

トップランナー

～秋田県の貿易先進レポート～

平成19年2月まで毎月発行

vol.2 平成18年7月

バックナンバーはこちら→

<http://www.a-trade.or.jp/toprun/toprun.html>

ATPA (社)秋田県貿易促進協会

「輸出は作り手の考えに、
こだわりや思想をもつこと
が大事。」

(株)エムアンドエムは、乾燥納豆やGABA発芽玄米を主力商品とする。地域に根ざした食品を海外に売り出すという人生目標を達成し、今では有名サッカー選手が来店する高級レストランでも同社商品が飛ぶように売れている。
輸出の先進事例をレポートする。



(株)エムアンドエム
佐々木 正光 代表取締役

人に良いと書いて「食」

平成18年6月、秋田市の川反通りにヘルシーレストラン「ひまらや本店」が開店した。名前の由来どおり、ヒマラヤ山麓に自生するキノコなど通常入手できない食材を扱う。

刈和野に生まれ、自然の中で育った(株)エムアンドエムの佐々木社長は、若い頃から「人間の営みの原点は農業。」と考えてきた。添加物などを全く使用しない食品を多数開発し、ここに、同社のテーマ「人に良いと書いて「食」」を体现した。

人生設計

常に目標を高く掲げる。自分の人生目標を20年ごとに区切り、20才から40才までを「勉強期」、40才から60才までを「実践期」と位置づけている。

最初の勤務先は東京都庁。しかし、豪胆な性格の佐々木社長は、難関を突破した都庁への勤務も、たった5年間で決めてしまう。周囲の反対をよそに、計画通り終了すると、未完である勉強期の続きを別に求めた。

(株)エムアンドエムを設立

新天地は地元の刈和野。「地域に根ざした産業が必要。」と考え、町おこしに傾倒した。

異業種との交流を皮切りに、研究・学術機関との交流を通じて地域に特化した商品の開発に乗り出す。やがて研究は昇華し、平成元年、会社の設立に至った。

時代を先取り

研究熱心な性格と将来予測に敏感なことが相まって、これまでに時代を先取りした様々な商品を開発してきた。売れ筋商品は、乾燥納豆「Natto Nuts Neba」と発芽玄米「GABA Rice Komachi」。

発芽玄米は、大手企業が市場を席巻しているが、全国初の開発者は(株)エムアンドエムであった。



日本企業は海外見本市で注目が高い

貿易の開始

現代の文明社会において、「貿易を行うのは必然的。」と考える。そればかりではない。「初めから、取引は世界を相手にするつもりだった。」と言う。

研究開発では、世界に通用する物作りの開発を重視した。欧米市場で商品が売れ出すと日本でも売れるという不思議な現象がある。「ブーメラン効果」と言われ、これに目をつけ、貿易に打って出たのである。

海外見本市出展

市場開拓の近道は見本市出展である。今年の9月、貿易促進協会の職員と共に中国・長春で開催される見本市への出展を予定している。これで海外見本市出展回数は、合計50回に達する。

海外取引

日本の食品は、安全で高品質と評され、世界から注目を浴びる。今年6月に台湾で行われた第16



高級店でも人気が高い

回台北国際フードショー (FOOD Taipei 2006) では、バイヤーから

の商談申込が相次いだ。富裕層が世界各国に拡大し、新興国が目覚ましい発展を遂げている。この7月にはマレーシアの

フェアにも出展。既に多くのバイヤーから商談が舞い込む。東南アジア市場の需要拡大を裏付ける。

日本酒「おさげっこ」の売れ行きも好調だ。ロンドン市内にある高級日本料理店「ZUMA」では、この酒が飛ぶように売れている。06年サッカーW杯でイングランド代表の主将を務めたベッカム選手も同店を訪れる。

販売者教育

商談が成立し、流通経路が確定しても、決して手を抜くことはない。その後も、販売者への商品や売り方の説明を怠らない。売れなくなったり、問題が発生すると、すぐに解決に向かう。

主な輸出先であるアメリカ合衆国では、3年間休む間もなく海外出張を繰り返し、販売者教育を徹底してきた。商品の付加価値をつけ、ブランド力を高める戦略上、これは重要な要件である。

思想を持つ

輸出で大事なものは「思想を持つこと」。商談でも、「結局は作り



NIPPON SAUNA
同社の商品開発は循環する。

手の考えや思想。多少英語が苦手でも、通訳を通さず、自分なりに話すことが大事。」とする。

基本に忠実

中国の残留農薬の問題や欧米のBSE感染牛の問題が高まっている。これほど食品の安全性確保が叫ばれたことはない。

日本も安堵してはならない。「添加物の多い食品や空中散布を続ける日本の農産物は敬遠されている」と、警鐘を鳴らす。同社の持ち味は、独創的で、時代のニーズを先取りすること。「単なる物売りはダメ。自然を破壊すると必ずしっぺ返しがかかる。」と言う。基本に忠実であるビジネスモデルがここにつながれる。

循環する商品開発

飽くなき探究心は、留まることを知らない。最近では、個人でも岩盤浴ができるカプセルを発明した。単に時流に乗っただけにも思えるが、「儲けるためだけにではない。これまでの商品開発には全て関連性がある。」と強調する。

仕上期

60才から80才までを「譲渡期」と位置づける。譲渡期の到来まで4年もあるが、長女の愛さんは現在同社の東京事務所長代理。既に次世代が育っている。

「仕上期」は80才を過ぎてから。今後いかに思想や時代を読み取る感覚を継承し、仕上げていくのか。傾注していきたい。



(株)エムアンドエム

東急百貨店渋谷本店「クロワッサンの店」内
〒010-0921 秋田市大町3丁目2-44 大町ビル2階
TEL : 018-862-9287 FAX : 018-862-9297