

有限会社浅野木工所

園芸用品、農業用品、除雪用品などの総合メーカー。世界レベルの鍛冶技術で知られる燕三条地域で、自社ブランド「鬼印」の鎌、鉈などのほか、ユーザーの声を反映させた高品質かつユニークな商品を提案し続けている。



有限会社浅野木工所
常務 浅野匡

■ 海外展示会出展で直接取引の魅力を再確認

当社は1950年の創業以来、「ユーザー様の声を生かした、既存製品にはない一歩抜き出したユニークかつ新しい商品を創り出す」をモットーに、園芸用品・農業用品などを製造し、全国のホームセンター、小売店で販売しています。ものづくり集積地として知られる燕三条で金属加工、プラスチック成型など多種多様なメーカーとのネットワークを活かし、小ロット・高品質・短納期を実現。また当地の伝統的鍛冶技術による鋭い切れ味など、品質の高さも強みです。

海外市場は、日本の卸問屋経由で米国、ドイツ、スペイン、韓国向けに鉈、斧、山菜ナイフ等を輸出しており、直接輸出は未経験でした。2015年末頃より海外から直接取引の依頼が増え始めたこともあり、自社で海外販路開拓を目指そうと考えました。しかし、どこから手を付けるべきかわからず、以前セミナー等で利用したことのあるジェトロ新潟に相談しました。

ジェトロ新潟から海外販路開拓の進め方、展示会情報などを教えてもらい、2016年7月にシンガポール市場を見るため、B to Cの展示会「ガーデンフェスティバル」に出展。来場者との対話を通じ、予想以上の日本製品への需要、直接取引のスピード感とコストメリット、自社ブランドPRの可能性を感じました。

■ 粘り強い交渉でニーズを引き出す

同展示会でジェトロ専門家からのアドバイスをきっかけに、「新輸出大国コンソーシアム」ハンズオン支援サービスに申請し、2016年10月に採択されました。海外販路開拓を、シンガポールをハブとしてマレーシアなど周辺国に展開すべく、ジェトロの専門家と相談しながら進めました。

まずジェトロの海外ミニ調査を活用し、シンガポールの園芸用品卸売業者情報を調べ、商談候補企業を絞り込みました。2017年に2回、現地で商談を行う中で、シンガポールの成長が早い樹木の伐採に使う高枝切バサミや、花きの茎をカットするフラワーステムカッター等、当初予測していなかった需要が判明しました。他方、園芸用品そのものの認知度、理解度の低さや、低価格な中国製品との競合といった課題にも直面しましたが、その都度ジェトロ専門家から、商談継続のコツや低価格競争に陥らない製品PR



「フラワーステムカッター」



「グリーンアーバンスケープ」
出展の様子

の仕方などのアドバイスをもらい、粘り強くコミュニケーションを続けました。結果、徐々にシンガポール企業から製品への要望が出てくるようになり、その要望に対応した試作品の開発に取り組みました。

このような先方ニーズを踏まえた試作品の蓄積をもってシンガポールのB to B市場を狙うべく、2017年11月に「グリーンアーバンスケープ」に出展しました。ジェトロ専門家にも同席してもらい、園芸、ハードウェア、花き業者など多分野の企業と商談。結果、シンガポールの大手花き販売業者から「フラワーステムカッター」を初めて受注することができました。専門家から特に決済面でアドバイスをもらいました。

■ 東南アジアの経験を踏まえ欧米市場へ

シンガポールと同時に並行でマレーシアにも取り組んでいます。中小企業海外展開現地支援プラットフォームにより現地卸業者情報を調べ、ジェトロ専門家からのアドバイスを受けながら、商談を継続しています。

また、燕三条地域の同業者からの仲介で、米国のアウトドア用品メーカーより、鎌のOEM製造を初めて受注することもできました。間接輸出ではありますが、これも直接取引をめざして海外展開に動いていなければ得られなかった成果だと思えます。

海外開拓と同時に進めた越境ECサイトの効果もあり、現在の海外売上は2016年と比べ約3倍となりました。今後は東南アジアに加え、大きな市場を持つ米国向けにも注力したいと考えています。

当社が初めての海外展開で不慣れな中、海外まで出張同行して当社の海外展開を積極的に支援してくれたジェトロの専門家に感謝しています。将来的には海外取引先とのコラボ製品を拡大し、価格競争力を高めた製品をアジア、米国から欧州まで展開していきたいと考えています。

☞ 利用したジェトロのサービス

「新輸出大国コンソーシアム」専門家による個別支援サービス、海外ミニ調査サービス、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム

☞ ジェトロ活用のメリット

海外バイヤーへのコンタクトの方法や商談交渉のノウハウのアドバイスを専門家から受けることができました。また、海外に専門家が同行することで、初めての商談でも安心して交渉することができました。

ジェトロ新潟

新輸出大国コンシェルジュ 伊藤実保子

直接の海外展開は初めてながら、担当者の英語対応力、アクションの速さで短期間で成果を出す事に成功した。今後も海外ニーズに沿ったアイデア製品拡販のお手伝いをしていきたい。

