

株式会社 フライハイト

2013年にニッチ市場向けゴルフクラブ、ヘッドビジネスを開始。日本での高評価を背景に海外からの引き合いを入手。ジェット口の協力も得て、ベトナム、中国、韓国などへ自社ブランド「THE-G」「GXD」およびOEMブランドで海外展開中

展開国・地域 2016年 韓国、中国
2017年 ベトナム

企業情報 所在地: 東京都千代田区 従業員数: 4名
設立: 2013年7月 URL: <http://freiheit.co.jp/>

事業内容 ゴルフ用品の企画・販売

1 フライハイトの自社ブランドゴルフクラブ「THE-G Ti HYBRID」

2 3 ハノイでの試打会の様子



きっかけはウェブサイトへの海外からの問い合わせ

ゴルフビジネスで培った経験、知識、人脈に加え、クラブ造形、デザイン、重心設計などの商品力をもって大手メーカーが参入しづらいニッチ市場に向けたゴルフヘッドビジネスに取り組みました。2013年のことです。正統派ゴルフの系譜に最新の技術を取り入れた製品開発を行い、取扱工房にてスイングに合わせたフィッティングを経てクラブを組み立てるスタイルのビジネスで、顧客ニーズに合わせたクラブヘッド製作などを行っていました。日本の雑誌で高評価を何度かいただき、また各取扱工房が頻繁にSNSで取り上げてくれたお陰で日本での認知度が上がってきた2015～16年ごろに、海外からいくつかの引き合いが来ました。日本での評判を知り、各々の国で独占代理店になりたいというものでした。その国にまだ進出していないジャパンブランドのフライハイトブランドを取り扱いたいということです。日本市場の今後を考え、海外展開は事業拡大のチャンスと捉えました。

考え込むより、経験ある人を巻き込む

しかしながら、与信、ビジネスで決めるべき条件などについての知見がなく、まず東京商工会議所、信用金庫を訪れました。そこでジェット口を紹介いただきました。海外市場、進出ターゲット国の風習、文化についての基本的な認識もない状態からの出発でしたが、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家の協力もあり徐々に海外ビジネスへの理解が深まってきました。ジェット口には、海外コーディネーター、NEXI(日本貿易保険)、INPIT(工業所有権情報・研修館)との打ち合わせも設定してもらい、日本で行われたジャパングolfフェアで知り合った韓国人との韓国でのビジネス、日本在住の中国人を経由しての中国ビジネスも開始することができました。知見を持った経験あるジェット口の専門家の協力を得たことが非常に有益だったと思っています。また、ジェット口・ハノイ、ジェット口・ホーチミン事務所への訪問のアレンジしてもらい、そこで紹介されたベトナム人通訳の方は今でも仕事上で頼りにしています。

良いものを違いのわかる世界の人々へ

商標登録も行い、ある程度のビジネス基盤ができてきました。ゴルフへの拘りの強いニッチ市場で本当に良いものを広めていきたいと考えています。そのための販売チャネルとして、各々の顧客にフィッティングを行う工房を大事にしたいと考えています。また、同時にOEMビジネスとしてアジア人の慣習・文化・好みにあった商品づくりを始めようとしています。中国向けにはサンプルができ、ベトナム向けにもカラフルでアイキャッチングな商品を作る計画でいます。各々の国・地域の方が良いと思うクラブを提供したい、これは少量であっても製品化できるフライハイトの強みを生かしたビジネスです。国内市場の伸びは期待できないので、経験ある人の知見を活用して、ニッチ市場を目指したい。アジアの人たちの感性を大事に、正統派ゴルフの系譜を大事にして、良いものが分かる世界の人々に届けていきたい。そこにフライハイトの未来があると信じています。

良いものが分かる世界の人々に
正統派ゴルフクラブの系譜を大事にして
本当に良いものを届けていきたい

代表取締役

高橋 智礼 氏



専門家からのポイント

フライハイトのアジアでの販路開拓に対する「想い・ビジョン」を伺い、ゴルフブームが起きつつあり、持続的な経済成長が見込めるベトナムを新たな対象国としました。ホーチミン・ハノイでの市場調査および現地パートナーとの複数回に渡る商談とデモクラブ提供の結果、同社製ハイエンド仕様の各種クラブヘッドパーツは高い評価と販売実績を得ることができました。さらなる安定的な輸出ビジネスの拡大へ向け、販促イベント開催などを含めた拡販戦略の立案・知財管理・物流改善・リスク管理といった幅広い分野での支援を継続中です。