

フォンダンの輸入販売

飼料関係で知り合ったシンガポール企業(アメリカ系)がシンガポールでフォンダンを作る計画があるので、日本市場向けに輸入しないかと言われ、マーケティングした。

パンやケーキの上にかかっている白い砂糖のペーストであるフォンダンを調べたところ、ケーキ会社などで安定した需要があることがわかったが、数量的にコンテナ単位で輸入する必要がある、個々の少ない需要のユーザーに売り込みをかけるより、日本で製造している会社売り込みをかけた方が早いのではないかと考えた。これは以前、スイス系の商社でりんご果汁やみかん果汁が日本で輸入解禁になった際、青森のりんご業者にリンゴジュース、愛媛のみかん業者みかんジュースを売り込みに行って成功していた先輩営業マンが参考になった。

ただそう簡単に現在の製造をやめて、全く知らない会社から、それも海外製造品を切り替えてという提案は即、門前払いされた。それでも何度かのコンタクトの末、シンガポール現地の工場見学を工場担当者と一緒にいき、色々な品質、衛生面をしながら改善して輸入販売が始まった。

その後も品質面で問題が発生し、特にカビの問題が発生した時は、シンガポール工場側とその責任補償問題で、裁判沙汰にもなったこともあった。弁護士費用はかかったが、シンガポールの会社との問題交渉では、直接のやり取りで解消するより、時間的なことを考えると、弁護士を通して行う方が効率的なことを知った。

