



株式会社 山宝

若者向けのファッションジュエリーを中心に企画からデザイン、製造、販売までを一貫して手掛ける。2017年度に台湾企業と代理店契約を締結。2018年度には中国にも開拓の裾野を広げ、北京と上海で代理店契約締結

展開国・地域 2017年 台湾
2018年 中国

企業情報 所在地: 山梨県甲府市 従業員数: 17名
設立: 1963年1月 URL: <https://www.sanpoh-jewelry.jp/about.html>

事業内容 ジュエリー全般の企画、デザイン、製造、販売



- 1 代表的なジュエリー商品
- 2 香港ジュエリーフェア出展ブースの様子
- 3 女性社員で成り立つ職場



香港ジュエリーフェアを足掛かりに海外への販路開拓に着手

国内のジュエリー企業に対しデザインの企画提案から製造販売までを一貫して手掛けるODMメインの事業内容から、海外に目を向けるきっかけとなったのは、10年程前に同業者とともに香港ジュエリーフェアに出展したことでした。香港フェアは、世界中のジュエリー企業が集まる業界内最大の展示商談会の場であり、そこで目にした活気溢れる「商い」に心が躍りました。以降、毎年同フェアに出展し、海外バイヤーとの商談実績を積み上げる中で、弊社の海外への販路を切り開いて参りました。ジュエリーは景気に左右される嗜好品であるため、売り上げが不安定な時期が長引くことも多いです。国内の顧客基盤だけでは将来的な弊社の繁栄は難しいと捉え、海外売り上げをさらに伸ばしていこうという思いから、近隣地域で日本のファッションが好まれやすい台湾やアジア最大のマーケットである中国へと裾野を広げていくことになりました。

専門家の知識や経験を頼りに第一歩を踏み出すことが一番の近道

いざ海外に販路を見つけると言っても、言葉や文化、商習慣が異なる国や地域にどのようにアプローチを進めていけばよいのかはもとより、何から手をつければよいのかさえ分かりませんでした。ジェット口のセミナーや貿易相談を受けていくうちに、「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援を紹介され、幸運にも審査を通過し、事業計画の進行に相応しい専門家の派遣を受けました。海外企業を相手に取引開始の糸口を模索するにあたっての条件面の提示の仕方や応酬話法、契約手続きや代金回収に至るまで、社内に来て丁寧にノウハウを教えてもらったほか、海外出張での商談同席までサポートしてもらった結果、台湾や中国(北京、上海)で代理店契約を締結することができました。自身の経験から、現地に精通した専門家の知識や経験は最大の武器であり、まずはジェット口のような専門機関の門を叩いてみるのが一番の近道であると感じています。

自社の強みを付加価値として海外に発信してみることが肝要

弊社は私も含め社員の大半が女性であり、女性ならではのファッションセンスや拘りを商品に反映させています。ジュエリーの主要なターゲットは過去から現在に至るまで女性に変わりなく、「どのようにデザインしたら受け入れられるか」「自分がお客様の立場ならこうしたい」など、同性を意識した視点を重視しながら女性のデザイナーや営業担当が活躍しています。このような姿勢が、最先端のファッションを追いかける台湾や中国の働く若い女性にも通じ、受け入れられているのだと自負しています。女性社員が多いということはあくまで弊社特有の事情ではありますが、それぞれ独自の強みはどの企業にも必ずあると思います。その強みを付加価値として海外に発信することで、海外のパートナーへの訴求力に弾みがつくかもしれません。弊社は2019年4月に中国人社員を営業戦力として採用し、中国における新市場開拓のほかASEAN諸国にも展開していく予定です。弊社の海外販路開拓はまだ道半ばです。



代表取締役

田中 由美氏

今日の第一歩は僅かな前進でも
たくさんの第一歩が積み重なれば
未来への大きな進歩につながる

専門家からのポイント



山宝は2017年に台湾企業との販売代理店契約した経験をもとに、翌2018年に中国のネット販売企業2社と契約を交わしました。開始時は少量の取引でしたが、デザインや品質など丁寧な対応と日本の流行デザインの継続発信で強い信頼関係を築き、不良品、発送ミス撲滅など社内の検品体制を強化し、また切れ目ないコンタクトを取ったことで次第に商談額も増えました。専門家としては、社長に現地視察を進言し訪問いただいたことで、信頼関係が大きく前進したことを実感していただきました。