

オリエンタルカーペット株式会社

1 台湾の常設展示。山形緞通のデザインはクリエイティブディレクターの佐藤可士和氏や日本画家の千住博氏らも手掛けている

2 ハイムテキスタイル2019の様子

3 細かな設計図をもとに手織りしていく 4 細やかな手作業が命



高級じゅうたんを糸作りから染め、織り、アフターケアまで一貫して手掛ける。製品は皇居新宮殿や歌舞伎座、京都迎賓館などに納入。2012年度に立ち上げたブランド「山形緞通」を海外に展開している

展開国・地域
2017年 ドイツ
2018年 台湾

企業情報 所在地: 山形県東村山郡 従業員数: 60名
設立: 1946年6月 URL: <http://yamagatadantsu.co.jp>

事業内容 じゅうたんの製造販売

海外からの評価を得ることで、国内の販売を強化

国内で展開していた一般家庭向けじゅうたんが「山形緞通(やまがただんつう)」です。ブランド立ち上げから3年経ち商品ラインナップが揃ったころ、国内販売をさらに強化するためにも、海外への販路開拓に着手しました。「日本で販売するために、海外に出て評価を得る」という考え方で、弊社のじゅうたんデザインも手掛ける、世界的な工業デザイナーで山形出身の奥山清行さんからアドバイスをいただきました。しかし、弊社のじゅうたんを国際見本市でインパクトのある展示にするには、マットを少し持っていくだけでは不十分で、最低でも1.4×2mのじゅうたんを5~6枚展示する必要がありました。そうなると1ブースでは足りないし、海外のインテリア関連の見本市はディスプレイのデザイン性も重視されます。そのため金銭的な負担が大きいことが問題でした。また、昭和30年代ごろまでは米国に輸出していましたが、その後は国内市場に特化しておりましたので、海外で販売するためのノウハウがないことも課題でした。

周囲に支えられながら、徐々に海外へ歩みを進める

海外進出にあたり、一番身近な相談相手がジェトロです。まずは基本的なノウハウや活用方法について教わりました。他にも中小企業基盤整備機構からは外国語ホームページ制作の支援など、みなさんから支えてもらっています。手探りな面も多く、海外進出を進めながら、ちょっとずつ経験を積んでいるというのが今の状況です。進出エリアとしては、インテリアの世界の頂点である欧州は外せません。事実、2017年1月には、ドイツ・ Frankfurtで開催された「ハイムテキスタイル2017」に出展し受注につながりました。今後はパリの展示会への参加も考えています。富裕層が多い台湾にも目をつけ、2018年7月から台湾知日協会会館で常設展示を開始し販売しています。今は、台湾と同じく富裕層の多いシンガポールにも販路を拡大するべく、現地の同業者の方にお話を聞いたり、ジェトロ・シンガポール事務所の協力を得て市場調査をしているところです。

高品質・高価格のじゅうたんをどう展開するかが課題

山形緞通のラインナップの中で、海外のお客様からは奥山さんのデザインの「UMI」と建築家の隈研吾氏の「KOKE」が人気です。欧州の展示会を見ましたが、価格の違いはあれどデザインが似ているものが多く、デザイン性が高く他にはない山形緞通のじゅうたんが欧州の展示会の中に並べば、非常にアピールになると確信しています。実際、商談の中で山形緞通は「品質が高い」とよく言っていただきます。しかし、同時に「価格も高い」との指摘も受けます。弊社では高価だという評価は決して悪いことではないと捉えています。「品質が良く高価なものをどうやって販売するか」が今後の課題と考えています。海外展開を考えている企業さんには、「まずは出てみることが大切」と伝えたいと思います。行動して見えることがたくさんあります。費用もかかるし、結果もすぐにはないかもしれません。私たちもそうでした。それでも根気強く続けることが重要なのだと思います。

継続が大切だと思います。
すぐに結果が出ずとも、
海外に認められるためには、

代表取締役社長
渡辺 博明 氏



専門家からのポイント

オリエンタルカーペットには、2年前にドイツの展示会に挑戦される際、商談準備指導のご依頼を受けて以来、取引開始時、その後の社員教育時と、段階的にご支援させていただきました。当初は、ブースやパンフレット製作が充実していた一方で、価格や取引条件など、輸出商談のための基礎資料作成のノウハウがない状況でした。そこで、貿易の基礎、具体的な商談資料作成をご指導させていただきました。今では、さまざまなリスクを念頭においた交渉も可能となり、ドイツ・台湾など、成約実績を着実に伸ばしております。