

タイで「ふらの和牛」を販売、高機能保冷剤による輸送も提案

日成

アジアの富裕層を中心に「ブランド和牛」の人気の高まる中、日成（本社・東京都港区、廣瀬史雄社長）では、タイで北海道富良野のブランド和牛「ふらの和牛」の販売に乗り出した。日成の商事部では日本製品の輸出で高機能保冷剤「メカクール」の活用を提案してきたが、自らが現地で食材の販売者となることで商事部としてのシナジーが期待できる。

「メカクール」は専用保冷ケースを使用することで、最大約 70 時間以上もの定温持続性（プラス 18 度からマイナス 25 度まで 7 種類の温度帯で対応可能）を発揮する高機能保冷剤。「メカクール」の活用により常温のトラックで温度管理が必要な商材を運ぶことができ、日本だけでなく、低温物流ニーズが旺盛なタイでも日系冷蔵倉庫や現地のレストランチェーンに納入している。

日本の自治体はその産品を海外に販売したい意向があっても、「現地で販路がない」ことが課題となっている。「メカクール」の海外への普及を模索していたところ、「ふらの和牛」と巡り合い、タイで「メカクール」の納入先レストランチェーンなどに「ふらの和牛」を販売する新しい事業に取り組むこととした。

北海道とタイのチェンマイ県は「友好関係協定」を結んでおり、「北海道ブランド」が浸透している。こうした背景もあって「ふらの和牛」の生産者である谷口ファーム、畜肉卸の小川畜産興業と日成が連携。「ふらの和牛」を東京都内の処理施設で処理後、羽田・成田空港から「メカクール」を使ってタイに航空輸送するプロジェクトをスタートした。

タイには既に日本食を出す日系あるいはタイ人経営のレストランが数多くあり、サンプルをまず輸出した。バンコクのレストランを中心に、チェンマイも含め、5～6 店で試食をしてもらったところ、評価も高かった。一方で、他のブランド和牛との競合もあり、「超有名ブランド和牛よりも価格を抑え、少量かつ部位についても細かい注文に応えなければならない」（商事部）という。

しかし、タイに輸出できる牛肉は生後 30 ヶ月未満という規制があり、量も限られるため低価格販売は険しい状況にあり「価格設定が難しい」という。

なお、日成ではタイに駐在員事務所を開設しており、現地パートナー企業である C T I ロジスティクスの子会社が商社機能を持つ。また、牛肉の輸入ライセンスを持つ現地企業とも提携し、3 社の連携により日本からの輸出、現地での輸入販売までをワンストップで対応できる。

販売先として狙っているのは、富裕層が多いバンコク市内。当面取り扱い商材は「ふらの和牛」に特化する。「メカクール」を活用した現地の低温輸送ニーズも取り込みたいところだが、「メカクール」のターゲットは保冷トラックに満載にならない少量の高付加価値品。「ニーズは確実にあるがどこまで厳密さが求められるか」は不透明だという。

日成では通関業をコアとする物流業に軸足を置きながら、近年「メカクール」やパレット等の物流資材の販売を行う商流ビジネスに力を入れてきた。今後、輸出入申告官署の自由化で通関業の競争が激しくなると予想される中、物流にとどまらず各種商材の販売も含めた形でのグローバル展開を図っていく。