

株式会社北前船のカワモト

1959年、手すきおぼろ昆布加工業者として創業。厳選国産素材6種類をブレンドした「黄金のだし」、国産野菜を使用した「かんたん野菜だし」、化学調味料・動物性原料不使用の「精進だし極」などが人気商品。



株式会社北前船のカワモト
専務取締役 川本孝

■ 自慢のだし、まずは試して！国内でノウハウ蓄積

江戸時代から明治時代にかけて、北海道と大阪を往来する北前船が寄港した町、福井県敦賀市は昆布の加工地としても有名です。その港町で、昆布加工業として1983年に法人化して以後、自社店舗をはじめ北陸の観光地や国内各地の物産展で、昆布加工品など福井の名産品を製造・販売し続けています。

近年、全国的に昆布収穫量が減少傾向にあるため、2010年ごろから安定供給可能な商品として昆布だしの開発を始め「黄金のだし」の販売を開始しました。販売現場での経験から、商品を棚に置いてお客様を待つのではなくまずは試してもらうことを重視。各地の百貨店や物産展に出展し販促ノウハウを蓄積しました。現代人のライフスタイルに合わせるため下味付きティーバックの分包タイプになっているのが特徴です。国内での売り上げは順調に伸びていきました。そんななか、2015年に福井県内元で開催された輸出セミナーへ参加したことがきっかけで、海外展開に関心をもち始めました。早速、同年にジェトロの国内商談会へ初参加しましたが、なかなか輸出に結びつきませんでした。

現状を打開すべく、思い切ってジェトロがジャパンパビリオンを構える「FOOD TAIPEI」に出展することにしました。当社の強みである販促ノウハウが生かされるのは展示会ではないかと考えたからです。この出展がきっかけとなり、2016年に初めての輸出が実現しました。

■ パートナー企業と二人三脚、販促活動に商品開発。輸出に広がり

輸出は実現したものの、慣れない貿易手続きでよく混乱しました。そこで、ジェトロの貿易実務講座に、できる限り参加しました。講座では、貿易の基礎を体系的に学ぶことができました。それでもなお、各国の輸入規制や必要書類の作り方、証明書の取得方法など課題もありましたが、その都度ジェトロの担当者に相談しました。



自慢のおだし。左から「極みだし心」、「かんたん野菜だし」、「黄金のだし」2種、「精進だし極」

また海外販売店契約の注意点や解決方法は契約取引交渉ワークショップで学びました。弁護士のアドバイスを受けながら実施した模擬交渉は実際の交渉に役立ちました。自治体や大学が提供する輸出支援サービスも存分に活用し、台湾からのリピート注文にも何とか対応することができました。

さらなる販路拡大のためには、国内で培った販促スタイルやノウハウを海外のパートナーに理解し受け入れてもらうことが重要だと感じます。幸いにも展示会でよきパートナー企業と巡り合い、二人三脚で販促活動に邁進することができています。さらに、台湾の消費者の意見を反映して、動物性原料不使用の商品や塩分を抑えた海外向け新商品を2017年に開発し、現在は国内のラインナップにも追加しました。

海外販路拡大の手を緩めることはありません。ジェトロ主催の国内商談会には継続的に参加しています。日本にいながら海外バイヤーと商談できるのが魅力です。新商品のマーケティングや新市場の開拓に活用しています。

一方、販路の拡大には海外に自ら出向き、販促活動に関わることが肝心です。展示会は有効な手段です。効率的に有望バイヤーと商談することができ、自社のブランド化にも貢献します。2017年には台湾の「FOOD TAIPEI」と香港の「Food Expo」にも出展しました。地道な取り組みは成果につながり、台湾と香港への輸出は順調に伸びています。2018年にはベトナムへの輸出も本格化する予定です。今後は、販路を東南アジアに広げていく構えです。



香港Food Expo 2017
(独自のスタイルで
販売促進の様子)

☞ 利用したジェトロのサービス

展示会・商談会への出展支援、各種セミナー・シンポジウム、貿易実務講座、貿易相談窓口

☞ ジェトロ活用のメリット

体系的に学べる貿易実務講座はオススメです。少しでも輸出入手続きに不安のある方は、まずは一年間ジェトロの貿易実務講座に通っていただきたいです。展示会への出展が輸出のきっかけとなりました。商談会前後のきめ細かいサポートにも感謝しています。

ジェトロ福井 久保唯香

解決困難な課題から目をそらすことなく常に解決に向けて取り組む姿勢、そして地域の魅力を海外に発信しようという心意気が印象的でした。今後もジェトロははじめ支援機関を大いに活用したいと思っています。

