

平成 25 年度中小企業海外展開調査支援事業成果

株式会社 香寺ハーブ・ガーデン

会社概要

- 所在地 姫路市香寺町矢田部 689-1
- 代表者 代表取締役社長 福岡譲一
- 業種 ハーブ関連商品の製造
- 事業概要 アロマオイル、石鹸、化粧品、パン、
ハーブティーなどの製造・販売、
化粧品会社のOEM受託生産
- 売上高 1億7000万円
- 従業員数 26人
- URL <http://www.koudera-herb.com/>
- 海外展開計画 EU諸国及びイスラエル



■タイトル

EUにおけるハーブ化粧品、ユズエッセンシャルオイルの販路開拓

■事業概要

父親の夢であった喫茶店の開業を目指し、ホテルで料理の修業をしたことがハーブと出逢うきっかけになりました。料理に添えられているパセリやクレソンには、彩だけでなく様々な効果があることを知りました。しかし、当時はホテルの料理人でも生のハーブは限られた種類しか見たことがないほどマイナーなものだったので、ハーブについて勉強するため、フランスの農家を訪れました。ここで学んだことは「お茶はお茶として飲んだ後は、茶がらをお風呂に入れて、最後は畑にもどして肥料にする」という素材を大切にするという考え方でした。この考えを実践に移すため、1984年に研究開発型のハーブ園として「香寺ハーブ・ガーデン」を開業しました。農薬や除草剤を使用しないハーブを栽培する一方で、大学と連携して植物の様々な機能を研究し、素材や商品も開発しました。研究開発したハーブをPRし、販売するため、2001年に「香寺ハーブ・ガーデン」を法人化し、株式会社を設立しました。

2007年には、地域資源活用新事業展開支援事業第一号事案として採択され、地元の緑茶・ユズを活用した新商品を開発しました。ハーブや有機農産物を用いた6次産業化により限界集落の危機に直面する地域を活性化したいという思いから2013年に農林水産省が実施する農山漁村6次産業化対策事業の採択を受け、廃校になった山之内小学校校舎を利用し、加工施設を開設しました。工場スタッフ全員が女性であることから、子育てや家庭との両立を目指し、時間管理やコミュニケーションを大切にし、短時間・小人数でも生産体制が確保できるよう努めております。販売拠点としては、姫路市香寺町の本店のほか、直営店

(山陽百貨店(姫路)、阪急三番街(大阪))がありました。

2014年5月1日から西日本と東京(新宿)の東急ハンズで販売が

開始されました。過疎化が進む地域で耕作放棄地を活用し、地元住民と共同で原料を生産する事例として注目を集めております。独自のハーブの抽出技術、発酵技術が注目され、現在では世界でも有名な化粧品メーカーから注文があるほどです。



■海外展開の動機と狙い（F/S 前）

もともと、ハーブを生産するきっかけとなったのが、ヨーロッパ訪問。ヨーロッパの規格で一番厳しいといわれるコミッションE（ドイツ）に適合するハーブ生産を開始しました。

2013年2月にドイツ・ニュールンベルグの展示会” BIO FACH”に出展しました。この展示会は、来場者42000人、出展者数2400社の世界最大級のオーガニック展示会でオーガニック・ナチュラルに関心が高い企業が来場します。弊社の「地域と共に発展する」という6次産業化の



取組や化学合成品を全く使わない商品づくり、出展したユズエッセンシャルオイルやハチミツパック、ホホバオイル、ハーブクリームなどの保湿製品に多くの来場者が高い関心を示してくれました。ただ、関係が続いている企業は約10社と大きな成果が出ておらず、実際のところ、まだ海外に販路がありません。このため、前回出展した際、良い感触を得た” BIO FACH”で販路確保を確固たるものにするため、再び出展することにいたしました。



■F/Sの目的と実施内容及び成果等

これまでいくつかの海外の展示会に出展してきましたが、まだ、海外での販路はありません。そこで、2014年2月、ドイツ・ニュールンベルグで開催される” VIVANESS 2014”に出展し、販売先を見つけ、現地企業の販売戦略を調査するとともに、バイオ製品を扱う現地の小売店をめぐり、市場調査を行うこととしました。” VIVANESS 2014”はオーガニックの化粧品、精油等のメーカーや商社が集まる展示会で、展示会” BIO FACH”の事務局の方のご親切な取り計らいで出展が決まりました。この展示会への日本からの出展は初めてで、地元紙にも「日本からの出展があった」と取り上げられるなど注目を集めました。オーガニックコスメは米国や欧州で有名な認証機関による規定がありますが、日本の有機JAS認定は「食品」に対する認定のみで化粧品として認定を受けることは出来ず、日本のオーガニック化粧品は各社独自の無農薬栽培によって作られています。海外から輸入した原料を使っているところも少なくありません。そのような中で、地元で栽培した天然ハーブのみを原料とする弊社だけが、日本のオーガニックコスメのメーカーとして当展示会に出展する資格を与えられたと考えております。

展示会には、日本らしい特徴のあるオイルとしてゆず・エッセンシャルに加え、しそ・エッセンシャル、国産レモンマートルを使用した化粧水、オイルを紹介しました。4日間で292社とコンタクトし、イスラエルのエステスパ経営者からは、OEMについて具体的な依頼をいただきました。その中で、30年間精油の仕事に就き、現在は仏の大学で薬学を教えるドミニク氏との出会いは、今回の展示会で最大の成果でした。ドミニク氏が弊社の製品を高く評価し、世界各国の化粧品メーカーに紹介してくれたおかげで、展示会后、様々な注文がドミニク氏を通じて舞い込みました。

また、丸善の商品を10年間欧州で販売していたアントニー氏をドミニク氏から紹介され、今後の販路開拓で協力をお願いできる目途がつかしました。



■今後の見通し

展示会でコンタクトした292社の内 引き合いのあった55社の中で、確実な所と着実にやってビジネスを広げて行こうとしております。

現在の海外との取引は、以下のような状況です。

- ・ ベルギー： ゆずエキス 50Kgの注文あり。
- ・ 韓国： ホホバオイル・クリーム of 注文あり。
- ・ ドイツ： インターネットで時々注文あり。
クナイプ療法(独のクナイプ神父が提唱した自然療法)に、アロマオイルを使用する話あり。
- ・ スイス： 化粧品メーカーから時々注文があり。
- ・ フランス： 前回の展示会で知り合ったドミニク氏を通じ、注文増加中。ドミニク氏は世界各国の化粧品メーカーと繋がりがあり、当社のオイルを紹介してくれている。ゆず・しそ・杉・ひのき・ヨモギなど、日本らしいものが人気。



出荷は、後藤回漕店を使って直接輸出。現在は何キログラム単位の注文ですが、半年後には何十キログラム単位の注文が取れると見込んでおり、量が増えたら、上述のアントニー氏に総代理店として一括輸入をお願いしたいと考えております。

中国からも引き合いは来ますが、代金回収に心配があるのため、まだ対応していません。

■海外展開促進員より (川上英生)

ハーブや有機農産物を用いた6次産業化による地域の活性化と女性が活躍できる職場づくりを目指し、廃校舎を活用して生産するなどユニークな取り組みをされています。展示会に出展された後、引き合いのあった企業への販売に際し、輸出方法や代金回収について助言を行いました。グローバル展開は初めてですが、欧州からの受注については、今回展示会で知り合ったドミニク氏とアントニオ氏が大きな力になってくれると思われ、引き続き、出荷や契約についてお手伝いしたいと思います。

現在はアロマオイルの販売が主流ですが、産学協同で進めている不凍タンパク質を使った食品冷凍法が実用化すれば、食品の海外輸出に大きな期待がもてるので、この方面でも支援を行ってゆきたいと思います。

以上