

Результаты мероприятий по исследовательской поддержке выхода на международные рынки малых и средних предприятий 2013 финансового года

Акционерное общество Kodera Herb Garden

Информация о компании

■ Местонахождение

г. Химедзи, Кодэра-тё, Ятабе 689-1

■ Представитель организации

Президент Фукуока Дзёити

■ Сфера деятельности

Производство продукции, связанной с травами

■ Информация о деятельности

Производство и продажа ароматических масел, мыла, косметической продукции, хлеба, чая
контрактное производство OEM для косметических компаний

■ Сумма продаж

170 млн. иен

■ Число работников

26 человек

■ URL

<http://www.koudera-herb.com/>

■ План продвижения на зарубежные рынки

Страны ЕС и Израиль



■ Заголовок

Освоение рынков сбыта косметики с экстрактами трав и эфирного масла с содержанием юдзу в ЕС

■ Информация о деятельности

Я столкнулся с ароматическими травами, когда проходил кулинарную практику в отеле для того, чтобы потом открыть собственное кафе, о котором мечтал мой отец. Так я узнал о том, что петрушка и кресс, которые добавляют к блюдам, являются не только украшением, но и обладают различными полезными свойствами. Однако в то время ароматические травы имели настолько второстепенное значение, что даже повара отеля видели своими глазами всего лишь несколько видов свежих трав. Поэтому, для того, чтобы узнать об ароматических травах, я посетил французских фермеров. Здесь я узнал о таком бережном подходе к материалам, как «использование трав сначала в виде чая, затем как добавки для принятия ванн, а потом в виде удобрения». В целях практического внедрения данного подхода я создал в 1984 году «Koden Herb Garden» в качестве сада ароматических трав научно-исследовательского типа. Здесь выращивались ароматические травы без использования пестицидов и гербицидов, а также проводились исследования различных функций растений и разрабатывались материалы и продукты при сотрудничестве с университетами. В 2001 году, в целях рекламы и реализации разработанных трав, «Koden Herb Garden» был преобразован в юридическое лицо и учреждено акционерное общество.

В 2007 году деятельность компании была внесена в первый разряд деятельности в рамках поддержки развития новых предприятий с использованием региональных ресурсов, и разработаны новые продукты с использованием местного зеленого чая и юдзу. В целях оживления региона, столкнувшегося с критической ситуацией деревни с радикальным сокращением числа проживающих, большинство которых являются пожилыми людьми, за счет создания синергетических отношений 6-го порядка, используя биологически чистые сельскохозяйственные продукты и ароматические травы, в 2013 году после признания сферой деятельности в рамках стратегии

синергетических отношений 6-го порядка для сельских районов, проводимой Министерством сельского хозяйства, лесных угодий и рыбного промысла, на основе здания ликвидированной начальной школы Яманути была создана перерабатывающая фабрика. В связи с тем, что на фабрике работают только женщины, стоит задача гармоничного распределения времени между работой и воспитанием детей и ведением домашнего хозяйства, для решения которой большое внимание уделяется планированию рабочего времени и налаживанию отношений общения, а также прилагаются усилия для обеспечения системы производства за короткое время с использованием малого числа работниц. Реализация продукции проводилась в главном магазине, расположенном в городе Химедзи, в поселке Кодэра, и магазинах прямых продаж (Универсальный магазин Санъё (Химедзи) и торговый центр Ханкю Санбангай (Осака)). С 1 мая 2014 года началась реализация продукции в магазине Tokyu Hands Западной Японии и Токио (Синдзюку). Мы привлекаем внимание как пример компании, производящей сырье совместно с местными жителями районов со снижающейся численностью населения с использованием заброшенных земледельческих участков. Наши оригинальные технологии приготовления экстрактов и брожения вызывают интерес и в настоящее время у нас делают заказы даже всемирно известные производители косметической продукции.



■ Причины и цели продвижения на зарубежные рынки (до анализа осуществимости)

Изначально причиной производства ароматических трав стал визит в Европу. Затем мы стали производить ароматические травы, соответствующие европейскому стандарту Комиссии Е (Германия), который считается самым строгим.

В феврале 2013 года мы приняли участие в выставке «BIO FACH», проводимой в Нюрнберге, Германия. Число посетителей данной выставки достигает 42 000 человек, а число участников составляет 2 400 компаний. Это крупнейшая в мире выставка биологически чистых продуктов, которую посещают предприятия, сильно заинтересованные в биологически чистых и натуральных продуктах. Множество посетителей данной выставки проявили интерес к усилиям нашей компании по «развитию вместе с регионом» в рамках синергетических отношений 6-го порядка, производству продукции без использования синтетических соединений, а также к



таким продуктам для увлажнения кожи, как эфирное масло с содержанием юдзу, медовые маски, масло жожобы, кремы с травяными экстрактами и т.д. Однако отношения продолжились только с около 10 компаниями без особых результатов и на практике у нас не было каналов сбыта за рубежом. В связи с этим мы решили вновь принять участие в «BIO FACH», где мы смогли почувствовать потенциальных клиентов, когда выставлялись в предыдущий раз, для того чтобы наладить устойчивые каналы сбыта.

■ Цели анализа осуществимости, содержание проводимых мероприятий и результаты

Мы приняли участие в нескольких зарубежных выставках, но все еще не наладили сбыт за рубежом. Таким образом, в феврале 2014 года мы приняли участие в «VIVANESS 2014», проводимой в Нюрнберге (Германия) для того, чтобы найти

покупателей, исследовать стратегию торговли местных предприятий, а также провести исследование рынка путем посещения местных магазинов розничной торговли, занимающихся продажей биологических продуктов. Наше участие в выставке «VIVANESS 2014», на которой выставляют свою продукцию торговые компании и производители биологически чистой косметической продукции, эфирных масел и т.д., было одобрено при поддержке членов секретариата выставки «BIO FACH». Наше участие привлекло внимание местной прессы и в местной газете написали об «участии Японии», так как Япония впервые приняла участие в данной выставке. В США и Европе в отношении органической косметики существуют правила, установленные известными сертифицирующими органами. Но в Японии сертификация органической продукции в соответствии с JAS проводится только в отношении «пищевой продукции» и получить сертификат для косметики невозможно. В Японии органическая косметическая продукция производится на основе сырья, выращенного без использования пестицидов каждой компанией самостоятельно, но, при этом, немало компаний использует импортное сырье. В такой ситуации только наша компания, использующая в качестве сырья исключительно природные травы, выращенные в регионе, получила право на участие в данной выставке в качестве японского производителя органической косметической продукции.

На данной выставке в качестве продукции, отражающей особенности Японии, помимо эфирного масла с содержанием юдзу, были представлены эфирное масло с содержанием периллы и косметический лосьон и масло для ухода за кожей с использованием лимонного мирта местного производства. За 4 дня работы выставки мы имели контакты с 292 компаниями, а управляющий эстетического спа-салона из Израиля сделал конкретный заказ на OEM. Но самым важным результатом участия в данной выставке стала встреча с господином Доминик, который на протяжении 30 лет работал над созданием эфирных масел и в настоящее время преподает фармацевтику во французском университете. Господин Доминик высоко оценил нашу продукцию и, благодаря тому, что он представил нас производителям косметики из разных стран, после выставки через господина Доминик к нам поступили различные заказы.

Кроме того, у нас появилась возможность получить поддержку в будущем освоении каналов сбыта от господина Антони, который 10 лет занимался реализацией продукции компании Марудзен в Европе, представленного нам господином Диминик.



■ Будущие перспективы

Из 292 компаний, с которыми мы имели контакты на выставке, от 55 компаний поступили деловые запросы. Из этих компаний мы планируем развивать конкретные отношения с теми, которые заслуживают доверия, и таким образом расширять наш бизнес.

В настоящее время зарубежные операции находятся в следующем состоянии:

- Бельгия: Заказ на 50 кг. экстракта юдзу.
- Южная Корея: Заказ на крем с использованием масла жожобы.
- Германия: Различные заказы по Интернету.

Разъяснение об использовании ароматических масел в лечении методом Кнейппа (метод природного лечения, предложенный немецким священником Кнейппом).

- Швейцария: Периодические заказы от производителей косметической продукции.
- Франция: Растет число заказов через господина Доминик, с которым мы познакомились на предыдущей выставке. У господина Доминик есть связи с



производителями косметики разных стран, которым он представляет информацию о маслах нашей компании. Пользуются популярностью типичные для Японии юдзу, перилла, криптомерия, кипарисовик туполистный, японская полынь и т.д.



Поставка продукции производится путем прямого экспорта через компанию Goto Kaisoten. В настоящее время объемы поставок измеряются несколькими килограммами, но ожидается, что через полгода они возрастут до нескольких десятков килограммов. С увеличением объемов мы планируем поручить все импортные операции вышеупомянутому господину Антони в качестве генерального представительства. Также поступают запросы из Китая, на которые мы пока не реагируем в связи с ненадежностью оплаты.

■ От ответственного за продвижение освоения зарубежных рынков (Каваками Хидео)

Мы проводим уникальные мероприятия по производству на базе помещения ликвидированной школы, где мы стремимся создать рабочие места, способствующие занятости женщин и оживлению региона, а рамках синергетических отношений 6-го порядка, используя биологически чистые сельскохозяйственные продукты и ароматические травы. После участия в выставке я проводил консультации о методах экспорта и получения оплаты в случае продажи продукции предприятиям, от которых поступили запросы. Несмотря на то, что мне впервые приходится работать на глобальном уровне, я буду и в дальнейшем помогать с отгрузкой товара и контрактами, в то время, как господа Доминик и Антони, с которыми мы познакомились на выставке в этот раз, будут оказывать большую поддержку в отношении заказов из Европы.

Хотя в настоящее время основное место занимает реализация ароматических масел, большие надежды возлагаются на экспорт продуктов питания в случае внедрения в практику метода замораживания продуктов питания с использованием антифризного белка, в области которого продвигаются совместные исследования промышленных и научных кругов. В этой области мне также хотелось бы оказывать поддержку.