醤油 株式会社

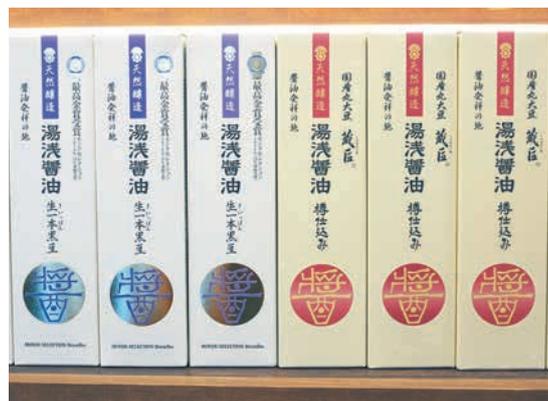
バリエーションあふれる醤油を製造販売している。「いいものを作る」をモットーに商品開発に妥協はしない。

所在地 和歌山県有田郡湯浅町湯浅1464

主な対象国 北米、欧州、台湾、香港、オセアニア

主力商品 醤油、ゆずぼん酢

利用しているジェトロの事業 Japan Mall事業、貿易投資相談



モンドセレクション最高金賞受賞

日本一、唯一無二の伝統文化 新しい形で世界に伝える



代表取締役

新古 敏朗氏



搾ったばかりの生揚げ醤油



工場見学もできる本社外観



伝統の醤油づくり



デンマークのショコラティエが手掛けた湯浅醤油のチョコレート

日本一の深い味わい伝える

本格的な輸出に取り組み始めたのは、2005年にモンドセレクションで金賞を受賞したのがきっかけです。世界に認められたことで、ベルギーの星付きシェフが使ってくれるようになり、「世界一の商品を作りたい」という気持ちに火が点きました。日本人でも醤油はどれも同じと思っている人が多いですが、弊社の技術だからこそ生み出せる濃口醤油は、たまりのように濃厚で唯一無二。「日本一」だと自信を持って言えます。1年半寝かせた深い味わいを分かってくれる欧米のシェフは、ワインのように扱ってくれます。一方、台湾では当時、弊社が持っていた醤油では、塩味が強すぎるという反応が多かったため、輸出向けに、木樽を使う伝統的な醸造工程を堅持し、醤油本来の香りなどを残しながら、うまみや甘みをより感じる商品を開発しました。こうして台湾の消費者に湯浅の醤油を知ってもらい、徐々に元来の味わいの醤油を受け入れてもらいたいと考えています。

自信を持って伝統文化を世界に

和歌山は、隠れた名品がたくさんある「贅沢な県」だと思います。ただし、せっかくいいものなのに県の市場で終わってしまっていることが多く、「もったいないな」と常々感じます。輸出と聞くとハードルが高く、謙虚心からか「無理、無理」という声もよく耳にします。しかし、海外では謙虚さは自信の無さでしかありません。いいものは、どこに行ってもやっぱりいいものだと思います。商品に付加価値を付け、自信を持って世界に誇れる伝統文化を伝えていきたいという思いが、輸出を進める気持ちの根底にあります。

新しいことで現地市場を目指す

輸出をしていると、世界の食の市場で日本食にはまだまだ大きなチャンスがあると実感させられます。ただし、各国で売するためには、その国の人に売ってもらうことが重要です。そのためにも、現地メディアに載るような新しいこと、違うことをするように心掛けています。2018年からフランスのポルドーで醤油作りを始め、2022年夏にはそのブルワリーで、醤油を使った料理を出すレストランをオープン予定です。フレンチの中で醤油を伝えるためには、日系市場ではなく、現地市場で流通させることが必須です。1人では挑戦すらできないことでも、情報発信を続けることで国内外を問わず、一緒にやりたいと言ってくれる人が集まってきてくれており、前へ進む後押しになってきています。

株式会社 吉田

クラフトビール製造においてベーシックな商品はもとより日本らしいフレーバービールを造る技術を有しており、輸出国の望む味に変化対応できる。

所在地 和歌山県和歌山市十一番丁54

主な対象国 香港、マカオ、アメリカ、オーストラリア、ベトナムをハンズオンで支援

主力商品 クラフトビール

利用しているジェトロの事業 新輸出大国コンソーシアム事業、海外オンライン・ブリーフィング等



オリジナルブランド「AGARA」

和歌山のクラフトビールで 海外を唸らせる チャンスを見極める力で勝負



代表取締役

吉田 友之氏



和歌山麦酒醸造所 三代目



店舗に併設された醸造所



手作りビールを味わえる店内



きめ細かな泡と清しい喉ごし

台湾、香港での失敗からスタート

海外進出を目指したきっかけは、クラフトビールで東京のビッグマーケットを狙った場合「なぜ、このクラフトビールなのか」という消費者への訴求力として、「有名なコンペティションでの受賞」に加えて、「輸出、つまり海外で認められている」という実績が必要と思ったことです。製造販売を始めてすぐに国内で味に対する高い評価を得ました。これなら海外の企業が相手でも大丈夫だろうと、2017年に初めて台湾の企業と商談しましたが、コスト計算などの下調べが全くできておらず惨敗しました。「展示会で自社のビールの味を知ってもらうところから始めなければ」と、翌年香港の展示会に参加しましたが、こちらも失敗に終わりました。レストランなどから商品进行评估された半面、インポーター（輸入商社）を見つけていないなど、輸送ルート等に対する自社の意識が低かったことが敗因でした。

成功の転機は「ジェトロへの相談」

県に事務所ができたジェトロに相談したのが、成功のきっかけでした。2019年5月からハンズオン支援を受けたおかげで、香港とマカオでの販路開拓に成功。ジェトロが用意する専門家による支援、アドバイスは素晴らしく、そのおかげで輸出ができるようになったと言っても過言ではありません。そして今は米国や豪州、ベトナムと新たな開拓に挑むに至っています。専門家に輸出における展示会の位置付けや、展示会前に準備すべきことなど、成功に導くためのパターンや輸出のノウハウを教えてもらいました。このことで、最近では商品PRのチャンス等が訪れた時に「一過性のものではないか」と、先々のことまで考えて大局的な判断ができるようになりました。

チャンスを見極め、IRに期待

「土俵際に追い詰められる前に、土俵の真ん中で相撲を取らないといけない」という考えのもと、調子のいい時に次の手を打つ戦略を大切にしています。コロナ禍に会社がどこまで耐えられるか、足元をしっかりと見ないといけない状況ですが、将来も見据えておかなければ、コロナ終息後に一気に動き出す社会で出遅れてしまいます。今後はジェトロに相談しながら、米国市場の開拓に注力したいと考えています。県が誘致を進めるIRによるインバウンドの増加にも期待しています。

和歌山市中央卸売市場

和歌山市中央卸売市場は農水産物の輸出を促進しており、コロナ禍で変化した輸出の流通環境に対応すべく、場内事業者向けに補助金制度を策定するなど、新たな販路の開拓に取り組んでいます。ここでは水産業の2社について、紹介します。

カネナカ水産 株式会社

県内のスーパーの他、国内外の西洋料理店とも取り引きしている。

所在地 和歌山県和歌山市西浜1660-401 **主な対象国** タイ、香港、シンガポール、マレーシア

主力商品 マグロ、ウニ

利用しているジェトロの事業 輸出プロモーター事業、オンライン商談会、高度人材育成支援事業等



和歌山市中央卸売市場



代表取締役

中井 一統氏

その時の直感が左右する現場
養った先見の明で市場を開拓

渡仏時代の人脈でタイに販路を見出す

フランス料理の道を進もうと学生時代にフランスへ渡り、同国の料理店で修業し8年間経験を積みました。継ぐ意思のなかった家業の鮮魚店を父の他界を機に後継ぐことを決意、海外生活時代の人脈を生かして国外に販路を切り開きたいと思いました。まず目を付けたのが当時、著しい経済発展を見せていたタイ王国。フランスでの学生時代の知人を足掛かりに、販路開拓しました。

オンラインを活用し、40社以上と商談

その知人は財務面で恵まれた企業の関係者だったので輸出事業を始めるにあたって一番心配する要因だと思う金銭のやり取りでのトラブルはなかったです。幾度かタイへ足を運ぶことで取引候補相手にこちらの商品の質の良さ、そして熱意を理解してもらいました。そうした活動の中で多角的に経営をしている人物と出会い、一緒に仕事ができ、順調に売り上げを伸ばすことができました。その後、他の国々へも販路を拡大しようと思っていた時、ジェトロが和歌山にもあることを知りました。ジェトロが提供する「オンライン商談会」ではアメリカやカンボジア、ベトナム、フィリピンなどの40以上の企業と商談しました。公的機関が実施する商談会ということで相手企業も安心しやすかったのか、フィリピンとベトナムの企業と契約に至ることができました。コロナ禍の最中、こうしたマッチングの機会を与えてくれるジェトロのスキームはありがたいです。

海外事業も、まず始めてみるのが大切

市場でのセリの現場にはマニュアルがなく、その場の空気を読み取り、直感を信じて決断できるかが商売の成否を分けます。魚の目利きだけではなく、同業仲買さんの視線や競り場の空気など、目に見えないものを的確に判断していく必要があります。ジェトロのプロモーターはそうした商いを理解し、ご自身の経験を元にしたアドバイスを話してくれるので、助かります。中小企業は取引先が大手一社になるようなことを避け、できるだけ多くの得意先を維持しておかねばならないと思います。そのとき取るべき対策の一つが海外向けの輸出です。これから輸出事業を展開していく中小企業は、まず何から始めて良いかわからないと思いますが、とりあえず行動に移すことが大切です。ジェトロのオンライン商談会は、その最初の取り組みとして簡単で、上手に活用することで事業の開始が楽になると思います。ジェトロを海外進出に関する総合窓口として活用、相談に乗ってもらえるのもよいと思います。



タイでのビジネスパートナーたち



タイでは真鯛や金目鯛など赤い魚が人気という



フランスのホテル「パレス」の「ル ブリストル パリ」のエリック・フレシオン氏と



競りで鋭い目を光らせる中井社長

有限会社 鮮魚の達人

和歌山市中央卸売市場の仲卸。大阪の百貨店、地元スーパーで店頭販売を行っている。

所在地 和歌山県和歌山市西浜1660-377 **主な対象国** 香港、東南アジア

主力商品 梅真鯛(和歌山ブランド魚)

利用しているジェトロの事業 輸出プロモーター事業、オンライン商談会、高度人材育成支援事業等



和歌山ブランド魚「梅真鯛」

地魚本来のおいしさを伝えたい
独自のスタイルで
海外を目指す



代表取締役

山根 博信氏



早朝の市場で魚を積み込む山根氏



FOODEXでの商談風景



店頭で並ぶ新鮮なイサキ



和歌山ブランド「足赤えび」

美味しい食べ方を紹介して魚を売る

当社は、大阪の百貨店でも市内の高級スーパーでも店頭立ち、旬の魚やそのおいしい食べ方、料理方法を説明しながら、和歌山県産の新鮮な魚介類を販売し続けています。海に囲まれた日本ですが、年齢層に関係なく、食べ慣れた魚、料理方法を知っている魚種は少なく限定的で、例えば、マダコ一つにしてもご存じない方が多いのが現実です。地元で採れた新鮮な魚介類はそのまま自然の美味しさを持ちます。その美味しさを引き立てる程度に醤油や酒を使うのが、一番おいしく召し上がっていただく調理です。「一人でも多くの方に地の魚の持つ本来の味わいを楽しんでもらいたい」との思いで、店頭販売に努めています。コロナ禍の今は自宅で料理をする人が増えたので、スーパーなど店頭での売り上げは伸びています。そうした状況ですが、人口減少が続く日本国内だけでなく、東南アジアの人々にも日本の魚のおいしさを分かってほしいと輸出に取り組んでいます。

オンライン商談が輸出のチャンス

輸出を意識し始めたのは2007年、FOODEXに参加した頃です。当時のFOODEXには水産ブースはありませんでしたが、周囲からの要望もあり、その時は勢いのようなもので出展しました。そして2010年、初めて香港へ出張し食品展示会に出展しました。そこでは、現地小売店とサンプル輸出の話などがありましたが、同年発生した東日本大震災の影響ですべての話は中断しました。しかし、輸出したい気持ちは絶えることなく、機会を窺い続けていました。そうしたところ、世界的な感染症拡大の影響で、商談などでもオンラインの利用が普及し、ジェトロの支援メニューにもオンライン商談があることを知りました。これを好機と捉えて、再度輸出に取り組もうと考えるようになりました。鮮魚という商品の良さをオンラインで理解してもらうことは簡単なことではありませんが、商談相手は熱心に話を聞いてくれるし、現地に行かずとも商談できるオンライン商談は画期的だと感じています。

海外のことはジェトロを利用

私たちは鮮魚のことは詳しくても、輸出のための商談や手続きには戸惑うことが少なくありません。そうした不得手な面をサポートしてくれるジェトロからの担当専門家のアドバイスにはたいへん有難く、特に言葉の通じない海外企業とのコミュニケーションを取るにあたってとても助かっています。今、必要と考えるのは、外国企業との取引を任せる人材の確保で、これには外国人の採用も念頭にあり、この面でもジェトロを利用する予定です。

和歌山県とジェトロの共同事業

ジェトロ和歌山は、2017年に和歌山県庁内に設置されました。庁舎内に事務所を構えることで、県とジェトロが必要な情報を共有、連携して事業を実施することができています。県の強みである地元企業や市町村等との信頼関係などと、ジェトロの強みである海外ネットワークや輸出支援などの実績とをうまく生かし合い、さらには地元及び政府系の金融機関*とも協力することでより効果的にかつ効率的に事業を実施することに努めています。



和歌山県とジェトロの共同記者会見

具体的には、海外へのビジネスミッション団の派遣や現地でのプロモーション活動、商談機会の提供や商談の場での支援などを行っています。また、県内においても、外国人バイヤーの招へいや諸外国の経済概況や経済連携や貿易実務などのセミナー開催などを共同で実施しています。

昨年度からは各種事業においてデジタル技術の活用に取り組み、オンライン上で商談会やセミナーを開催するなど、企業の皆様のニーズや環境の変化に対応した支援事業の実施に取り組んでいます。

< 海外プロモーション活動 >

和歌山県とジェトロは共同で県の農林水産物、伝統産品などを海外各地でプロモーションしています。

柿

JAグループ和歌山とも連携し、2017年の米国における輸入解禁の機会を捉え、全国の産地に先駆けて和歌山産の柿の米国輸出に成功しました。2018年1月には米国ロサンゼルス市のビーガンレストランに現地のレストランシェフやフードコーディネーター、各方面のインフルエンサーを招き、柿の新しい食べ方を提案するなど輸出拡大イベントを実施しました。

同年、オーストラリアにおいても、検疫条件緩和の機をとらえ地元メディアやレストラン関係者に対してプロモーション活動を実施するなど、初輸出に貢献しました。



プロ向けセミナーの様子(豪州)

みかん



現地試食会の様子(マレーシア)

2018年に、シンガポールにおける「有田みかん」、マレーシアにおける「しもつみかん」のブランド確立のための事業を実施しました。みかんそのもののほか、みかん栽培の歴史、育成や収穫、選果、貯蔵などにおける技術などを紹介するパンフレットの作成やPRイベントの実施、地元フリーペーパーへの記事掲載などにより、現地の消費者及びデパート、レストランの関係者における知名度向上を目指しました。また、現地マーケットに合わせた梱包材の作成に協力しました。

加工食品

2019年9月、梅、柿、みかんを含めた県の特産品を海外に広めるため、果樹加工品・酒類販路開拓支援計画を策定、みなべ田辺地域世界農業遺産推進協議会と共同して、オーストラリアへ販路開拓ミッションを派遣しました。現地では、まだ馴染みのない梅を「Super Food」と称して機能性を前面に押し出すなどして、プロモーションを行いました。

2020年2月には在メルボルン総領事公邸で、現地有名シェフによって新しく考案された梅や山椒の加工品、醤油や酢などの県産品を使用した料理を現地バイヤー等に振舞い、プロモーションを兼ねた商談会を実施しました。



現地の著名シェフによる新レシピ開発

デザイン・日用品・伝統産品・テキスタイル等

メゾンエオブジェ（フランス・パリ）やミラノウニカ（イタリア・ミラノ）、スタイルバンコク（タイ・バンコク）など海外の展示会へ出展する企業に対し、出展準備や現地企業との商談アレンジ等を行いました。さらに、展示会には同行し、展示ブースでのお手伝いのほか、現地市場調査なども支援しました。

このほか日用品や繊維、アパレル関連のバイヤーを招へい、県内各地を案内し、県内企業との商談を実施しました。



アパレル関連バイヤー(欧州)の招聘

< 現地商談支援・オンライン商談 >

和歌山県は、外国政府と経済交流などに関する覚書（MOU）等を締結し、連携を深めています。県とジェットロは共同で、これらのMOU締結国をはじめ企業ニーズの高い国にビジネスミッション団を派遣し、県内企業のビジネスチャンスの拡大に努めています。

インド



ムンバイでの商談会の様子

2018年、インド・マハラシュトラ州へビジネスミッション団を派遣しました。現地のジェットロと商工会議所がアレンジした現地企業との商談会に臨むにあたり、在ムンバイ日本国総領事館において、総領事からマハラシュトラ州の経済概況を、また現地日系企業からは生活文化、商習慣の違いなどを学び、より多くの成果創出を目指しました。

タイ、ベトナム、ラオス

2019年5月のタイへのビジネスミッション団には仁坂知事が団長として参加、タイ商務省との間でMOUに調印いただきました。そのうえでミッション参加企業による現地企業との商談会を行いました。翌年2月には、下副知事を団長にベトナム・ラオスにビジネスミッション団を派遣し、それぞれの国において商談会を実施しました。



ベトナム向けオンライン商談会の様子



タイ商務省とのMOU調印式

2020年度は、新型コロナウイルスの感染拡大のため、海外渡航はできませんでしたが、タイやベトナム、台湾の企業との商談会をオンラインにて実施しました。海外側のアレンジは、MOUを締結している現地政府が行いました。

< セミナー普及啓発・その他 >

輸出や海外拠点設立に必要な手続き、関連する国内外の法規制、また海外の経済動向に関するセミナー等を開催しています。

昨年度からは、感染症拡大防止などのため、各種イベントを会場での参加だけでなく、オンラインでも視聴できるハイブリッド方式にて実施しています。2020年11月には、県のMOU締結国であるベトナム、タイ、インド3か国のジェットロ事務所をオンラインで結び、県内企業に対して、コロナ禍における各地の経済状況を説明してもらいました。このイベントには各国の政府幹部から継続した経済連携を約束するビデオメッセージが届きました。



MOU締結国とオンラインで結んだセミナーの様子

和歌山県とジェットロとは、これからも緊密に連携を取りあい、地域経済の活性化、県内企業の競争力強化、農林水産業の振興を進めていきます。

※政府系の金融機関

(株)日本政策金融公庫	和歌山支店	Tel.073-431-9301
	田辺支店	Tel.0739-22-6120
(株)商工組合中央金庫		Tel.073-432-1281

和歌山県内にある新輸出大国コンソーシアム参加支援機関とその担当窓口

自治体	和歌山県	商工観光労働部企業振興課	Tel.073-441-2757
		商工観光労働部産業技術政策課	Tel.073-441-2373
		農林水産部食品流通課	Tel.073-441-2817
	和歌山県 有田市	ふるさと創生室	Tel.0737-83-1111
	和歌山県 紀の川市	商工労働課	Tel.0736-77-2511
	和歌山県 橋本市	はしもとブランド推進室	Tel.0736-33-1247
	和歌山県 和歌山市	国際交流課	Tel.073-435-1010
地域支援機関	公益財団法人わかやま産業振興財団	経営支援部	Tel.073-432-3412
商工会議所・商工会	和歌山県商工会連合会		Tel.073-432-4661
地方銀行	株式会社紀陽銀行	営業支援部	Tel.072-221-1263
信用金庫	きのくに信用金庫	地域サポート室	Tel.073-432-5000



JAPAN MALL

ジャパンモール事業



60 以上の
大手海外 EC
サイトと連携！

国内取引、
円建て決済！

プロモーションで
ブランド認知
UP!

JAPAN MALL 事業は
世界 60 以上の EC バ
イヤーに商品を紹介し
ます

原則、国内納品・国内
買取・円建て決済で取
引が完結、複雑な輸出
手続きが不要です

成約した商品のプロモ
ーションをジェトロと
連携先が実施します

< JAPAN MALL 事業概要公式 HP >

募集要項や申し込み情報の詳細は公式 HP でご確認下さい

https://www.jetro.go.jp/services/japan_mall/

ジェトロ JAPAN MALL 検索



JETRO
日本貿易振興機構(ジェトロ)

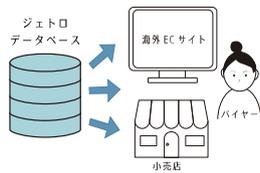
JAPAN MALL 事業の流れ（※例外あり）

1 お申込み



JAPAN MALL 事業に商品を登録いただくと、ジェトロ内のデータベースに登録されます

2 商品紹介



バイヤーが探している商品を JAPAN MALL データベースを参照しジェトロが紹介します

3 バイヤー商談



バイヤーから商談リクエストが出た企業には商談（オンライン、リアル）のアレンジやサンプル依頼時の調整などを行います

4 受注・納品・支払い



受注確定後はバイヤーまたは商社の指定倉庫に商品を納品ください

※納品先、支払い条件はバイヤー・商社毎に異なります

5 現地ECで販売



現地ECサイトで商品を販売・プロモーションします

POINT

商品を登録した後は、バイヤーからの商談リクエストを待つだけ!

POINT

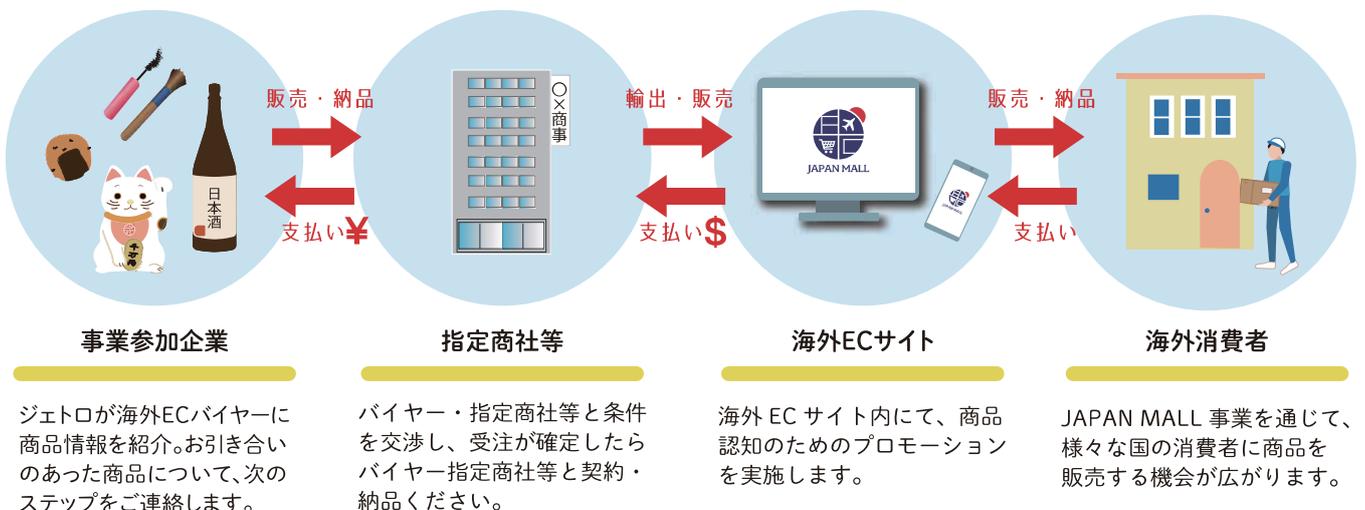
指定商社などが輸出業務を行うので初めての輸出先でも安心。国内納品・円決済で完結!

POINT

ジェトロと現地ECサイトが実施する共同プロモーションでブランド認知UP!

主な事業スキーム

間に商社が入るので、安心・安全の国内取引が可能です！（※例外あり）



<注意事項>

海外 EC 事業者又はその指定商社等が商品を選定します。選定のための申し込み期限は各 EC 事業者で異なります。納品・決済等取引条件や商流は各 EC 事業者で異なります。応募いただくタイミングによってはプロモーションイベントに参加できない場合もございます。登録は無料ですが、商品紹介や商談の際にサンプルの提供を依頼することがあります。ジェトロ HP にある JAPAN MALL 事業の募集要項をご一読いただき、諸条件を確認の上お申込みください。新型コロナウイルス感染拡大等の影響により事業の中止、変更の可能性がございます。ご了承ください。

本紙掲載の企業が利用している ジェトロの専門家による支援事業

1 新輸出大国コンソーシアム事業

新輸出大国コンソーシアムとは、全国の商工会議所、商工会、地方自治体、金融機関などの企業支援機関が集結し、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して、それぞれの専門分野から多角的かつ継続的な支援を行う枠組みです。

(1) ハンズオン支援

海外駐在経験や外資系企業等での勤務経験などを持ち、世界のさまざまな国・地域の事情に精通、また輸出業務や海外での企業設立等に長けた専門家(「パートナー」)が、「ハンズオン支援」と称して企業各社の事業計画の策定などから外国企業との商談、現地法人立上げ等を継続的に支援します。

(2) スポット支援

海外事業を展開するにおいて発生するさまざまな課題やトラブルの解決に不可欠な高い専門知識や経験を持つ専門家(主に「エキスパート」)を、必要に応じて派遣、アドバイスをを行います。

【支援できる主なテーマ】

海外展開戦略策定、基準・認証、貿易実務・外国企業商談、法務、税務・会計

2 輸出プロモーター事業

農林水産や食品の分野において、企業が安定した太い輸出パイプを確保し、将来にわたって自力で輸出できる体制を構築するために、商社やメーカーで海外事業の実績を積んだ専門家がマンツーマンで、マーケット・バイヤー情報の収集や海外見本市への出展、海外バイヤーとの商談、契約締結まで一貫してお手伝いします。農林水産省補助事業

【支援の内容】

輸出戦略策定のアドバイス、バイヤー情報やマーケット情報の提供、HACCP等食品安全・基準認証対応、商談会や海外見本市への同行、商談を成約に繋げるフォローなど

3 高度外国人材活躍推進プラットフォーム

企業における高度外国人材の採用・定着から活躍までを一貫して支援するため、ジェトロの主要拠点(和歌山県からの最寄りは大阪)に「コーディネーター」と呼ばれる専門相談員を配置しています。コーディネーターは、幅広い事業者様からの相談に対応するとともに、集中的な支援を希望される企業様に対しては、個別訪問、電話・メールなどによって「伴走型支援」という継続的なサポートを提供しています。

これらの事業には、年間の支援企業数に限りがあるなど条件がありますので、ご関心の企業様は、まずはジェトロ和歌山(TEL 073-425-7300)へご一報ください。



海外の市場や経済、貿易に関する情報を入手したい
海外展開についてのアドバイスがほしい
貿易実務について学びたい
外国の高度な知識をもつ人材を採用したい など

海外企業との取引等に関心や疑問、要望がありましたら
ジェトロ和歌山へご連絡ください。



独立行政法人 日本貿易振興機構(ジェトロ)
和歌山貿易情報センター

〒640-8269 和歌山県和歌山市小松原通 1-1 和歌山県庁東別館 2 階
Tel : 073-425-7300 Fax : 073-425-7310 HP : <https://www.jetro.go.jp/>



JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

©日本貿易振興機構 転載を希望の場合には、ジェトロ和歌山貿易情報センターへご連絡ください。

本紙で紹介する事例は、各企業への取材に基づき、その内容をできるだけ正確かつ詳細に紹介することを目指して作成したのですが、記載内容に誤りがないことを保証するものではありません。