

# トップ ランナー

～秋田県の貿易先進レポート～

平成19年2月まで毎月発行

vol.1

平成18年6月

ATPA

(社)秋田県貿易促進協会

「貿易はダメもとで

やってみることが大事。

覚悟が必要」

秋田県産(株)は、県内最大規模の輸入者。通販ギフト用小物家具市場では、売上高全国一位を誇ったこともある。社運をかけた重大な決断をしたことが躍進の鍵となった。

現状に安住しない秋田県産(株)の先進事例をレポートする。



秋田県産(株)

大島 紳司 代表取締役

## 売上高全国一位

通販ギフト用小物家具を全国に売り込む秋田県産(株)は、かつて年間二十万個を販売し、この市場では売上高全国一位を誇っていた。同社大島社長は、当初から「県内だけで販売しようとするをやがて行き詰まる。」と考へ、全国への販路拡大を図ってきた。営業展開が功を奏し、現在は、シャディ・ハリカ・千趣会など有名なギフト通販に加え、百貨店では三越・西武・高島屋、スーパーではイオンやサティールなどと販売網を拡大した。

## 苦渋の決断

転機を迎えたのは今から十三年前。中国で生産されている類似製品が日本市場にも出回るようになった。何より価格は日本製品の半値程度であったため、日本製品を次第に凌駕するようになったのである。

こうして中国製品の浸透を目の当たりにした大島社長は、中国安徽省へ向かうことにした。これは苦渋の決断だった。社名は「秋田県産」。この名のとおり、創業以来、

一貫して秋田県の特産品販売にこだわってきたからである。中国への進出というのも不安だった。

## 中国に現地法人設立

しかし、そんな不安とは裏腹に、順調に取引が行われ、今度は逆に安徽省の青陽県人民政府から依頼を受けることとなった。これがきっかけとなり、外資系企業としては初めて、現地企業との合弁会社「青陽秋田木業有限公司」を設立し、本格的に製品の輸入に乗り出した。



主力製品のアンティーク家具

## 県内最大規模の輸入者

年間百二十万(二十万フィートコンテナ百二十本分)。これは、青陽秋田木業有限公司などから一年間に輸入する量である。

木材など原材料分野を除けば、小物製品では驚異の数字である。コンテナ一本分をまとめるのがやっとの事業者が多い中で、月平均十本の輸入である。県内では最大規模の輸入者と言える。

## 躍進への原動力:

### 上海事務所

合弁会社設立後、北海道や東京の多くのユーザーを顧客に持つ上海事務所を設置した。ここでは、4名の現地スタッフが貿易の手続きや相談に加え、商品の検品など



上海事務所

を行っている。この他、新鮮な情報をいち早くキャッチするほか、新商品の発掘も行っている。これが、躍進を続ける秋田県産物の原動力となっているのである。

社団法人秋田県貿易促進協会の会員企業とコンテナで共同輸入した際も、上海事務所が手配した。

## 昔に比べ貿易は楽

こうして販売網と流通経路を確立させた大島社長だが、「自分でもここまで経営規模が拡大すると思わなかった。」と述懐する。その秘訣などについて聞くと、「貿易はダメもとでやってみる事が大事。自分も、初めは発注したものが届くかどうか不安なまま行ってきた。リスクが大きいのは当たり前。」と厳しい。

「今は行政や貿易促進協会の支援があるほかに、進出企業などの協力も得られる。それに、貿易の環境は格段に良くなっているため貿易への参入は楽になった。」と話す。

## 輸入地域の拡大

これまで、取り扱ってこなかった衣類についても輸入を検討している。良質な繊維が得られ、市場が拡大しているインドとの取引がある。その他、東南アジアではミャンマーやカンボジアなど未開



大島社長の兄弟が経営する無限堂秋田駅前店の装飾は、大島社長の輸入品を使用。

拓市場との構想もあると言う。「輸入する地域を限定してしまうと、商品も少なくなる。そうなるので、売上げも限定的になる。」輸入地域を拡大するということは、販路拡大の条件とも言えそうだ。

## 信望

大島社長は、県内企業から強い信頼がある。これまでコンテナによる混載輸送にたびたび協力し、多くの県内企業を助けてきた。そんな大島社長のもとには、取引や出店など様々な依頼が舞い込んでくる。

アジアアンティークを横浜中華街で販売するようになったのも、横浜の業者からの依頼に応じたものである。その後、販売実績の伸

長に伴い、今では中華街に店舗を置くまでになった。

## 新たな展開

そして、今度は輸出にも前向きである。アジアアンティークを展示販売した東京のギフトショーで、アメリカ人から商談を持ちかけられたことなどがきっかけである。日本を含め、アジアに関心の高いアメリカでは、広大な市場になり得る。今年中にアメリカのギフトショーへ出展する予定だ。

「アメリカのギフトショーに出店しても、その後のデリバリーのことなどまだ考えていない。」と言う大島社長。輸入を開始した時と同様、不安のままの船出である。暗中模索しながらも、「貿易は覚悟が必要だ。」との強い信念を貫く。順風満帆の同社の新たな展開に今後も期待したい。

## 秋田県産(株)



〒010-0061  
秋田市卸町三丁目7-4  
TEL : 018-862-6431  
FAX : 018-864-0375  
E-mail : a-kensan@cna.ne.jp