

## 海外展開支援 ①

海外展開事業の立ち上がりから徹底した併走支援を実施、7年間に亘る営業努力が実を結び、2か国に販売拠点を設立。

## 支援先企業と支援機関

鳥取県

## 支援者

公益財団法人鳥取県産業振興機構  
とっとり国際ビジネスセンター  
専門相談員

黒住 昭夫 氏

## 企業概要

株式会社 澤井珈琲

- コーヒー豆の卸・販売業
- 資本金：1,000万円
- 従業員：100人

## 支援概要

## ◆企業概要と支援の経緯

支援企業は1982年鳥取県米子市で創業。自宅を事務所に脱サラし、夫婦二人でコーヒー豆の配達販売を開始した。インスタントコーヒーが一般的であった当時、「豆を挽いた、おいしいレギュラーコーヒーを広めたい」という夢をかなえるための起業だった。販売拡大の為に、店舗も開設したが思うように業績は伸びず、撤退も考える日々であったが、コーヒー豆の半額セール、店舗の移設、また紅茶の販売、新商品の開発と次々にアイデアを実現させて販売を拡大。1990年には法人化し有限会社澤井珈琲を設立した。その後順調に鳥取県内に店舗を増やし、またインターネット通販による販売も拡大し、2006年には境港市竹内団地に本社、店舗、工場を建設。翌年には株式会社に変更し、とっとり国際ビジネスセンターの黒住専門相談員の全面的な支援を受けて、海外展開への挑戦を開始した。

## ◆経営課題へのアプローチ・支援手法

支援先企業の澤井社長は当初海外展開に関する知識・経験共に十分では無かったので、支援機関で海外に於ける販路開拓経験の豊富な、黒住専門相談員と協議し韓国、中国の展示会・商談会に参加した。しかしながら、来場者の反応は芳しくなく、当時両国でのコーヒー需要はまだまだ小さいと判断せざるを得なかった。その後、最後の挑戦と位置付けた台湾市場への取組では黒住専門相談員の支援を受けて、販売先の選定、絞込みを重点的に行き粘り強い交渉で成約に結び付けることができた。

## ◆支援の成果

台湾では大手卸を代理店に設定し、百貨店や大手スーパーへの売り込みに成功。2つの日系百貨店には店舗も開設し、現地で従業員を雇用、現地法人も設立した。その後、韓国でもソウルオリンピック以降、コーヒーへの関心も増え、展示会への出展を契機に代理店を選定。

現地法人の設立へと発展し、販売拠点を確立。現地で雇用した従業員のアイデアを採用し、法人営業の分野の開拓も続けている。2つの現地法人には設立当初、澤井社長が頻りに訪問し従業員の教育、営業指導、経理処理を行っていたが現在では現地従業員を責任者に任命し、会社運営もある程度任せられるまでになっている。

## 支援プロセス

## ◆徹底した併走支援

2006年から始まった海外展開への挑戦では、韓国・中国での展示会・商談会から始まるほとんど全ての場面で黒住専門相談員が澤井社長に同行し、様々な商談、営業活動をまさに二人三脚で実施した。黒住専門相談員は大手メーカー系商社OBで、台湾駐在の経験もあり、中国語にも堪能でまさに澤井社長にとっては頼もしい支援者であった。有力客先との商談時には黒住専門相談員も同席し、契約締結にも貴重な支援を得ることが出来た。

## ◆販路開拓支援

親日的とは言え、台湾市場の開拓は他の日本メーカーとの競合になる場面が多く、有力百貨店、スーパーへの食い込みには時間もかかり、忍耐の日々が続いた。しかしながら、澤井社長は「鳥取のコーヒーメーカーでもナショナルブランドと互角に勝負ができるのが海外展開の醍醐味」という信念で粘り強く交渉し、また黒住専門相談員からは「台湾で信頼を勝ち取るには、誠意を示すこと」とのアドバイスも得て、有力客先への訪問を繰り返し、地道な営業努力を重ね受注に結び付けた。



澤井社長(右)と黒住専門相談員(左)  
(本社店舗内にて)

## フォローアップ

### ◆ 市場ごとの販売戦略策定

市場ごとにターゲットとする顧客設定、販売する商品・価格、流通・販路の選定等を戦略的に行う必要があり、市場情報に基づいた分析、販売戦略・戦術策定を継続支援。

### ◆ 新規市場の開拓

支援先企業では支援機関が注力している鳥取県境港と中国・韓国・ロシアを結ぶ定期コンテナ航路及び環日本海定期貨客船航路の活性化支援を活用、新規市場として中国での代理店を設定すべく検討中。またロシア向けにウラジオストクでの商談会へ参加、現地スーパーマーケットでの継続販売の推進。アセアン市場への参入を目指し、タイでの展示会にも出展する方向で検討している。



本社店舗



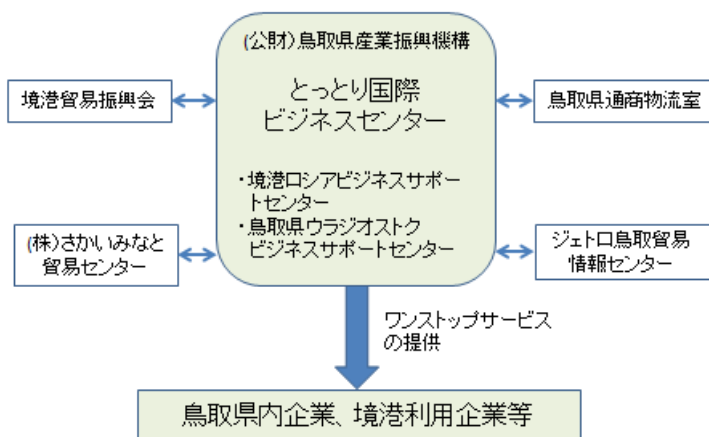
海外で販売しているコーヒー(上・右)



## 注目ポイント

- ① 海外展開を成功させるという経営者の強い信念、Made in Japanで世界を目指す、夢と挑戦の決意。
- ② 支援者の経験に裏打ちされた的確なアドバイス、徹底した併走支援
- ③ 販売拠点を設立し、現地従業員のアイデアも取り入れた販売方法を実践
- ④ 時間をかけても、顧客の信頼を得る事を最優先する粘り強い営業姿勢

## 支援機関としての取組み(体制等)



2011年7月に海外への販路拡大、海外展開を目指す県内企業の要望や相談にワンストップ体制で的確に対応可能な貿易支援体制の構築を目指し、単独オフィスを持つ独立組織として「とっとり国際ビジネスセンター」を開設。スタッフはセンター長以下ロシア人、韓国人スタッフを含め7名体制。週2回、専門相談員による定期相談窓口を設置している。本事例では専門相談員が単なる窓口対応ではなく、支援企業の海外展開事業を成功に導く重要な役割を担った点が特筆される。また支援機関では台湾、上海、ソウルに海外コーディネーターを配置し海外市場調査事業にも重点を置いており、海外情報をホームページで毎月発信している。