



株式会社北山正積商店

所在地 和歌山県紀の川市
創業年 1969年 従業員数 4人
たわしの製造・販売事業

「職人の手による本物のたわし」の販路拡大に向けて、ゼロからの海外進出とアメリカでの受注・継続取引に伴走支援

抽出された
経営課題

「伝統の技、職人の手による本物のたわし」の魅力発信で販路拡大・売上増加

当社では、「伝統の技、職人の手による本物のたわし」を誇りにして、バームたわし、ペット用たわし等ラインナップを充実させるとともに、百貨店での実演販売やイベント出展、各種商談会へも積極的に参加し、販路拡大を目指して活動してきました。しかし、たわしの代用商品も多くなってきており思うように販路開拓、売上増加にはつながりませんでした。一方で、HPを改良し、SNSでの発信の強化したところ、国内だけでなく海外からの問合せも来るようになり、当社の商品に魅力を再確認し、国内市場とともに海外への販路拡大の可能性を感じました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

ゼロから海外進出を実現するための営業戦略の立案と営業活動の伴走支援

当社にとって海外展開は初めての経験で知識も無く、商品である「たわし」も海外では認知度が低い状態からのスタートになります。まずは国内事業・商材の情報を基に、海外進出の方向性を提案いただき、どの国の市場をターゲットにして主力商品はどれにするかの選定からはじめ、決定した国(市場)にあわせたチラシ等のPR資料の作成、ターゲット顧客の絞込みと営業方法についてのアドバイスと、営業活動の実務の伴走支援までをお願いしました。その際には「伝統の技、職人の手による本物のたわし」というキャッチフレーズを使いPRしたいとお願いしました。

プロ人材が
もたらした
効果

アメリカ市場開拓により定期的・継続的な受注先を確保

既存情報の分析とテストマーケティングを実施して、アメリカ市場をターゲットにすることを提案をいただきました。営業活動の伴走支援を受け、サンフランシスコの小売店より、キッチン用たわしやペット用たわしなどの複数商品を受注する事に成功し、取引開始後も、定期的な注文が入っています。また、その商量(商品ラインナップ含む)も増加傾向にあります。社内でも、アメリカ市場向けの商品開発(デザインやサイズ)に社員が積極的にアイデアを出し合ったり、SNSでの発信方法を検討するなど、海外市場に進出した事による良い影響が生まれてきました。



約100年前に日本で生まれた伝統あるシュロたわし。しかし、大量生産・大量消費の現代、職人の手によるたわしは少なくなりました。岩崎氏の支援で、当社が手掛ける本物のたわしを世界へ届ける事が実現しました。

プロ人材 いわさき まさたか 氏 岩崎 正隆 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: ー 年齢: 30歳代 家族構成: ー 出身地: 福岡県
運流ルート: 転職なし 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議
主な経歴: 大手企業(総合商社)とスタートアップにて、海外ビジネスの立ち上げ・海外営業などを経験



起業に向けて、ゼロからの海外ビジネスの立ち上げ支援の経験を積みたいと考えていた際に、海外展開の可能性のある商材を取り扱う株式会社北山正積商店様からご縁をいただきました。海外でのビジネス展開は全くの初めてという中で、自身のスキル・経験を活かしてゼロから立ち上げで定期的な商売を構築できた時に、最もやりがいを感じました。

企業からの声 代表取締役 北山 正積 氏

家庭ではたわしに代わりキッチンスポンジの使用が殆どとなり、職人が手がける本物のたわしの売上に苦戦している中、和歌山県拠点より販路拡大のため副業プロ人材を活用することを勧められ、岩崎氏と出会うことができました。これまで国内にしか目が向いていっていませんでしたが、初めて海外展開にチャレンジすることとなり、戦略立案から営業実務まで伴走支援いただき大変感謝しています。今後も受注量を確保し、たわし製造技術と想いを未来に継承していきたいと思っています。

