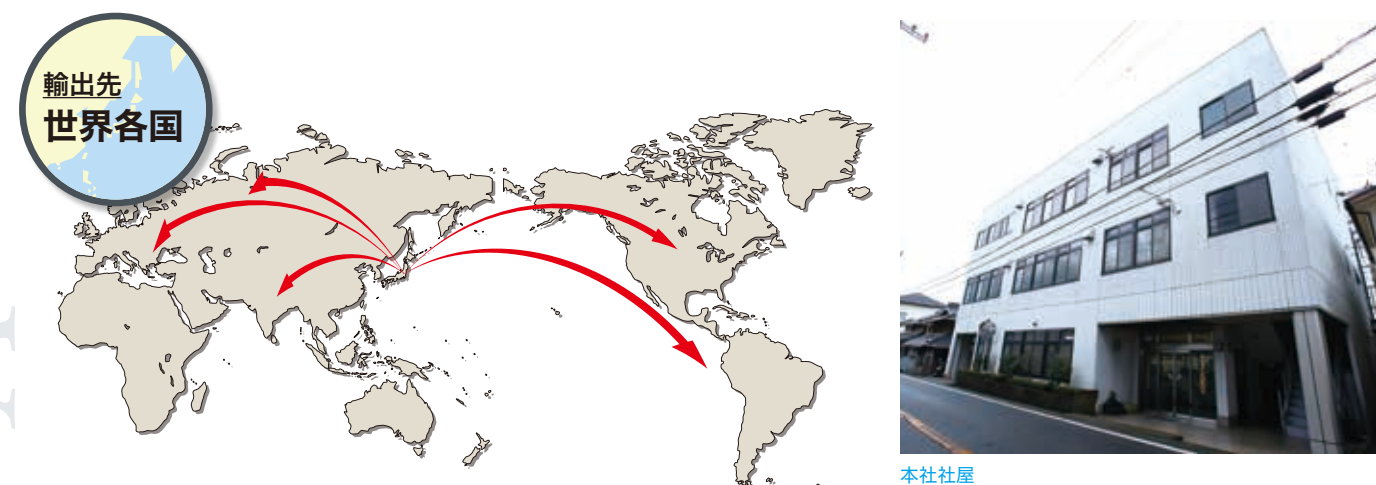


～日本公庫の海外展開・事業再編資金を活用して輸出を強化～

「播州釣針」の老舗企業が自社ブランドで世界各国に輸出



1 海外展開の経緯 輸出部門が成長できた理由

当社は1892年(明治25年)に創業した兵庫県播州地方の地場産業「播州釣針」メーカーです。創業者・土肥富太郎は業界に先駆け機械化を図り、二代目社長・富誉が大量生産体制を築きました。これにより国内販売だけでなく、輸出向けの製品を生産できる体制が整い、現在では、海外販売が売上全体の8割を占めるに至っています。

輸出部門が成長する鍵となったのは「ブランドの確立」です。二代目社長が「EAGLE WAVE」というブランドを立上げ、時間をかけて認知度を向上させてきました。また当社の知名度を活かし、海外の代理店に独自ブランドの使用権を与えています。海外の代理店は、他社との差別化を図るため、独自ブランドの使用を志向する傾向があり、これらの要望に応え

た結果、たとえば中国では代理店8社に対し、独自のブランドを与えています。こうしたブランド戦略により、現在では、東南アジア、アフリカ、ヨーロッパなど世界各地に商圏を拡大しています。

2 日本公庫のサポート 海外展開・事業再編資金を利用

当社は品揃えの豊富さを評価されていますが、海外向け販売には代金回収のサイトの問題もあり、安定した長期資金が必要になります。

日本公庫の担当者とは日頃から定期的に接触していますが、当社の現状や海外市場開拓を進めていくビジネス展開について説明したところ、海外への販売強化のための融資制度を紹介されました。この融資制度は長期資金を固定金利で利用できるため、今後の事業計画が立てやすく、活用しやすい制度です。



釣針の製造工場内部



EAGLE WAVEブランドの釣針。
一つ一つに製品証明のステッカーが貼られる

日本公庫の海外展開・事業再編資金



3 これからの事業ビジョン さらに海外向け販売を拡大

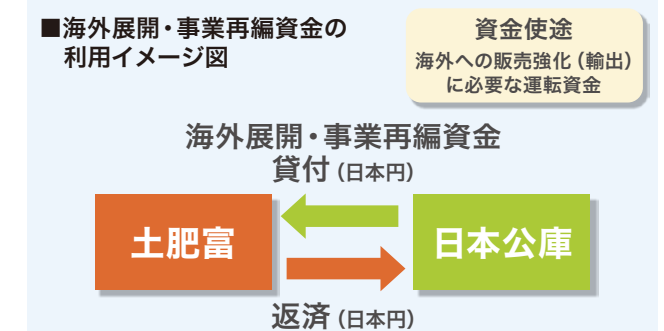
釣針は、ノルウェー、フランスなどの釣針先進国のほか、アメリカ、韓国、中国などでも生産しており、海外メーカーとの競争が課題となっています。当社は、現在、業界内で国内唯一のJIS規格認定工場で、豊富な品揃えと高品質を武器に、今後も海外向け販売を拡大していく方針です。

今後特に注力していきたい地域は北米です。アメリカは、市場規模が大きく、高級志向のレジャー用の釣り具のマーケットがあるため、当社の取り扱う高品質の釣針の参入余地は十分にあります。

海外でビジネスを行う場合、商習慣の違いからトラブルも起こります。商社を介在させた間接貿易という方法が一般的ですが、直接海外取引は利幅も取れて一定の果実が見込めます。直接取引には、語学力

や交渉力などに優れた人材確保が重要なため、人材の育成にも取り組んでいく予定です。

また、これまで当社は、輸出中心に取り組んできましたが、レジャー用の拡大が見込める国内市場の掘り起しも見据えています。



voice

社長からのメッセージ 株式会社 土肥富 代表取締役社長 土肥正芳氏



日本公庫との取引は、メイン銀行が代理貸付制度を紹介してくれたことがきっかけです。日本公庫は、対話や工場視察を通じて、企業内容を理解し、財務診断や有効事例など適切なアドバイスをしてくれ、その一環として融資相談にものってくれます。以来40年間、地元の金融機関をメイン銀行としつつ、日本公庫からも長期資

金を調達するというスタイルは変わっていません。今後も引き続き、メイン銀行と相談しながら公庫資金をうまく活用していきたいと思っています。海外展開には、商習慣の違いや独自の法規制などの留意点がありますが、こうした点を肌で感じるためにも、海外企業との直接取引を考えてみるのもよいのではないのでしょうか。