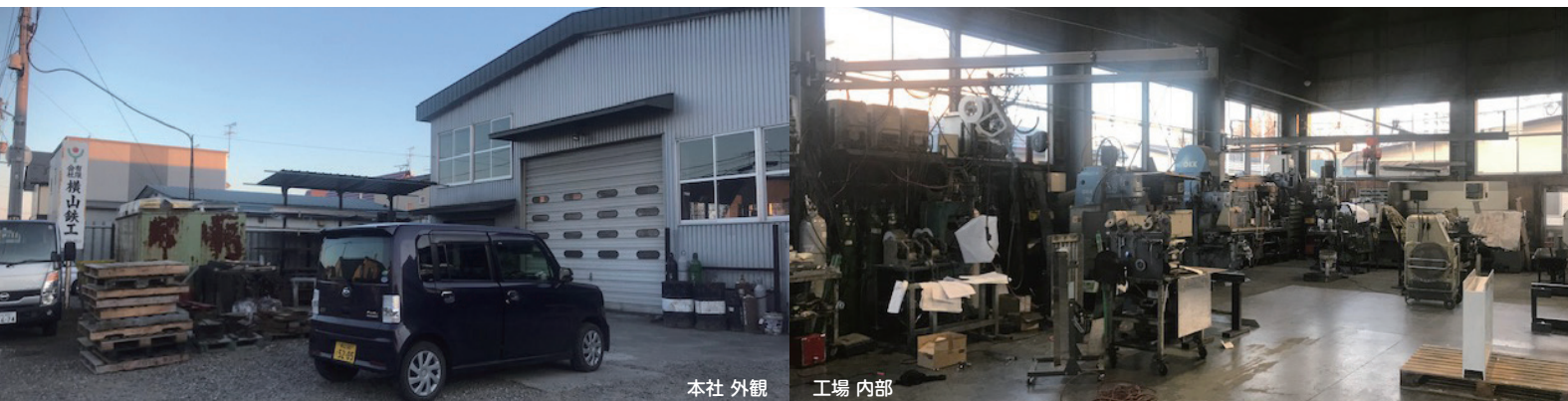


有限会社 横山鉄工

ノウハウを活かした自社製品開発と支援機関のサポートを活用した海外販路開拓



本社 外観

工場 内部

プロジェクトデータ

補助事業名	平成 25 年度補正 中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業
事業計画名	バウムクーヘン等菓子製造機械の販路拡大を目指した設備導入事業
対象分類(取組分野)	ものづくり技術
事業類型	(1) 一般型 (2) 設備投資のみ
認定支援機関	網走信用金庫

ものづくり補助金採択実績：平成 26 年度補正 ものづくり・商業・サービス革新補助金

ものづくり補助金活用による事業実施

有限会社横山鉄工は、もともと地元の大手菓子メーカーの業務用バウムクーヘン製造機械のメンテナンス業務を手掛けていた。この経験から、国内で販売されているバウムクーヘンオープンの多くが中～大規模生産向けであることがわかり、小ロット生産の需要に対応した機械が少ないのではないかと考えた。その後、本格的に事業化を進めようとしていた折、横山社長が参加した業界団体の会合にて、ものづくり補助金制度の存在を知った。

同補助金を活用しようと思ったのは、事業化のタイミングと制度の存在を知った時期がたまたま一致したことがきっかけであった。補助金は小ロット生産向け小型バウムクーヘンオープンを製造するための機械設備の購入費に充てることとした。

同補助金の申請については、当社の従業員3名と人員が限られているため、社長自らが申請書類を作成した。資料の準備段階では、補助金制度の申請実績をもつ金融機関のサポートを受け、申請上の不明点を確認しながら進めることができたため、スムーズに申請を行うことができた。補助金は予定通り機械設備の購入に充て、小ロット生産向け小型バウムクーヘンオープンの開発に成功した。

補助金活用後の事業化への取組み

小ロット生産向け小型バウムクーヘンオープンの販路開拓を検討するにあたり、海外展開も視野に入れるようになったが、具体的にどのように展開していくかが課題となっていた。

海外企業との取引が始まるきっかけとなったのは、平成 28 年 6 月に開催された FOOMA JAPAN2016(国際食品工業展)だ。展覧会に小ロット生産向け小型バウムクーヘンオープンを出展したところ、中国企業から引き合いがあった。当時は海外との取引実績はなかったが、小ロット生産向け小型バウムクーヘンオープンの国内売上が思うように伸びていなかった時期でもあり、海外取引を行うことを決定した。

海外取引における実務にあたって、海外取引について精通している地元の信用金庫で海外展開支援担当の橘氏から契約書や通関、貿易実務など細かな点までサポートを受けた。

その後、中国の西安で開催されたジェットロ主催のシルクロード国際博覧会に出展し、海外企業からの引き合いは更に増加した。取引の拡大はプラス要因だが、一方で、社内には外国語に対応できる人材がいないこと、中国以外の国との取引は、市場動向や法令などの情報が不足していたことなどが、新たな課題として浮かび上がった。

こうした課題の解決に役立ったのがジェットロのサポートであった。この頃、上述した橘氏がジェットロ北海道に職を転じたことで、引き続き同氏から支援を受けることになったのである。以降はジェットロによる海外展開支援や販路開拓などを活用し、ターゲット国の詳細な情報収集を行いながら海外展開を進めている。その他にも TTPP(国際ビジネスマッチング)や貿易投資相談、海外ミニ調査なども利用し、海外市場の情報収集や実務サポートなど、海外取引拡大に向けたサポートを受けている。

取組成果と今後の戦略・展望

ものづくり補助金制度により機械設備を導入出来たことで、小ロット生産向け小型バウムクーヘンオープンを開発することに成功した。

目標としていた販路の拡大については、平成 28 年 6 月の FOOMA JAPAN2016 への出展とジェットロ北海道の継続的な支援によって、国内外からの注文が増えている状況だ。売上高は補助金を申請する前の約 4,000 万円から約 7,000 万円に伸長した。今後も海外との円滑な取引ができるよう、ジェットロ北海道や地元金融機関などのサポートを活用していきたいと考えている。

新たな挑戦である海外展開を見据えた新商品開発を行うことで社員のモチベーションが向上したほか、売上増によって給与水準も上昇している。当社の事業規模は小規模だが、海外企業との引き合いが増えたことでメディアからの取材が増え、認知度が高まってきている。

中国、台湾、オーストラリア、アメリカ、ヨーロッパなどから多数の問い合わせが寄せられている。多くの海外からの引き合いがある一方、国内と海外の仕様や法規制の違いによって、食品製造機械の販売が難しいケースもある。たとえば、当社が販売する機械はガスを使うが、中国ではガスは使用できず、電気しか使うことができないといったケースがあった。現在、中国市場への対応として、電気対応のバウムクーヘンオープン開発を手掛けている。

また、直近の課題としては、新型コロナウイルス感染症の影響により、取引が保留されている案件が複数あることが挙げられる。現状は、非接触型の PR 方法として、会社ホームページに小型バウムクーヘンオープンの紹介動画を掲載するなど



作業する社長

会社概要

代表者	代表取締役 横山 邦彦
所在地	〒080-0027 北海道帯広市西 17 条南 1 丁目 15
電話番号	0155-33-3511
URL	https://www.yokoyama-works.jp
E-mail	monmon@snow.plala.or.jp

の取組みを行っている。その動画の国内外の視聴者から一定数の引き合いがきているため、新型コロナウイルス感染症の収束後に向けて輸出準備を整えていく方針である。

事業を通じて得た気づき・感想

海外企業との取引実績や商談実績が無い企業でも、金融機関やジェットロ北海道の各種支援サービスを活用すれば、海外企業との取引が可能になると実感した。

当社が所在する十勝地方は、将来的に経済規模が縮小していくと考えられており、海外展開が地場企業の救済手段になる可能性を秘めている。海外企業との取引は必要に迫られて着手したことであつたため、実務面や海外市場の調査など解決すべき課題も多かったが、海外販路を対象とした営業活動に挑戦してメリットは多かったと考えている。



小型バウムクーヘンオープン(幅広タイプ)

本事業の特徴・ポイント

Point①

小ロット生産・小型バウムクーヘンオープンの需要を捉えた商品開発

Point②

国際展示会や博覧会への出展による海外企業とのきっかけづくり

Point③

支援機関からの情報提供・サポートを活用した海外販路開拓

設立	昭和 62 年 1 月 8 日
資本金	2,000 万円
従業員数	3 名
主たる業種	食品機械・同装置製造業
主たる事業内容(主力品目)	食品加工機械製造、農業用機械製造