



株式会社 新垣通商

1980年の創業以来、沖縄を拠点に、沖縄だけでなく日本全国の優れた商品を台湾、香港を中心にアジア各国へ輸出している。2017年には台北駅地下街に日本の特産品をPRするアンテナショップ「E∞JAPAN」をオープンした

展開国・地域 2018年 シンガポール

企業情報 所在地: 沖縄県那覇市 従業員数: 15名
設立: 2012年5月 URL: <http://www.arakaki-tsusho.co.jp/>

事業内容 貿易業(化粧品、電化製品、ベビー用品、健康食品など)



- 1 沖縄・伊是名島で収穫されるもずく
- 2 プロモーターによるもずくのPR
- 3 店頭に並ぶ商品



沖縄の魅力ある産品を世界に広めたい

弊社は、空港外免税店を皮切りに、創業時から今日に至るまで日本の優れた商品を海外市場へ紹介するビジネスを展開してきました。貿易を始めたころは、主にナショナルブランド(NB)商品を取り扱っていましたが、沖縄の、全国の産品をもっと世界に紹介したいという前社長の想いから、今日では沖縄や全国の特産品を台湾、香港、中国、シンガポールを中心に輸出しています。弊社が取り扱っている沖縄の特産品はさまざまですが、供給力があり、日本国内でもトップシェアのオンリーワン商品は何かを調査した結果、もずくに行き当たりました。沖縄の養殖もずくの生産量は全国の95%を占めています。沖縄には魅力的な農水産物がたくさんありますが、島しょ地域であることや台風などの天候要因により供給力に限りがあるものが少なくありません。もずくはその課題を克服できる沖縄のオンリーワン商品なのです。弊社は2012年からカップもずくと洗いもずくの輸出を始めました。まずは現地法人のある台湾、香港で着実に販路を広げていきました。

新たな市場を求めてシンガポールへ

台湾、香港での飲食店や日系デパートの反響から、もずくの海外展開に強い手応えを感じました。そこで別の国にも広げていこうと考えました。所得水準が高いこと、那覇空港の沖縄国際物流ハブを活用して輸出することができる事が決め手となり、シンガポールをターゲットにしました。日本好きが多く、沖縄に何度も訪問する人の多い台湾とは異なり、もずくの認知度の低さと、物流コストの高さで苦労しましたが、日系大手量販店との取引が成立してから、潮目が変わりました。沖縄県シンガポール事務所と連携したプロモーションの実施や、日系量販店が沖縄から送っている商品と混載することで物流コストを下げることができた結果、駐在員だけではなく現地の消費者にももずくを買っていただけるようになりました。また、ジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家から事業計画の策定、市場調査、商談の各フェーズで助言を得て、初挑戦のシンガポール市場の販路開拓を円滑に進めることができました。今後は現地の消費者の認知度をさらに高めて、日系以外の飲食店にも販路を広げていきます。

海外展開のゴールを明確にすることが大切

弊社は貿易商社としてたくさんのメーカー様と向き合っています。その中で感じるのは、自社の海外展開のゴールを明確にすることが大切であるということです。加えて商品の生産・供給力、NB商品と比較した価格競争力を把握し、海外のどのチャネルで売っていけばよいのか、どれくらい供給するのかをしっかりと検討することが重要です。量販店に売り込んで高いと言われて終わってしまうかもしれません。仮に採用されても、売れなければ返品されるリスクもあるでしょう。輸出することそのものがゴールではないはず。海外の高級スーパーで少量でも販売を実現することで知名度を高め、その後のインバウンド観光客の購買につなげるというゴールもあるでしょう。何のために海外展開するのかを最初からしっかり考えておくことがとても大切だと思います。



代表取締役

新垣 句子 氏

沖縄の宝、
沖縄もずくを世界の隅々へ

専門家からのポイント



新垣通商の新垣句子代表は、沖縄で「伊是名島もずく大使」に任命され、沖縄産もずくや海ブドウの国内外への普及・PRを積極的に行っています。台湾や香港といった従来からの販路に加え、今回新たにシンガポールへの海外販路開拓に成功しました。同社の成功要因として、積極的な海外売場調査と粘り強い交渉力が挙げられます。的確な売場調査に基づいたターゲット設定と諦めない継続商談により、有名日系大手量販店との取引開始にこぎつけました。今後、アジア圏を中心として、さらなる海外販路開拓が期待できます。