

コロナ禍の今こそ！ 待つより打って出よう！

海外の富裕層向け商品開発にチャレンジ

昭和公司 常務取締役 五島博美さん 貿易営業課 ファン・ティ・ヴィンさん

昭和公司は、半世紀にわたり昭和国际グループの会社として、輸入・輸出・環境サポート・旅行の4つの事業を展開。なかでも、中国からの铸件・食品等の輸入事業、中国専門にスタートした旅行部門は、設立当初から新しいことに積極的に取り組んできました。

常務取締役の五島さんは、入社から今日までをこう振り返ります。



「先輩諸氏から受け継いできた『失敗を恐れずチャレンジする』という志を常に抱き、貿易と旅行のビジネスを通して世界中の国の人々と仕事をしてきました。

しかし、バブル崩壊、金融危機と多

くの企業にとって厳しい時代となり、当然のことながら当社も、一部事業の見直しやスリム化が求められました」

それでも五島さんには、チャレンジするという意欲が衰えることはありませんでした。

輸入主体であった貿易は、輸出にも徐々にウエートを広げていき、岐阜のいいものを海外へ発信する事業に精力的に取り組むはじまりました。そのひとつとして、ベトナムとロシア向けに美顔器を輸出したところ、大変好評となりました。

また旅行事業では、ベトナムからのインバウンド観光客を年間2500〜3000人程受け入れていました。

「この取り扱い扱いは東海地区ではトッ

としたサービスや商品も著しく増加しているということがありました。

■1~9月の実質GDP成長率と消費者物価指数(CPI)上昇率の推移 (単位：%)

項目	2018年	2019年	2020年
実質GDP成長率	7.0	7.0	2.1
農林水産業	3.7	2.0	1.8
鉱工業・建設業	8.9	9.4	3.1
サービス業	6.9	6.9	1.4
CPI上昇率(期間平均)	3.6	2.5	3.9

ベトナム統計総局は9月29日、2020年1~9月の実質GDP成長率(推計値)を前年同期比2.1%と発表。
(注)推計値。
(出所)ベトナム統計総局

五島さんがそう思い立つと、大きな危機にダメージを受けていた社内の人材は一転し、皆前向きにシフトしていききました。

ターゲットは ベトナムの富裕層

「開発商品のターゲット、新たな市場開拓の地にはベトナムを選びました。当社にはベトナム出身の社員が在籍しており、会話の中から、ベトナムにはこの先、大いにニーズがあることを感じたからです」

その背景には、新型コロナウイルス感染拡大の影響で世界各国のGDP成長率が軒並みマイナス予測となっている現状においてもベトナムは驚異的な経済成長を遂げていること、またその成長とともに、富裕層をターゲットと



プクラスであったと思います。特に近年、中間層富裕層のインバウンド観光客を対象にした『富有柿狩り』という企画商品を提案したところ、それが大人気ツアーとなりました」

年々、右肩上がりとなる輸出やインバウンドのツアー状況に「まだまだ攻めていける」とかなりの手応えを感じていました。

インバウンドは 全く、ゼロになりました

そんな好調に推移していたなか、今年に入り新型コロナウイルスが世界中で猛威を振るいはじめ、それにより順調であったインバウンド旅行部門は未曾有の大打撃を受けました。

商品開発には、今あるものをまねて作るのではなく、現地の需要にきちんと合うものを作って売りたいと、早速100を超えるサンプルを作り市場調査を始めました。

調査を行う際には、これまでに美容商品で取引のある現地の代理店に依頼しました。また、商品の製造には、これまでもロシア向けの輸出商品で交流がある(株)ファクトリアに委託しました。いずれも、これまで長年にわたり培ってきた貿易業の中で構築されたさまざまなネットワークが、大きな「強み」になりました。

リサーチは、使い心地、香りや色、価格やパッケージなど幅広い内容に対する女性の反応を、アンケートや聴き取りで進められました。

「その結果から、ベトナムの女性は髪が長く細い人が多く、髪質の改善へのニーズ、そして何より日本製への信頼や期待は想像以上に高いことが大いに実感できました。多くの声にお応えできるよう、シャンプーとリンスには、髪にハリやコシが出てボリューム感が生まれるスヒルリナという成分を配合していただきました。香りにもパッケージにも高級感を持たせています」

ファンさんは「こんな優れた商品はベトナムにありません」と、自信に溢れます。そして、今回の商品開発を通じて



「これまでもリーマンショック、東日本大震災などで需要が落ち込むことはありました。しかし、今回の新型コロナウイルスによる影響は全く違います。特に旅行業界は、かつて経験したことのない厳しい状況となりました」

国内の往来も止まり、瞬く間にビジネスの柱を奪われ、社内は皆、先行きを案じ途方に暮れていました。

しかし五島さんには、そんななかでも「チャレンジする」という思いが沸々と湧いてきました。

今こそ、 「オリジナル商品」開発

「当社はこれまでに、岐阜のいいもの・日本のいいものを、海外に発信し輸出する事業に携わってきました。そ

で「日本とベトナムを繋ぐ仕事ができる」と、満面の笑顔で語ります。

そして、いよいよ11月末からベトナムに向けて出荷が始まりました。

「コロナ禍だからこそ、新しいペー지를開けるチャンスになりました。今後は現地の取引先の店舗などを通じて販路を拡大し、将来的には年間3万本の販売を目指します」

コロナは 「必ず出口のあるトンネル」

「まずはベトナムで販路を広げ、今後は他の国でも販売を手掛けていきたいです。」

そして、アフターコロナの時代になれば、またベトナムをはじめ多くのインバウンド観光客の方々に岐阜に来ていただき、この商品を購入してもらえようになったなら、ほんとうに嬉しいですね」

五島さんは、コロナ禍の今、そしてこれからもどんな困難にも貿易のプロフェッショナルとしてしなやかに、立ち向かいます。



香りはリラックス効果のあるフローラルとオリエンタル。洗った後も香りとともにラグジュアリーなムードが持続します。