

エムテックス 有限会社

地元の農水産品を使用した加工品および製造機の開発・販売。こんにやく
麵を使ったラーメンや自然薯ふりかけ・チップスなどが主力商品。2016年
米国への輸出を皮切りにアジア各国との取引をスタートしている

展開国・地域 2016年 米国
2018年 中国、インドネシア

企業情報 所在地: 山口県柳井市 従業員数: 6名
設立: 2002年9月 URL: <http://www.m-tex.co.jp/>
事業内容 こんにやく製品の開発・販売 / こんにやく加工技術開発・加工機械の製造・販売 /
自然薯加工品の製造・販売

- 1 エムテックスが開発した蒟蒻ラーメンと蒟蒻冷麺
- 2 特許出願中のこんにやく麵製造機。こんにやくや米粉を使い、小麦に近い食感の麵を製造できる
- 3 米国で開催された展示会「IFT」に出展。取引先専務と



想定外だった海外進出は日系企業のアプローチから

海外進出のきっかけは、弊社が開発したこんにやく麵製造機を輸入したいという米国からのオファーでした。しかも、ちゃんぽんで有名な米国日系麵メーカーの米国工場からだったのです。こんにやくの製造を手掛ける父が経営する会社から独立したころは、海外進出については考えてもいませんでした。弊社はただ「おいしいこんにやく製品をつくりたい」という思いで、メニューを開発し、加工機械をつくり、製造・販売してきました。それまでのこんにやく麵は、しらすのそのままの食感だったり、外国人には匂いがきつかったりと、やや使いにくい食材でした。そこで、食感が限りなく小麦に近く、匂いがない麵の開発に成功したところ、海外から声が掛かり、「これはチャンスだ」と製造機の輸出を決めました。しかし超えなければならないハードルがありました。具体的には製造物責任にまつわるPL法への対策でした。そこですぐにジェットロ山口へ相談に行きました。

立ち足るPL法の壁にも再度開発して米国へ輸出

機械を米国へ輸出する時は、PL法をクリアしなければなりません。そもそも、海外輸出は想定していなかったため、PL法が何かも分からず手探りの状態でした。ジェットロ担当者のアドバイスで機械の駆動部分のフタを開けると緊急停止するようにつくり変え、保険をかけて、1年後の2017年に納品しました。救いだったのは、弊社の機械でこんにやく麵を製造する現地工場の電気設備が全て日本仕様だったことでした。米国日系麵メーカーは日系企業ですので、米国の同社工場では通常のコンセントは100V、工場内のコンセントは200Vに設定されており、電気系統は変更せずに輸出できたのです。また、米国の担当者が日本人で、コミュニケーションで困ることもありませんでした。その後は、日本で開催された食品機械展「FOOMA JAPAN」やシンガポールの「FOOD JAPAN2016」に出展したこともあり、シンガポールやインドネシア、台湾、中国からも問い合わせがきています。インドネシア、米国とは商談中で、インドネシアには2019年中に納品する予定です。こういった取引先とのやりとりもジェットロの専門家にサポートしてもらっています。

経験豊富なジェットロ専門家の助言で商談や契約もスムーズに

アジアの企業と商談を進めていると、突拍子もない質問をされることがあります。「私たちの国で製品をつくって安く納品するので、製造機を無料にしてほしい」、「機械のこの部分を見たいので開けてほしい」と言われたことは驚きでした。ジェットロから派遣された「新輸出大国コンソーシアム」の専門家は商社で働いていた方で、交渉事に長けていました。まずどう答えるべきか弊社に助言した上で、専門家が自ら英語で対応してくれました。さらに見積もりや契約書の書き方もイチから教えてくれました。今は製造機だけでなく、麵製造機で製造した製品やその他自社製品も中国とシンガポールへの輸出がスタートしています。海外へ出てみて実感するのは、日本食の価値が高まっているということです。日本のラーメンは相変わらず人気ですし、麵類の需要はさらに増えるでしょう。加えて欧米ではグルテンフリーや低糖質、低炭水化物が流行しています。ヘルシーな食品が求められています。今後は海外の展示会にも出展し、オリジナル商品のシェアを伸ばしたいと考えています。

小麦の麵に近い、
におわない「こんにやく麵」に
米国から声がかかりました

代表取締役

原田 浩治 氏



専門家からのポイント

輸出の経験がなく海外営業担当も不在でしたが、優れた自社開発力による製品の独自性と社長の海外販路開拓に対する強い意志・行動力が新市場の開拓に結びつきました。製品の特性(健康食品の製造)から健康志向が強い国(市場)をターゲットにしましたが、ニーズ先取り型の製品であることから、積極的な現地展示会の出展・有望顧客への商談出張を重ねたことが成果につながった部分かと感じます。オンリーワン製品を持ち能動的な営業活動を行えば、企業規模に関係なく海外市場も開拓できる事例です。