



56

起パインズ

風をおこす人々

Wakka Japan (札幌) は香港、シンガポール、台湾、日本産米専門店「三代目徳屋兵衛」を展開しています。北は北海道から南は九州まで、各地選りすぐりの米を玄米のまま冷蔵コンテナで直送し、受注後、現地で精米。精米したてのおいしさ、企業努力による適正価格が、在留邦人や日本食ブームに沸く外国人、現地の日本料理店などに支持され、輸出販売実績を大きく伸ばしています(2013年3885ト、14年は5000トを予定)。出口さんは「日本食文化を世界に正しく広げたい」と意気込みます。

北海道出身の出口さんが、海外で起業された経緯は、私には自家農産の次男で、幼い頃から、独立身を立てる将来を思い描いていました。大学卒業後は、経営を学ぶために、経営コンサルタントの会社に就職。中国駐在時に、コンサルタントだったあるアメリカ人から「香港の事業に参入したい」という話を聞いた。香港は、起業を奨励する国で、資金も香港から起業でき、金利も低く、金融機関の融資も受けやすい。ここで、日本人の視点が感じを生かし、香港人には思いつかないビジネスを取り組めば、勝負があると感じ、決意を固めました。

株式会社Wakka Japan 代表取締役

出口 友洋 さん



日本産米の“真価”を海外に

を立ち上げました。100年の創業以来、香港を皮切りに事業を拡大され、個人顧客会員は、既に1万人を超える勢いです。海外に進出している老舗料理や有名和食店などからの引き合いも多く、人気のほどが伺えます。

香港は世界一の日本産米輸入国。次いでシンガポール、台湾です。いずれも在留邦人や親日家、日本料理店が多く、市場開拓が期待できる国でした。

現地の日本人のお墨付きが重要で、取引相手は、こだわりの農家さんの元「巨額取引」、ようやく契約をかけた最高レベルのものばかり、しかも精米したてのおいしさは格別で、在留邦人のお客様からは、徳屋の米は、日本で味わう日本産米以上においしいと好評です。

ネット販売を極力抑え、流通で、価格を現地スーパーよりも2-3割ほど安くしています。香港のシンガポールはECサイトにネットなどを用いた商取引が盛んで、SNSの書き込みや口コミで、たちまち評判になりました。またECの普及が若手連れている台湾では、実際に取り、味を確かめ購入する台湾人の購買習慣に注目し、物販などでの試食販売を重視。そこで購入したものを、ネット購入しなかりました。

「日本の食文化を正しく広めるために、心掛けて」とは、日本食ブームは喜ぶべきですが、実際のところ、カリフォルニアの起業家精神を駆り立てている海外では、流れる時間も考え方も、当然、仕事の仕方も異なります。現地に飛び込み、現地の人と同じものを食べ、同じ言葉で話しかけ、どういふ嗜好(じょうご)なのか、どういふ国民性なのかを肌でつかめないと、事業はつまらない原動力です。

米の寿司が日本の寿司の味だと認知されていたり、いわゆる「なりません」が、異文化だからその試行錯誤が醍醐味(だいご)です。次なる拠点として調査を進めていたタイでは、玄米の輸入が認められていませんでした。現時点で、当社の進出は不可能な環境ですが、北海道の米産地の方々と協力して、農林水産省に掛け合い、国からタイへ輸入禁止解除を求めてもらうよう動いています。かなえば、タイの米事情は、変じますよ。その他、ハワイとオーストラリアにも開設準備中。今後10年以内に、世界20拠点を目標としています。

日本産米に対する海外消費者の信頼は絶大です。市場拡大の余地は十分あり、低コストで日本産の極多取米生産が実現すれば、カリフォルニア米や中国産日本米などの大衆マーケットにも参入できます。日本の農家さんとの協業で、今までの日本産米づくりの常識を、覆すような革新的農業にも、取り組んでいきたいですね。チャレンジし、どういふ話(わ)を、できないと思われたい事を可能にする喜びは、私の原動力です。

旺盛な開拓精神を発揮

取材を終えて、子どものころ、知り識せず飛び込む(たし)に、祖父が語る北海道開拓の歴史は、ルーツを感じると、微笑み出口を、夢中になって聞いていたといふ出口さん。開拓のクワを入るの、力強い姿を思い、自身の未来を、

来図を重ねて、いたそうです。未来