



SCB

ニュース&トピックス

No.2024-35

(2024.6.11)

信金中央金庫 地域・中小企業研究所

上席主任研究員 薬品 和寿

03-5202-7671

s1000790@FacetoFace.ne.jp

JICA「中小企業・SDGsビジネス支援事業」の活用で飛躍を図る中小企業①

－鈴木薄荷株式会社（兵庫県神戸市）の挑戦－

ポイント

- シリーズ・レポートとして、JICAの「中小企業・SDGsビジネス支援事業」を活用してさらなる飛躍を図る中小企業の事例を紹介するものを発行する。昨年度同様、個社の事例をニュース&トピックスにて紹介するとともに、順次、複数社の事例をとりまとめた産業企業情報を発刊していく予定である。
- 今回は、兵庫県神戸市に本社を置き、^{はっか}薄荷製品の製造で高い技術力を有する鈴木薄荷株式会社の事例を紹介する。同社は、2014年1月から2015年1月にわたりJICA支援事業を活用して、ベトナムにおいて薄荷の栽培・製造に関する事業化調査に取り組んだ。

1. はじめに

2023年度は、産業企業情報 No. 2023-1¹（2023年4月4日発刊）において、中小企業がSDGsを経営戦略に取り込んで事業機会に活かす上で有効な施策の一つとして、独立行政法人国際協力機構（以下、「JICA」という。）が取り組む「中小企業・SDGsビジネス支援事業²」（以下、「JICA支援事業」という。）を紹介したことを皮切りに、シリーズ・レポートとして、JICA支援事業を活用してさらなる飛躍を図る中小企業の事例を紹介するものを発行してきた。

2024年度も、昨年度に引き続き、個社の事例をニュース&トピックスにて紹介するとともに、順次、複数社の事例をとりまとめた産業企業情報を発刊していく予定である。

なお、本稿作成に際して、鈴木薄荷株式会社 代表取締役社長 高畑新一様、総務部 次長 野口義雄様に取材をさせていただいた。貴重なお時間を頂戴したことに、この場をお借りしてお礼申し上げたい。

2. 個別事例の紹介（鈴木薄荷株式会社）

（1）企業の概要

同社は、1874年に創業した大手財閥・鈴木商店のうち薄荷事業を継承した、社員数25名の老舗企業である。「鈴木」の名および屋号を受け継いで鈴木薄荷合資会社として創立した1927年以来、代々、「人と社会に爽やかな潤いを」というスローガンを受け継ぎ、薄荷製品の製造・販売事業に一貫して取り組んでいる（図表1）。なお、高畑社長は、大手商社や大手製造会社でキャリアを積んだ後、その経験を活かして、2013年から同社

¹ 信金中央金庫 地域・中小企業研究所ホームページ (<https://www.scbri.jp/reports/industry/20230404-sdgssdgs1-jica.html>) を参照

² JICAホームページ (https://www.jica.go.jp/activities/schemes/priv_partner/activities/index.html) を参照

(図表 1) 同社の概要

代表者	高畑 新一
本社所在地	神戸市中央区
主力業務	薄荷製造販売、医薬品原料、化学工業薬品等の販売
従業員数	25名
設立年月	1927年7月
資本金	1,100万円



(備考 1) 写真(中央)は、取材に応じていただいた代表取締役 高畑新一様、写真(右)は主力製品・薄荷脳

(備考 2) 同社ホームページをもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(図表 2) 新設した開発棟・倉庫

① 開発棟



② 倉庫



(備考) 写真は同社提供

に入社し 2019 年より社長を務めている。

2017 年、神戸市中央区港島南町（ポートアイランド内）に本社・工場を移転し、2019 年には、本社社屋の隣地に敷地を確保できたため、2021 年から、この隣地に開発棟・倉庫を新設、2023 年 3 月に竣工した³（図表 2）。

同社の主力製品は、「ハッカ脳（1-メントール）^{エル}」等の天然薄荷製品である⁴（図表 1 右写真）。近年、薄荷の清涼感を活かした化粧品や食品等の需要が高まり、同社の主力商品である「1-メントールの結晶」、「ハッカ油」の国内製造・販売シェアはいずれも 5 割を超えている。

（2）海外事業展開への挑戦

薄荷を原料とする歯磨き粉等へのニーズが生活水準の向上とともに世界各国で高まり、主要な薄荷生産国も中国や台湾から、1980 年代にはインドへと移ってきた。この動きに応じて、同社も調達先を検討してきたが、1995 年頃、インド以外の薄荷の調達先候補国としてベトナムに着目し、同社主導で、現地の国営企業と共同で薄荷栽培の指導に取り組んだ。しかし、低価格のインド産薄荷には価格競争で勝てず、栽培農家の減少等も相まって、2005 年に一旦、ベトナムへの進出を断念した。

その後 2013 年に、薄荷栽培の指導を通じて懇意になった現地パートナー企業から再び

³ 神戸市企業進出総合サイト(<https://kobe-investment.jp/2023/03/10/56/>)を参照

⁴ 同社ホームページ(<https://www.suzuki-menthol.com/products/lmenthol/>)を参照

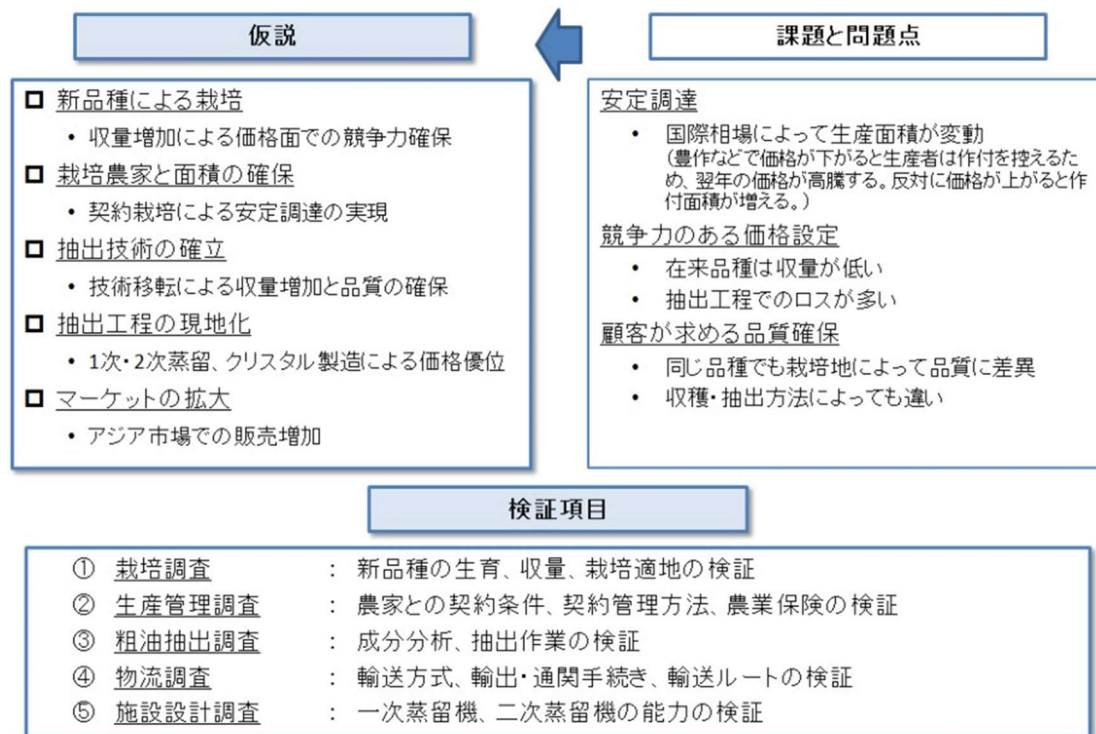
薄荷栽培の打診を受けたことをきっかけに、薄荷調達先の多様化の観点から、ベトナムでの薄荷栽培の可能性を改めて探ることにした。当時、JICA支援事業を知る同社役員が、双日（株）、日本工営（株）に声をかけ、3社での共同提案の形で、中小企業連携促進事業（現・中小企業・SDGsビジネス支援事業、以下、「JICA支援事業」という。）に応募、採択されるに至った。

（３）JICA支援事業の活用

JICA支援事業では、①現地パートナー企業との協力体制の構築、②専門性に基づいた効率的な業務分担、③生産農家の所得向上を重視した事業計画の策定、の3点に配慮して調査が行われた。2014年2月から9月にかけて薄荷の実験栽培を実施し、合計2回の収穫と蒸留による粗油の製造に取り組んだ。

調査にあたって、5つの仮説（新品種による栽培、栽培農家と面積の確保、抽出技術の確立、抽出工程の現地化、マーケットの拡大）を設定し、それらの実現可能性の検証を行った（図表3）。

（図表3）ベトナムでの事業化に向けた仮説と検証



（出所）JICA報告書4頁

その結果、最大の成果として、粗油の回収率はインド並みであったこと、粗油の品質についてはインド産を上回ったこと等を確認できた。本調査から得られた知見と課題は、以下のとおりである。

【調査から得られた知見】

<成果>

- 年間最低2回（インドでは1回が一般的）の収穫ができることが実証された。
- 計2回の粗油の回収率は多少のばらつきはあるものの、ほぼインド並みの結果が得られた。

- 天候不順を除き、調査対象地域の気候は、概ね、薄荷栽培に適していると判断される。
- 回収された油の品質は優良で、2回の蒸留で得られた粗油のメントール純分も高品質であることが確認された。

<課題>

- 調査対象年の天候不順、並びに栽培技術の由来で落ち葉が多くみられ、当初予定油量の回収はできなかった。栽培場所によっては茎丈が長く、油の付き方が少ない等の異変も生じたが、エルニーニョ現象に伴う多雨や突発豪雨等により栽培地が水没あるいは薄荷草が流されたこと、生育期に日照が不足したことが主な原因と考察される。
- 農民は、基本的な栽培方法を熟知していると判断する一方で、収穫時に葉の付き具合に問題がみられた。植え付け時の植栽間隔が詰まり過ぎていることが原因と推測される。
- 調査対象年の農民との栽培契約は、薄荷草の葉と茎の総重量による買取りであったため、茎部の多い薄荷草の引き取りという結果になり、油量と回収率に影響したことは否めない。したがって、次年度以降は、農民側で蒸留し、粗油で買い取る契約方式に切り替える計画である。ただし、蒸留機の設置や貸与方法について、さらなる検討が必要である。

(備考)報告書3頁をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

JICA支援事業は、ベトナム北部（ハノイ近郊）にある農家を対象にしていた。しかし、ベトナム北部の農家の多くは小規模である等、収量が安定しなかったため、JICAベトナム事務所（ハノイ）に相談したところ、大規模農家の多いベトナム南部（ホーチミン近郊）のほうが事業化に向いているのではないかと助言された。

JICAは、2016年から、技術協力プロジェクトで、ベトナム南部の荒れ地地帯に灌漑施設（用水路等）を整備し、開墾する取組みを支援していた。こうした中で、同社は、JICAベトナム事務所から、ビントゥアン省知事の紹介を受けるとともに、省知事より、開墾した畑で薄荷栽培をしないかという提案を受けた。そこで、関係を深めてきた現地パートナー企業とともに、開拓した畑の一部を「ナチュラル・ミント・ガーデン」として整備した。2基の蒸留装置を設置し、小規模ながら、ハッカジャムやハッカ茶等の加工、販売に取り組んでいる（図表4）。

事業化に向けて、現地の自治体やパートナー企業との関係が深めることができたことは、JICA支援事業を活用した大きな成果であった。

(図表4) ベトナムのナチュラル・ミント・ガーデンでの事業活動

① ナチュラル・ミント・ガーデン



② 蒸留機



(備考) 写真は同社提供

(4) JICA支援事業後の展開

2016年以降、ベトナム南部の農家に対して、現地パートナー企業とともに、蒸留装置の使い方を含めた技術指導に取り組みながら、事業化に向けて、小さな成果を積み重ねているところである。その成果で、ベトナムでの薄荷栽培は、2021年以降、年間3t程度で安定してきている。

一方で、近年、大手の食品、医療品メーカーにおける品質評価試験が厳しくなる等、製品化するまでに4～5年もの長時間を要することから、販売先の確保に経営課題を抱えながら、薄荷油の製造を調整してきた。こうした中、2018年以降、ベトナム国民の生活水準が向上してきたことから、薄荷の需要が高まると予測し、「ベトナム国内で薄荷油を販売する」という方針への転換を試みた。しかし、2019年秋に向けて、ベトナム国内に試験工場を設置する計画を立案できたものの、コロナ禍で中断した。こうした中で、本社社屋の隣地に竣工した開発棟には、水分や異物を除去した粗油を冷却して結晶化するために2基の結晶槽を導入しているが、今後、増設したいという。なお、現在は、ベトナムから薄荷油を輸入し、この開発棟で品質に関する解析や研究をし、ベトナムへの薄荷製品の輸出に向けて取り組んでいるが、将来的には、原料調達を効率化する等の観点から、当初計画どおり、ベトナム国内での生産拠点の設置を検討したいという。

そのほか、地元のデザイナーと連携して薄荷珈琲の開発⁵にチャレンジする中で、高畑社長は、「神戸発」を目指して地元の中小企業との連携を拡大したいとの想いを強めている。また、第二次世界大戦前、わが国は薄荷の輸出国であり、特に香料業界には「薄荷輸出は神戸」という意識が根強く残る。同社では、社員一同、この意識を将来に向けて受け継いでいきたいと大いに意気込む。

3. おわりに

同社は、「薄荷」という世界的に根強い需要がある分野で、国内だけではなく海外への販路拡大に挑戦している。こうした挑戦に対して、現地でのネットワークづくりの観点から、「ネームバリュー」の高いJICAをはじめとした“官”の果たす役割は大きい。また、JICA支援事業終了後もJICAからの協力や支援を受けながら海外事業でのチャンスを掴んで広げていく努力は、JICA支援事業の成果の有効性を高める上でも欠かせないだろう。

信用金庫をはじめとする地域金融機関には、“強み”である金融面での提案力にとどまらず、JICAをはじめとする外部の専門機関と積極的に連携し、お互いの“強み”を持ち寄った“総力戦”により、きめ細かいアプローチで多様なニーズに応え、中小企業経営者に寄り添う伴走支援が求められているといえよう。 以 上

<参考文献>

- ・独立行政法人国際協力機構・鈴木薄荷株式会社・双日株式会社・日本工営株式会社(2014年12月)「ベトナム国 薄荷栽培・抽出事業調査(中小企業連携促進)」

本レポートは発表時点における情報提供を目的としており、文章中の意見に関する部分は執筆者個人の見解となります。したがって、投資・施策実施等についてはご自身の判断をお願いします。また、レポート掲載資料は信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は予告なしに変更することがありますのでご注意ください。

⁵ フェリシモホームページ(<https://www.felissimo.co.jp/company/contents/press/nrr2016200506/>)を参照