

# ヨーロッパ販売主体から北米への販路拡大と 従業員の海外輸出販売教育のサポート

## 支援の流れ

### 株式会社 龍泉刃物

包丁各種・カトラリー・ステーションナリー等製造販売

所在地 福井県越前市

創業年 1953年

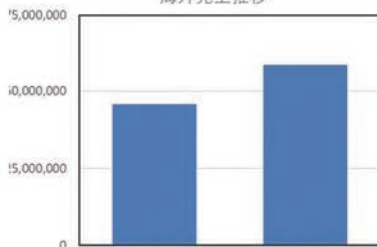
従業員数 18名



#### 01 ヨーロッパ向け販路はあるが、北米への販路拡大を目指す

鍬や鎌の農耕道具等の生活用品から端を発した700年の歴史を持つ伝統産業の越前打刃物。長年培われた刃物技術をベースに、そこにスタイリッシュなデザインを施し、フランスの国際料理コンクールで紹介された、最高の切れ味と美しい模様が浮かびあがるステーキナイフは、世界のシェフの目を奪った逸品です。これを機に口コミにより当社のステーキナイフの知名度が上がり、国際的なブランド化に至りました。しかし、このステーキナイフを始めとする刃物は、海外から販売を求められるもメンテナンスが不可欠で、販売後のサポートサービスが課題として残り、海外での更なる販路拡大をどのように行っていくか悩んでいました。

海外売上推移



カナダ・アメリカ等での販路拡大により海外での売上アップ、また従業員の海外輸出販売教育により、海外の初めての顧客に対し商品の魅力がより伝わるようになり、ワンオーダーでの注文金額がアップしました。新型コロナのため海外へのイベントに参加できない中でも、令和3年上期の海外事業の売上が令和2年の2.4倍となっています。また売上増により従業員の商品に対する意識向上にも繋がっています。

01



抽出された経営課題

ヨーロッパ向け販路はあるが、北米への販路拡大を目指す

02



プロ人材に与えられたミッション

メンテナンス技術を持つ欧米店舗との提携と販路拡大

03



プロ人材がもたらした効果

北米の販売店確保と販路拡大による海外事業の売上アップ

#### 02 メンテナンス技術を持つ欧米店舗との提携と販路拡大

ヨーロッパから北米への販路拡大を進めるため、北米におけるメンテナンス技術を持つ販売店の開拓が課題でした。特に、刃物の砥ぎで切れ味を維持する技術を持つ販売店を調査し、その販売店との契約まで繋げられるプロ人材を求めていました。新型コロナウイルスの感染拡大により海外へ渡航ができないため、海外経験豊富かつ海外にコネクション・ネットワークがあるプロ人材に当社に興味がある販売店を探し紹介してもらい、新たな北米における販路拡大戦略に繋げて売上増を図りたいと考えていました。

#### 03 北米の販売店確保と販路拡大による海外事業の売上アップ

月2回のウェブ会議で意思疎通を図り、2か月に1回は当社で打ち合わせを行い、最初の1~2か月で成果を出すよう、業務の切り出し、課題の明確化を行っていただきました。北米への販路拡大を目的に、カナダの販売店をリストアップし、メンテナンスを行うことのできる販売店との契約にこぎつけました。アメリカとの国境に近く、今後はアメリカ・カナダ全土での販路拡大に繋げていきたいと考えています。また、アメリカ方面のリサーチも行い、更なる販路拡大を狙っています。当社従業員の海外輸出販売教育についても相談し、接客やメールのやりとりなどについて、遠隔で従業員の教育サポートをしていただいています。

#### プロ人材【入社時のプロフィール】



小野 秀一郎 氏

役職名: 海外マーケティングマネージャー

年齢: 47歳

家族構成: 妻、子供2人

出身地: 大阪府 通流ルート: 転居なし

業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴: 東京で旅館ホテル向け訪日観光のコンサルティングを手掛け、ウェブマーケティングにも造詣

海外に幅広いネットワークを有しており、これまで海外へのSNS発信や、HPの構築支援等を手がけた実績があることから、今まで培ったスキルを役立てたいと、複数の人材サービスプラットフォームに登録しました。ふくいプロフェッショナル人材総合戦略拠点の案件に対し、人材事業者を通じて応募。副業・兼業で得た経験も今後の本業に活かせるよう、本業と同じスタンスでプロとしての成果を上げるべく全力で取り組んでいます。

#### 企業からの声



代表取締役社長

増谷 浩司 氏

北米への販路拡大を模索中、福井銀行に相談したところ、ふくいプロフェッショナル人材総合戦略拠点を紹介いただきました。拠点のマネージャーと今後の海外展開などについて相談した結果、副業兼業人材を探して、販路拡大を進めることになりました。副業を専門とした人材会社を通じて紹介いただいた小野氏はインバウンド事業が本業ですが、海外滞在歴もあり、宿泊や飲食施設等、今までに当社が持っていないネットワークを有しており、最も適任人材と考えました。小野氏には、早々にカナダの販売店開拓を行っていただき、大変感謝しています。また、外からの新しい風は社員にも刺激になり、良いプレッシャーにもなっています。