

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第104回

会社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第104回目はトルコ製美容製品の輸入販売を手掛けるターハトレーディング株式会社(千代田区)をご紹介します。日本で外国人が会社を立ち上げる際の難しさや問題点を代表取締役であるデミルタシュ・オスマン氏に伺いました。なお、同社には創業支援施設のタイム24をご利用いただいています。

「日本の商習慣を乗り越え、トルコとの架け橋を目指す」

ターハトレーディング株式会社

日本を目指し、日本で悩んだトルコの青年

「トルコと日本の架け橋になりたい。」流暢な日本語で語るデミルタシュ・オスマン氏は、働き盛り30代半ばのトルコ人起業家だ。ターハトレーディング株式会社(以下同社)は、登記上の本社は丸の内だが、入居する創業支援施設タイム24を活動拠点にして、天然由来成分を使った脱毛シートの輸入販売を行う創業4年目の企業である。約250億円の日本の除毛市場に対して、まだ認知度の低い脱毛シートという製品でどのようにして挑んでいるのかを伺った。



デミルタシュ・オスマン氏

オスマン氏は小さい頃から「いつか海外で仕事をしたい」と考えていた。それを叶えるべく、大学では成績優秀者を交換留学生として送り出してもらえ、日本語を第二外国語として選択した。あらゆる機会を見つけて日本語の語学力を磨いた結果、4年次には交換留学というプラチナチケットを手に入れ、夢の第一歩を踏み出した。

念願の日本での生活は楽しいものだった。だが同時に「このまま帰国してもただのサラリーマンで自分の人生は終わってしまう」という漠然とした不安にかられ、せっかく身に着けた語学力を活かして日本でビジネスを始めたいと考えようになった。しかし、何の経験もなしに事業を始められるほど起業は簡単なものではない。ましてや異国ではなおさらだ。どうにもならない歯痒さと日本への思いを残しオスマン氏は一先ず帰国の途についた。

長くけわしい起業の道のり

日本でビジネスをするには、もっと日本のことを知らなくてはならない。そう考えたオスマン氏は、再来日して日本企業に焦点を絞って就職活動をした結果、正社員として大手外食チェーンに採用された。初の外国人正社員として期待され、すぐに決算資料の作成や国内外のグループ企業の管理を任されるようになった。

順風満帆な社会人生活5年目の春に転職が訪れる。会社からトルコ進出に際しての現地責任者就任の打診があったのだ。起業アイデアが形になり始めていただけに日本を離れてしまうことに抵抗があった。加えて、日本人の妻と子供を持つ身で経済的に不安定な立場になることも気がかりだった。何が最良の選択かが分からず悩んでいたオスマン氏の背中を押してくれたのは「夢に向かって進んだら?」という家族の一言だった。そしてその年の終わりにオスマン氏は起業家としての道を歩み出す。

初めに考えたのは、トルコ国内で大ヒットしていた豊胸クリーム輸入販売だ。ところが、単価の高い製品をまとまった数量仕入れるには資金的に難しく、計画は早々と暗礁に乗り上げる。トルコの友人に相談したところ、まずは資金負担の少ない脱毛シートの輸入販売から始めたらというアドバイスがあった。そこで除毛市場について調査してみると、日本は9割をカミソリが占めていることと、脱毛シートの競合相手は国内に2社しかなく販売しようとしていたものは、競合製品と比べてコスト的に優位に立っていることが分かった。

行動力で活路を開く

小売店への営業を始めてみると、店側の脱毛シートに対する反応も良く販路は順調に拡大していったが、相手の



ターハトレーディング(株)が取り扱っている脱毛シート

規模が大きくなるにつれて「直接取引はできないので卸業者を挟んで欲しい。」と言われて商談が行き詰るようになった。そこで東京ビジネスエントリーポイント(注1)に相談したところ、卸業者の決済権限のある人を紹介してもらえ、それがきっかけで商品の取り扱い契約を結ぶことができた。

しかし、その先に交渉のタイミングという落とし穴があった。季節商品である脱毛シートは11月頃に卸業者と小売店との間で導入交渉が行われる。そのため時期外れの2月に小売店へ話を持って行ったオスマン氏の交渉は難航し、結果として大量の在庫を抱えることになったのである。

この難局を何とか打開しなければと考えたオスマン氏は、創業支援施設タイム24に入居し、持ち前の行動力でユニークな除毛製品で数多くのヒットを生み出している会社に売り込みを開始した。一人で考え、行動してきた今までとは異なり、タイム24ではIM(注2)に様々な相談ができたことで、何とかPB(注3)商品としてのOEM(注4)契約の締結にこぎつけることができた。

次にターゲットをドラッグストアにも広げ、PB商品の積極的な導入提案を行うことにした。PB商品は、オスマン氏にとっては全量買い取ってもらえるというメリットが、競争が激しいドラッグストアにとっては利益率の高い専売商品で他社との差別化が図れるというメリットがあるからだ。双方にメリットがあるPBという商品形態に出会ったオスマン氏は、その後もこの戦略でいくつもの取引を成功させていくことになる。



「脱毛シートのデモは自分の体でやります。」
笑顔で語るオスマン氏

事業のさらなる拡大を見据えたオスマン氏は、次にトルコの伝統薬草を使った製品の展開を考える。実際、小売店の反応が良いことまでは確認できたが、資金難のため製品開発にとりかかれなかった。この話も含め事業全般をIMに相談すると、事業可能性評価事業(注5)の利用を勧め

られた。この事業で「事業の可能性あり」と評価されると資金調達に関する支援を受けられるメリットがあるからだ。

同事業に申し込んだところ、まず支援担当マネージャーとの面談になった。複数回に渡るマネージャー面談で、事業の方向性が整理されたこともあり、評価委員会からは「事業の可能性あり」との審査結果が出た。その結果、融資が受けられるようになったため、その資金をもとに除毛製品を強化しながら、現在は懸案であった伝統薬草関連製品の展開を進めている。

アジアの両端をつなぐ思い

「やろうとしていることをがんばって成功させろ！」これはかつて勤務していた外食チェーンを退職する際の同チェーン会長の言葉だ。罵声を浴びせられると覚悟していたオスマン氏は、意外な反応に戸惑うとともに、その懐の深さに感激した。この時「成功した暁にはその報告も兼ねて必ず会長に挨拶に行く」と起業の成功を心に誓った。

日本人の知らない良いものが、トルコにはまだまだある。今は次に何を日本に紹介しようかと熟慮している日々だ。

「トルコと日本の架け橋になる。」というオスマン氏の壮大な夢への挑戦は今も続いている。



外食チェーンで学んだ「突き詰め力」が今のオスマン氏を支えている

(新事業創出課 内藤洋輔)

(注1)東京ビジネスエントリーポイント…

現在のビジネスコンシェルジュ東京。外国企業や外国人起業家の東京での事業展開支援を行っている。

(注2)IM=Incubation Manager…

起業家に様々な経営資源を提供し、そのビジネスの成長をサポートする人。

(注3)PB=Private Brand…

メーカーではなく、小売店等が企画して独自のブランドで販売する商品。

(注4)OEM=Original Equipment Manufacturer…

他社のブランドで製品を製造すること。

(注5)事業可能性評価事業…

各分野の専門家が個人・企業の新規事業計画を総合的に評価し、事業化に向けて支援する公社の事業。

企業名：ターハトレーディング 株式会社

代表者：デミルタシュ オスマン

資本金：500万円 従業員数：2名

本社所在地：東京都千代田区丸の内1-11-1

パシフィックセンチュリープレイス丸の内 8階

TEL：03-6860-8589

URL：http://www.tahatrading.jp/