

# 原料調達の危機による 撤退から新たな展開へ

有限会社健人会

## 事業撤退を決意する寸前であった

有限会社健人会は小規模ながら、独特の農業用肥料を全国の販売代理店を通じて販売している。特に、「元気畑」のネーミングで販売している肥料は、無農薬栽培した砂糖キビを主原料に抽出した100%天然の有機で出来ている、人体に安全な植物性エキスとして好評を博している。

この砂糖キビの輸入先はインドネシアで、インドネシア在住の知人が現地の交渉から輸出まで全てを手掛けてくれていた。

しかし、段々と輸入する砂糖キビの品質が悪くなり、その知人にも善処を要望したが、知人自身も専門家では無いため、これ以上は難しいと指導を渡された。事業の継続は顧客にも迷惑を及ぼすという判断で、その販売を徐々に減少させていた。

## 中小企業総合展での出会い

まさに偶然の出会いであった。2006年12月、当社の大塚社長は、何か目新しい物が無いかを求めて中小企業基盤整備機構主催の中小企業総合展を訪問した。この際、中小機構の国際化支援の相談ブースを見つけて、砂糖キビの絞り粕「糖蜜」が輸入出来なくなって困っているが、アドバイスしてもらえないかと専門員に相談した。

相談に応じた専門員がインドネシアの駐在経験があったことと同国での砂糖キビのことを知っていたので、何故、品質が落ち、且つ、輸入出来なくなっているのかの説明を受けることができた。早速、専門員とインドネシアを専門とする国際化支援アドバイザーの助言を得て、インドネシアからの糖蜜の輸入を正式に行えるかどうかを検討し



健人会が販売している農業用肥料



タイから輸入された糖蜜

たが、国営企業が中心で、しかも当社が望む様な少量の扱いは極めて厳しいことが判明した。

大塚社長の期待に応える様には展開出来なかったが、専門員からは新たな提案がなされた。それは、インドネシアから、糖蜜生産が民間中心で行われているタイに視点を換え、同国を専門にしている国際化支援アドバイザーの知恵を借りることだった。同アドバイザーの情報により、タイでの製糖事業に長年、技術者として駐在されている方が数名いることが判明し、その方々経由で、少量のしかも品質の高い糖蜜を供給してくれる現地企業の有無を確認したところ、数社の候補が出された。

## 現地同行アドバイス制度を利用してタイへ

大塚社長は中小機構の現地同行アドバイス制度を利用して、総合展の出会いから、4カ月後にタイに赴いた。糖蜜を供給してくれる現地企業を数社訪問した結果、品質も供給も確認でき、値段もインドネシア製品と変わらないことが判明した。

しかし、その後、全てが順風満帆というわけではなかった。具体的には以下のような問題があった。

- ①販売を減少させていたので、注文出来る量が極端に少なくなっていた。こんな少量でも、本当に出荷してくれるか？
- ②製糖工場から搬出される糖蜜はタンクローリーで出荷されるので、これを25L入りのポリタンクにどうして小分けするか？
- ③工場から搬出された糖蜜をどこで受けて、どこで小分けし、どの様にしてコンテナに詰め込むか？
- ④コンテナに詰めるための木枠の製作はどうするか？

## 【日本本社】

所在地 栃木県鹿沼市  
 代表者名 大塚 昇  
 業種 卸・小売業  
 事業内容 有機農産物生産資材の販売、加工食品製造資材の販売、有機農産物生産の設計  
 商品内容 植物全般の活性、加工食品素材の活性  
 創業年 2002年  
 従業員数 2人  
 資本金 300万円  
 年間売上高 3,600万円

<2010年8月現在>



健人会本社外観

⑤専門員からは様々な助言は受けられるが、大塚社長は、英語もタイ語も話せないで、実務を手掛けてくれるコンサルがいるか？

⑥現地輸送から輸出迄を誰に任せればよいか？

## タイの製糖会社が小分け販売を開始

しかし、大塚社長にとっては全てが良い方に展開した。タイの製糖会社が社長らの製品の内容を初対面時に詳細に聞いており、少量の原料を国内向けに販売し出したのである。これは朗報で、ポリタンクへの小分け作業が先方の負担で出来るようになった。また、将来性を買って、日系商社がコンサルを請負ってくれた。そのほか日系の通関業者も積極的に協力してくれた。

そして、2008年3月、中小企業総合展の出会いから16カ月目にして遂に、タイから糖蜜を船積みすることができた。

## その後の展開

現地での梱包に関しては十分な意思の疎通が図れず、第一回目では、寸法間違いによりコンテナからフォークリフトで荷物が引き出せなかった。第二回目では、糖蜜を入れるポリタン容器を安いタイ国内向け仕様を使用されたた

め容器が破損、漏洩した。このように、毎回新たな問題に直面しながらも、機構のアドバイスを受け、克服されている。そして、「日タイ経済連携協定」に基づく輸入割当枠も、機構のアドバイスを得ながら農水省から取得し、コスト削減に努めている。今は、糖蜜に纏わる新たな素材のタイからの輸入に挑戦している。

<<経営支援専門員 中村大二郎>>

## 専門員の視点

零細企業の場合、「言葉の壁」という問題もあり、現地在住の知合いの日本人を通じて製品を輸入していることが多いが、その手法では問題が発生した時に対応できなくなり、事業を断念せざるをえないケースも多い。当社には、単に供給先を見つけるだけでなく、必ず、自ら輸出者・出荷工場・実務担当者・流通経路等を確認した上で、取引を行うことを基本にアドバイスした。大塚社長は既に65歳を越えておられるが、その活動力及び柔軟性は素晴らしく、海外との取引に「年齢の壁」は全く無いものと改めて感じさせられた。お付き合いも長くなったが、常に新しいものを求めて機構のアドバイスを受けに来られるので、当方も大いに刺激を受け、勉強させていただいている。