

海外展開支援

住所	岩手県九戸郡洋野町種市22-131-18	資本金	-
代表者	下苧坪之典	従業員数	10名
創業年	平成22年5月18日	売上高	-
業種	海産物卸売業		
TEL	0194-65-2408	URL	http://hirono-ya.com

事業概要(被災前)

- ・地元でビジネスを起こしたいという思いから、サラリーマンから一転して平成22年5月に㈱ひろの屋を創業。
- ・北三陸産の天然わかめ、うに、天然ホヤなどの加工・卸売業を営む。



洋野町の美しい海

被災概要

- ・創業から一年も経たないうちに被災。
- ・冷凍倉庫は無残にも破壊され、中の商品はほとんど流出。
(新商品として販売間近の粒ウニ1,000個のうち残ったのは19個のみ)
- ・もう一つの離れた場所にあった冷凍庫も無残な姿。



洋野町種市を襲う津波



近隣にある漁協の倉庫

復興に向けた状況や課題

- ・「ひろの屋」個社として、洋野町の産物を中心とした北三陸ブランドの普及を目的として海外展開を検討中。

- ・洋野町が再整備した水産会館(ウニーク)の施設活用と運営計画の検討。

水産会館の運営について、町からひろの屋に運営委託の話がでている。ひろの屋としては地域の同業者を巻き込み連携しながら、地域ブランド化の推進に当施設を有効活用していきたいとの意向あり。



南部潜りで獲る天然ホヤ



若布と昆布を食べることで美味しくなる北紫ウニ

支援テーマと内容

- ・「ひろの屋」個社の海外展開支援
F/S事業(中小企業等海外展開戦略支援事業)の採択に向けた事業計画の策定支援。
- ・復興に向けた販路拡大。事業計画の策定支援。



(水産会館の施設活用については、洋野町にて現在検討中)

洋野町が再整備した水産会館(ウニーク)

身が厚くうまみが凝縮、
驚くような歯ごたえがある
北三陸の天然わかめ



海外展開計画

1. 海外展開計画	
事業概要	北三陸産天然わかめを中心とした商品展開による海外展開。海外市場での販売促進を図る。中国・台湾・韓国・米国・東南アジア等への展開を計画している。北三陸産天然わかめは、海外でも人気の商品である。特に中国・台湾では、海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。また、韓国・米国でも海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。海外展開の目標は、2016年度に中国・台湾・韓国・米国・東南アジア等への展開を計画している。北三陸産天然わかめは、海外でも人気の商品である。特に中国・台湾では、海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。また、韓国・米国でも海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。海外展開の目標は、2016年度に中国・台湾・韓国・米国・東南アジア等への展開を計画している。
事業内容	北三陸産天然わかめを中心とした商品展開による海外展開。海外市場での販売促進を図る。中国・台湾・韓国・米国・東南アジア等への展開を計画している。北三陸産天然わかめは、海外でも人気の商品である。特に中国・台湾では、海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。また、韓国・米国でも海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。海外展開の目標は、2016年度に中国・台湾・韓国・米国・東南アジア等への展開を計画している。
事業の目的	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 海外市場での販売促進 ◎ 海外市場での認知度の向上 ◎ 海外市場での競争力の向上 ◎ 海外市場での収益の向上 ◎ 海外市場でのブランド構築 ◎ 海外市場での顧客の獲得 ◎ 海外市場での顧客の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の拡大 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介先の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介先のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介先の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介先の紹介率の向上
事業の特性	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 海外市場での販売促進 ◎ 海外市場での認知度の向上 ◎ 海外市場での競争力の向上 ◎ 海外市場での収益の向上 ◎ 海外市場でのブランド構築 ◎ 海外市場での顧客の獲得 ◎ 海外市場での顧客の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の拡大 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介率の向上
事業のリスク	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 海外市場での販売促進 ◎ 海外市場での認知度の向上 ◎ 海外市場での競争力の向上 ◎ 海外市場での収益の向上 ◎ 海外市場でのブランド構築 ◎ 海外市場での顧客の獲得 ◎ 海外市場での顧客の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の拡大 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介率の向上

投資計画等

1. 投資計画等	
事業概要	北三陸産天然わかめを中心とした商品展開による海外展開。海外市場での販売促進を図る。中国・台湾・韓国・米国・東南アジア等への展開を計画している。北三陸産天然わかめは、海外でも人気の商品である。特に中国・台湾では、海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。また、韓国・米国でも海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。海外展開の目標は、2016年度に中国・台湾・韓国・米国・東南アジア等への展開を計画している。
事業内容	北三陸産天然わかめを中心とした商品展開による海外展開。海外市場での販売促進を図る。中国・台湾・韓国・米国・東南アジア等への展開を計画している。北三陸産天然わかめは、海外でも人気の商品である。特に中国・台湾では、海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。また、韓国・米国でも海藻類の消費が盛んであり、天然わかめは健康食品として認知されている。海外展開の目標は、2016年度に中国・台湾・韓国・米国・東南アジア等への展開を計画している。
事業の目的	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 海外市場での販売促進 ◎ 海外市場での認知度の向上 ◎ 海外市場での競争力の向上 ◎ 海外市場での収益の向上 ◎ 海外市場でのブランド構築 ◎ 海外市場での顧客の獲得 ◎ 海外市場での顧客の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の拡大 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介率の向上
事業の特性	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 海外市場での販売促進 ◎ 海外市場での認知度の向上 ◎ 海外市場での競争力の向上 ◎ 海外市場での収益の向上 ◎ 海外市場でのブランド構築 ◎ 海外市場での顧客の獲得 ◎ 海外市場での顧客の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の拡大 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介率の向上
事業のリスク	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 海外市場での販売促進 ◎ 海外市場での認知度の向上 ◎ 海外市場での競争力の向上 ◎ 海外市場での収益の向上 ◎ 海外市場でのブランド構築 ◎ 海外市場での顧客の獲得 ◎ 海外市場での顧客の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の拡大 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の満足度の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先のロイヤリティの向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の再訪率の向上 ◎ 海外市場での顧客の紹介先の紹介率の向上

支援の成果

F/S事業の採択(平成26年10月)

- F/S事業申請にあたり、
- ・北三陸産天然わかめを北三陸ブランドの中核商品に位置付けた。
- ・北三陸産天然わかめを集中的にプロモートしていく戦略をベースに、投資の実現性を明らかにする事業計画を策定するための支援を実施。
- ・現地の有益な情報、ブランド構築のために有効な進出国の情報等を提供。

※)F/S調査を終えて、三陸産ブランドのターゲットを絞ることが出来た。現在も台湾国内での具体的な商談成立に向け、活動中である。今後は海外展開のために更なる地域ブランド化を促進させていきたい。

今後の事業展開

当社は2016年内に、台湾での販売協力企業5社を確保するとともに直営店1店舗を出店する予定である。その後は台湾での事業実績と人脈を活用し、中国本土の富裕層をはじめとするアジア市場への進出を予定している。これの計画に向けた当面の実施内容は以下の4点である。

- ・台湾での先行商標の調査結果に基づくブランド名の決定
- ・現地販売協力企業との現地交渉による販路の開拓
- ・台北、高雄での展示会への出展
- ・現地に販売拠点を設けるための現地調査

事業者からのコメント

創業から一年も経たないうちに、東日本大震災により社屋や冷蔵倉庫等の設備が被災しました。事業再開の目処もたないまま途方に暮れている状態でした。炊き出しのボランティアを続ける中、地域を復興しなければという思いが強くなり、事業再開を決意しました。

中小機構をはじめ、様々な方のご支援を受けて、おかげさまで事業再開を果たす事が出来ました。今後の経営課題としては、海外展開、都市部のデパート等との連携等による販路拡大です。中小機構のアドバイザーから引続き支援を受けながら今後も頑張って事業を行っていきたいと思います。



(株)ひろの屋
代表取締役
下荇坪 之典 氏

震災復興支援アドバイザーからのコメント

社長の当事業にかかる情熱とその行動力により、計画は着実に遂行されると考えます。遂行上特に重要なポイントはブランドの構築です。中核商品の三陸産天然わかめが持つ強みは食感と希少性です。この強みを武器に、今後は適切なチャネルの開発や戦略価格の決定、効果的なプロモーションの展開が求められます。まだまだ課題は山積ですが、1つ1つ確実に解決し、北三陸ブランドが世界に広がることを期待しています。



震災復興支援アドバイザー
中小企業診断士 小峯 孝実