座談会 小さな チャンスを育て、大志につなげる
小規模企業の海外への挑戦

少子高齢化、人口減少などで、市場が縮小傾向にある日本。国内の需要だけでは心許ない時代となった今、企業規模の大小に関わらず、海外の経済成長を取り込むことが重要である。それを実践する2社の経験をとおして、小さな企業が海外に進出するチャンスの摑み方を探る。

増田 余士行 株式会社増田製茶 代表取締役
京都府宇治田原町で明治34年に創業した増田製茶の6代目。農業経験中に来客で飲れることをきっかけに、茶畑を無農薬化字肥料農法に転化。平成13年、農水省の有機JAS認定を取得。現在、約5.5haの自園有機JAS認定園場を有し、緑茶の生産・製造・加工・卸業を営む。

鈴木 信輝（のぶてる） 株式会社グルメストーリー 代表取締役
平成21年、愛知県清須市でグルメストーリーを創業。また、調理ソースなどの海外調味料や加工調理品の食品メーカー、サウジアラビアへの視察ツアーを機に、中東地域への海外進出を開始。イスラム圏への食品輸出に必要な「ハラル認証」を25年に取得。ドレッシングなどを輸出。

国内市場の先細りと、自社製品で海外へ打って出たいという思い

高野 まず、海外市場を意識し始めたきっかけについてお聞きします。当時の経営課題がどのように海外展開に結びつきましたか。

鈴木 創業は来、国内のホテルやレストラン、機内食のOEM受託を中心に事業展開してきました。しかし、人口減少が始まっている国内ではどの市場も先細りぎみ。逆に、人口が増え続けている海外には可能性を感じました。それとは別に、創業当初から自社製品づくりにチャレンジしたいという気持ちがありました。ただ、国内には総合力をひしめいている。それなら、海外に通用するオリジナル商品で海外進出してみたいと思うようになりました。

増田 お茶の業界も数年前からペットボトルに押され気味ですが、海外に目を向けたのはそのためではありません。20年も前から海外向け展示会などに出展していたところ、平成17年、カナダのビクトリアから来たお客様から「日本茶を売りたい」という話をいただきました。私はびっくりして、「お茶が海外で売れるんですか」と聞き返すと、「カナダではよく売れる」と。翌日、

今度はニューヨーク在住の日本人が「アメリカで日本茶がすごいブームなので売りたい」とやってきた。さらに、翌年のミラノの展示会では現地在住の日本人が「イタリアでお宅のお茶を売りたい」とおっしゃる。「日本茶は海外でそんなに人気があるんか」と思ったのが10年前のことです。

高野 鈴木社長は日本の国内市場が衰退する中で販路拡大を目指し、自ら海外へ打って出られた。対して、増田社長は売り上げが伸び悩む状況下にあったものの、海外進出という発想はなかったところへ、たまたま展示会で縁ができて、海外への道筋ができたということですね。

では、海外市場参入に当たって、最初の一歩はどのようなアクションだったのでしょうか。

鈴木 我々のような中小・零細企業は高品質、高付加価値のものを、ある程度の価格で売れる地域でないと厳しい。そんな考えから、手つかずといわれるイスラム圏市場、オイルマネーで潤っているというアラブ諸国への関心が高まりました。

そんな時、ある方からサウジアラビア大使館の私設秘書を紹介され、夫婦前王室の視察ツアーに参加しました。政府要人などに会え、「日本の技術やサービスを吸収し、石油に頼らない国内産業を育てたい」という彼らの強い思いにふれました。そのうえ、弊社のようなメーカー技術を持ったところと組みたいと言ってもらえたことが大きかったですね。

帰国後、先方企業から再度要請を受けて再渡航しました。その際にはビザの発給など、厳格のVIP待遇を受けました。そこからアラブとのつながりができ、初めて「ハラル認証」が必要だと知りました。

最初のアクションは現地のマーケットの徹底リサーチ。その中で驚いたのが、ホテルのダイニングにドレッシングがなかったことです。サラダはオリーブオイルと塩・胡椒で食べると思き、今後ドレッシングの波が絶対に来ると直感しました。この国になく、弊社にあるものがドレッシング。日本も昔は塩の味噌で野菜を食べていましたが、ドレッシングという新しい文化が入ってきて、今がある。ここでも間違いなく広がるだろうという可能性を感じました。

欧米との取り引きのベースは有機認証

増田 取り引きが始まると、有機認証を受けてほしいという要望がありました。うちは有機JAS認証を取っていましたが、アメリカの方からはNOP（米国有機認証）、イタリアの方からはICEA（EU有機認証）を取ってはし

司会／高野 武彦
一般社団法人中小企業海外展開支援センター 代表理事
前日本債券信用銀行で、バーレーン、シンガポールなどの駐在経験とともに、海外展開企画、海外企業向け投資育成など、国際業務部門に携わる。同社退職後、中小企業の海外展開の支援業務を行う。平成25年から現職。