



とよしん 海外貿易投資ニュース

とよしん ER

第78号

発行日: 2017.11.15

100%日本産米と手作りでニューヨーカーを魅了 - おむすび権米衛の現地法人副社長らに聞く - (米国)

おむすび権米衛は5月、マンハッタンのオフィス街、グランドセントラル駅から徒歩2分の場所に米国2号店をオープンした。平日のランチタイムにはショーケースの前に、日本人だけでなく米国人の常連客の列ができています。現地法人副社長の奥村智春氏、夫で統括マネジャーの奥村悟司氏、現地協力者の下城近雄氏に、米国進出の経緯を聞いた。

< コメ生産者と専属契約 >

日本国内で販売されているおむすび権米衛のおむすびは、1つ1つが手むすびで、これは米国でも変わらない。さらに、日本産米を100%使用しながら手頃な価格で提供している。レジの隣には日本の米生産農家のポスターが貼られており、まるで日本のおむすび権米衛にいるようだ。同社は2011年から、ニュージャージー州にある日系スーパーのミツが主催するイベントに年に2回出店。回を重ねるごとに順調に売り上げが伸び、2013年にミツに1号店、2017年5月にはニューヨーク市内にある日系スーパー片桐に2号店をオープンした。同社はかねてブランディングや宣伝効果が高いニューヨークのマンハッタンで事業を展開したいと考えていたという。日本と同じように、市販品の約1.5倍の大きさのおむすび1個を2〜3ドル前後で、おむすび2個とから揚げ・卵・枝豆などが入った弁当セットを約8ドルで提供している。ニューヨーク店は、ランチメニューの平均価格が15ドルといわれるビジネス街にあるだけに、手頃な価格設定といえそうだ。これは、海外出荷用として北海道、秋田県、石川県の生産者と専属契約をすることでコメの価格を抑えるとともに、各生産者からローテーションで出荷してもらうことで安定供給できているからだという。その裏には「日本産のおいしいコメを米国人の人たちにたくさん食べてもらいたい」「安定的に日本産米のおむすびを供給することで、日本の農業をサポートしていきたい」という強い思いがある。塩むすびについては、1個100円で販売する日本と同じように、米国でも1ドルで提供している。



ショーケースに並ぶ各種おむすび(おむすび権米衛提供)

< 精米したてのコメのおいしさを伝える >

大きさや価格だけでなく、「おいしいコメ」にもこだわっている。使用されるコメは玄米のまま米国に輸出され、炊く前日あるいは当日に精米することにより、本来のおいしさが存分に引き出されているという。販売商品は、日本でも定番のサケなどに加え、米国人向けに開発したスパイシーツナやスパイシーチキンなども評判が良いそうだ。健康志向の客層が多いニューヨーク店では、高菜・梅・昆布などの白米のおむすび以外にも玄米が人気で、1人平均して2〜3個のおむすびを購入するという。ニュージャージー店の客層は日本人が20〜25%程度で、アジア系米国人が半数を占めている。一方、ニューヨーク店では日本人は25%程度と変わらないが、白人系米国人が50%を占めており、当初の予想以上にアジア系以外の人から受け入れられているという。「米国市場向けのメニューを開発したことに加え、昨今の日本食ブームが追い風の要因」と下城氏は語る。

< 輸送やスタッフ教育で試練も >

日本の農家からコメを仕入れるため、米国への輸送面で問題が生じたことがあった。2016年にロサンゼルス港で起きた港湾労働者のストライキにより、供給が間に合いそうにない事態になった。空輸を検討したが、ギリギリのところまでストライキが終わり、なんとか間に合ったそうだ。スタッフ教育も一筋縄ではいかない。店頭立つ米国人のパート社員同士が性格の違いなどでもめることがあった。また、手作りおむすびを安定して作れるようになるまでには個人差があり、数日〜1か月程度のトレーニング期間が必要だ。また、ニュージャージー店とニューヨーク店ではそれぞれの州の規制が適用されるため、温度管理などについて店舗ごとに異なる対応が必要であることも、米国展開の苦勞の1つだという。「今後はメニュー開発だけでなく、販売や宣伝方法も検討しながら、おむすびの販売数を増やしていきたい」と奥村夫妻は語る。同社は今後、日本で100店舗(現在45店舗)、マンハッタンでも100店舗、米国を含む海外で1,000店舗の展開を目指す。2017年秋にはフランスのパリに初出店する。



現地法人副社長の奥村智春氏(左)と、夫で統括マネジャーの奥村悟司氏(おむすび権米衛提供)

(出所: ジェトロ通商弘報2017年10月11日 47d0e1bc2321f1a2
「100%日本産米と手作りでニューヨーカーを魅了 - おむすび権米衛の現地法人副社長らに聞く - (米国)」)

「100%日本産米と手作りでニューヨーカーを魅了 - おむすび権米衛の現地法人副社長らに聞く - (米国)」

日系教育産業、現地にないサービスで需要取り込み(ベトナム)

ベトナムで教育熱が高まっている。2007年のWTO加盟により教育分野の規制が一部緩和され、学習塾や語学学校を中心に外資系企業の進出が加速している。日系企業では、「公文式」の公文教育研究会が同年、公文ベトナムを設立。2017年9月時点で18教室9,000人が学んでおり、指導科目に英語を加えた。北海道が拠点の練成会も2015年に進出、科学実験やそろばんなどユニークな教室を開いている。

< 低年齢化する学習塾への入塾 >

ベトナムの大学進学率は25～30%（教育訓練省発表データを基にジェトロが算出）まで上昇しているが、大学入試は難関だ。高校3年の6月に行われる「国家高等学校試験」が唯一の大学入試で、試験結果の上位者から希望する大学に進学できるため、受験生はより高い得点を目指す。高度な教育を受けようと、留学も人気だ。米国国土安全保障省によると、2017年に米国留学しているベトナム人学生は3万人以上で、国・地域別で5位（日本7位）となっている。ベトナムでは、ホックテム(Hoc Them)と呼ばれる学校の教員宅での補講や受験対策が一般的だが、大学進学や留学を目指す学生の増加により、英語を中心とした語学学校が外資を中心に設立されている。また所得の水準にかかわらず、子弟への投資を惜しまない親が多く、学習塾への入塾の低年齢化も進んでいる。

< 生徒の成長の「見える化」に取り組む >

公文ベトナムは2006年にベトナムへ進出し、現在は18教室（ホーチミン16教室、ハノイ、ピンズオン省各1教室）を展開、3歳から高校3年生までの約9,000人に算数・数学を教えている。1カ月（週2回）の会費は、ホーチミン市で90万ドン（約4,500円、1ドン＝約0.005円）、ハノイ市では100万ドンで、大半は世帯月収700万～1,000万ドンの一般家庭の子弟だ。公文ベトナムの岩佐雅裕社長は「ベトナムでは家族や知り合いの情報を大切にするため、テレビやインターネットのコマーシャルなど特別なPRをせずとも、口コミや紹介で生徒数は拡大している」という。一方、生徒が学習を継続する率は日本と比べやや低いという。ベトナムの保護者は、加算や乗算などの理解といった当初の目的を達成すると退塾させる傾向にある。そこで公文ベトナムは、「自分で考え、より高いレベルへ到達する」という同社の教育理念を理解してもらうために、保護者への説明にも力を入れ、毎月の保護者面談などを通じて、子供が今何を学んでいるか、次に何を学ぶかを丁寧に説明し、生徒の成長の「見える化」を進めている。9月からは英語のカリキュラムも追加。公文式の学習法を理解してもらうためにも、今後さらに保護者との関わり方が重要になってくると岩佐社長はいう。

< ホックテムとの競合を避け計画修正 >

北海道を中心に教育事業を展開する練成会は、2015年にホーチミンでれんせいベトナムを設立し、現在3校舎を展開、800人が受講している。当初は、日本同様に中学受験や高校受験を控えた生徒を主な対象とした学習塾での進出を計画していたが、先述したホックテムの存在の大きさから計画を修正した。れんせいベトナムの今野裕二社長は「ホックテムは、小中学校の授業をメインとした補講やテスト対策を行い、大半の生徒が通っているため、追加的に学習塾へ通う生徒や、あえて学校の先生から塾に切り替える保護者は少ないだろう」と考え、「科学実験」「ロボット」「そろばん」「パズル」「日本語」などベトナムの学校にはないようなカリキュラムに変更した。今野社長は「ベトナムの教育現場を補完するかたちで貢献できればと考えている」という。ベトナムの教育は、試験で高得点を取るための授業が多く、子供が興味関心を持つようなものは少ない。同校は創意工夫を醸成するカリキュラムを、1カ月当たり1コース70万ドンに料金設定したことも奏功し、多くの親や生徒たちに支持されている。例えば、ホックテムは1時間当たり5万ドン程度だが、英会話教室は1カ月で200万ドン以上するところもある。またベトナムでは1クラス当たりの生徒数も多く、科学実験ができない学校も多いことから、ホーチミン市内の小学校3校で科学実験の通年授業を委託されている。9月からの新学期から委託校は10校になり、約5,000人に指導する見込みだ。またロボット教室や日本語教室も学校で実施されている。

< 教師の副業が生徒確保の壁に >

今野社長は、ベトナム人教師の副業禁止、つまりホックテムが禁止されなければ、ベトナム人を相手とした学習塾ビジネスは厳しいとみている。ホックテムは、試験問題を作成する教師によるものなので、生徒側は評点への好影響を期待しているところもあるとされるが、「教師の副業禁止の議論はあるものの、反発が激しく、なし崩し的に許容されている現状では、生徒確保は困難だろう」とも説明する。またライセンスの制約上、外資企業は社会科とベトナム語を教えることはできないため、指導可能な内容は理数系と英語中心の外国語となるが、英語教育は英語圏の外資系企業と競合する。カリキュラムも、日本とは異なるため、日本の学習要領に合わせた教育方法をそのまま導入することは適切とはいえない。現地にはないスタイルで「学びの場」を提供する方が、受け入れられやすいだろうと話している。



れんせいベトナムの教室で使用しているロボット（ジェトロ撮影）

(出所:ジェトロ通商弘報2017年10月10日 d169339d1dc8f9dd 「日系教育産業、現地にないサービスで需要取り込み(ベトナム)」)

！！外貨両替は弊庫へ 米ドルは全店で、17通貨は本店で取扱中！！

次のセミナー等をご案内させていただきました。

セミナー等名称	開催地	主催者
ジェトロ輸出協力企業交流会 (国内商社との食品輸出商談会) 2017 IN 愛知	名古屋	ジェトロ名古屋
台湾向け農林水産物・食品輸出商談会 in 名古屋	名古屋	ジェトロ名古屋
「ラオス経済・投資促進プログラム」: スパン新計画投資大臣との対話、のご案内	名古屋	国際機関日本アセアンセンター、 ラオス人民民主共和国計画投資省
海外赴任セミナー～インドに赴任すること～ 駐在が楽ではない国で、良い仕事をする工夫～	名古屋	(一社)海外事業支援センター名古屋



国際業務部

〒471-8601
愛知県豊田市元城町1-48

電話 0565-36-1381

FAX 0565-36-1213