

製品開発力を武器にハラル対応和菓子で輸出を拡大

株式会社とかり製菓

代表者：代表取締役 駒野 裕之

所在地：北海道河西郡中札内村中札内西2線241-15

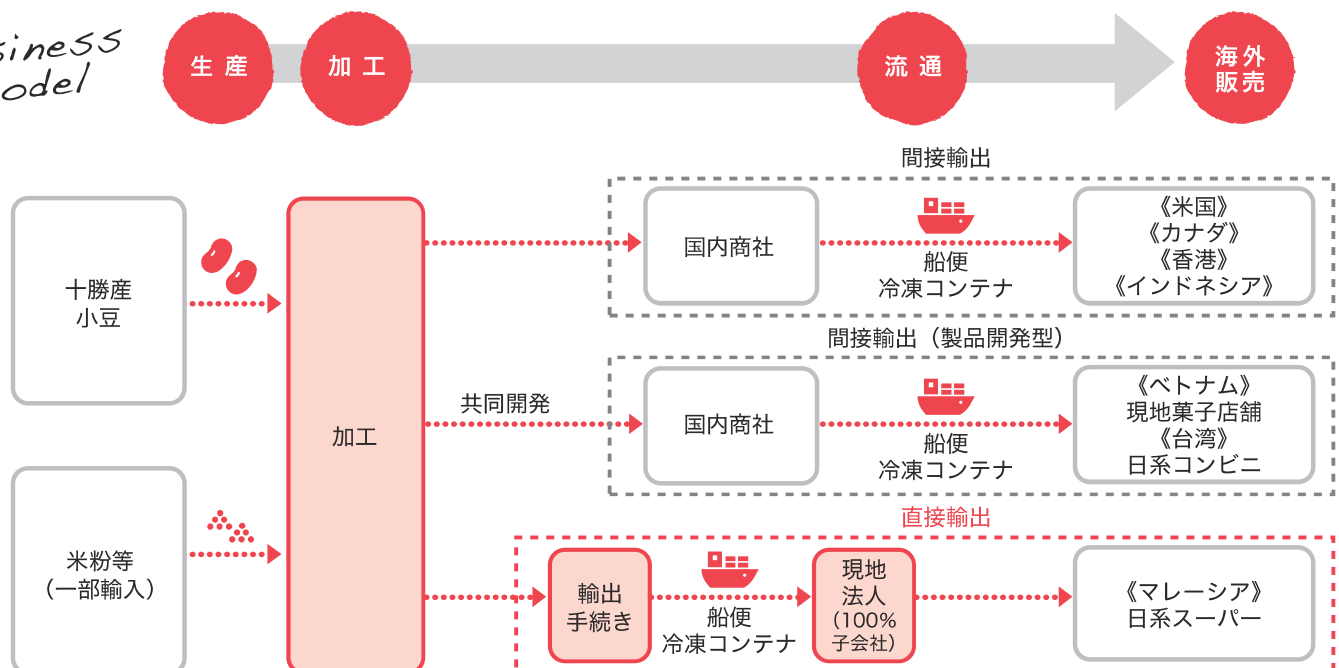
主な品目：大福、わらび餅、白玉ぜんざい等 20品目

主な輸出先国：マレーシア、台湾、ベトナム等 約10か国

事業概要：

十勝産の小豆を使用した大福、わらび餅、白玉ぜんざい等を自社製造しており、冷凍での流通および解凍後の品質保持に強みを持っている。本社敷地内において、白玉スイーツ専門店「シロマルカフェ」も運営している。

Business
model



輸出の取り組み内容

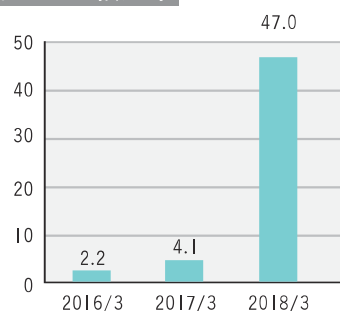
- 当社の輸出形態は以下の3つに分類される。
 - ① 間接輸出：商社からの引き合いに応じて卸売。現地小売とは直接接点はない。
 - ② 間接輸出（製品開発型）：現地小売、商社と共に製品を開発し供給する。輸出手続等は商社が行う。
 - ③ 直接輸出（マレーシアのみ）：当社自らが輸出者となり、当社100%出資の現地法人が輸入者となる取引。輸出入手続等も当社が全て行う。
- マレーシアでは現地日系スーパーの取引条件を満たすため、ハラル認証を取得した製品を開発している。また、輸出をさらに推進すべく今年マレーシア人を採用している。

取り組み経緯

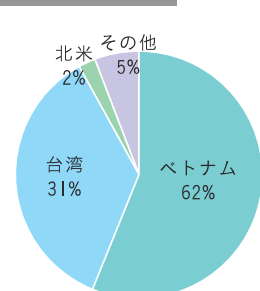
- 設立当初からのコンビニエンスストアを中心とした売上から脱却するために、海外へ販路を求めて検討を重ねた。様々な国への視察を経て、帯広商工会議所が実施するJICA草の根協力事業でマレーシアを訪問したところ、競合が少なく進出にあたってのハードルも低いため、進出を決定した。
- 当初は現地マレー系資本の菓子製造会社にOEMで生産していたが、本社工場のハラル対応を進めた結果、現地日系小売業向けは全量が日本からの輸出に切り替わった。

実績

輸出額 (百万円)



輸出国別割合



Point!



- 取引条件として求められた現地法人設立とハラルへの対応を行った。特にハラルについては、補助金も活用しながら原材料を一から見直し、味が変わらないように試食を重ねて1年半の期間をかけてハラル対応製品を開発した。
- 適正価格を実現するために、現地法人を設立して輸入の窓口になると共に、これまで培った流通ノウハウを生かして冷凍コンテナで輸出することで、日本と同水準の販売価格を実現している。

[課題と解決ポイント]

課題 01

現地日系小売業からの取引条件としてハラル対応を求められた。

課題 02

関税がかかるかどうかの確認を含む輸出入手続き。

課題 03

日本国内で売られている価格と同程度(適正価格)で販売する。

解決 01

ハラル認証取得に当たって使用できない原材料も多く、一から見直しを行い何度も試食を行い、美味しさは犠牲にせずにハラルに対応した製品を1年半かけて開発した。従業員からの反発もあったが、必ずチャンスはありと説明し、諦めずに地道にやっていたことが成功の要因である。

解決 02

関税がかかるかどうかは売価に大きく影響する。自社で輸出入を行う中で現地の税関に直接行って関税がかかるかどうかの確認を行い、また書類も全て自社で準備して行うなどのノウハウを蓄積していった。

解決 03

これまで国内でコンビニエンスストア向けに蓄積した流通ノウハウを生かして、冷凍コンテナで出すことと商社を入れずに自社で輸出入を行うことで中間マージンを排した。また、原材料のうち餡子は十勝産小豆100%にこだわっているが、適正価格の実現のために米粉は輸入したものを使っている。結果として、販売数量の増加につながり国産農産物の消費拡大にも結び付いていくと考えている。

今後の事業展開

現地日系小売業との取引を活かし、十勝ブランドをアピールしたい。コンテナに混載し物流コストだけを各社で負担すれば、競争力ある価格での輸出が可能になる。将来はマレーシアに工場を作り、東南アジア全域への輸出のハブにしたい。



製造風景



現地販売



試作品開発