

料金後納
郵便HARIMA
NEWS

2023 Vol.20

2023年Vol.20 掲載情報

社長からのご挨拶
社長、パリへ行く

襖とハリマ産業を知ってもらいたくて

バックナンバーは
WEBにて公開中！

ごあいさつ

平素よりハリマ産業をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。ハリマ産業は一昨年の年末より、長年温めてきた海外展開プロジェクトをスタートさせました。商社を通さない直取引など、長年温めてきた構想を現実のものとする第一歩を踏み出すことが叶いました。商品サンプルのご提供を頂きました取引先の皆様、ご支援を頂きました関係者の皆様に心より感謝申し上げます。 ついに実現した渡仏を経て、私の人生観や価値観は大きく変化しました。このニュースレターを通して、世界から見た日本・和文化の姿をお伝えできればと思います。

代表取締役 大久保 謙一

work-news

社長、パリへ行く ～ 準備編 ～

2021年12月から約1年半に渡り、ハリマ産業は商工組合中央金庫と中小企業基盤整備機構の支援を受け、国際化・販路開拓の専門家である小野章子先生のご指導のもと「海外への販路拡大」に取り組んで参りました。途中、新型コロナウイルス感染拡大の影響でリモート会議への切り替えや渡航延期などが必要となりましたが、関係各位の尽力により、2023年6月、ついに社長の久保がフランスへと渡航することが叶いました。帰国から一ヶ月が経ち、ハリマ産業にとって渡仏がどのようなものであったのか少し整理できたような気がしております。本号と次号の2回に渡ってお届けしたいと思います。お付き合い頂ければ幸いです。

－ 新たな販路を求めて

皆さまもお感じになっているとおり、日本の住文化はすっかり欧風化しています。襖や障子にかわってドアやサッシが入り、畳はフローリングになりました。和室仕事に従事してきた我々にとって非常に厳しい時代です。リーマンショック以降は新築着工件数まで激減してしまい、耐えきれなくなった同業者が次々と倒産廃業に追い込まれました。関東には13社いた量産襖メーカーが今では3社となっております。それでもまだ既存住宅に入っている襖の張替や交換などの仕事が残っていたり、ドアの製造販売を強化するなどしてなんとか生き残ってきました。そんな毎日の中で極めて真っ当に販路拡大を考えた結果、多くの輸出企業がそうであるように、海外という無限の市場に興味を沸いたのでした。

－ ゼロスタート

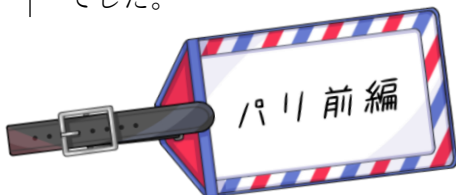
50年以上の実績がある弊社も海外ではまったくの新参者です。プロジェクト開始から暫くは未知の市場でゼロスタートを切ることの難しさに途方に暮れる毎日でした。しかし、小野先生の指導の下で自社分析と市場分析を摺り合わせた結果、「未知」というところにかえて希望を抱くようになりました。以前書かせて頂いた「冒険はできないけれど、挑戦はしたい」という言葉を思い出しました。国内市場では多くの事情都合が絡まって思うように身動きがとれないという本音があります。ゼロスタートを切れるというのは、ハリマ産業にとってこれ以上ない幸運です。ご支援を頂いたこと、心より感謝申し上げます。

－ 商品選定の難しさ

障子や畳に比べて襖はほぼ無名であることが事前調査の段階で判明しました。いきなり襖を売るのは難しいだろうということで、商品開発が第一の課題となりました。検討の結果、どの国にもある一般的な家具やインテリア雑貨を通して襖のことを知ってもらうところから始めようということになり、襖と同じ材料・工法で製作するアートパネル（ふすまパネル）やキャビネットに挑戦しました。特に苦労したのは襖紙の選定です。現地の方の好みや価格帯（グレード）がさっぱり分からない中でデザインを決めなくてはならず、この作業は想像以上に大変なものとなりました。正直、この先の展開が読めない中で過剰な投資はできません。既存の技術や仕入れルートを活かせるもので商品を集めることにしました。結果として110点以上の商品サンプルをパリへ持ち込むことになりました。現在、当社の応接室は持ち帰ったサンプルで溢れかえっております。

－ 強力な助っ人、現る

渡航予定日が近づいてくるなか、フランス現地で訪問を希望する先とのアポイントメントが必要な段階がやってきました。これはとても重要な仕事です。ハリマ産業に代わって現地の会社や店舗を訪問し、襖や和紙という難しい商品のPRをフランス語で行い、商談のアポイントメントを取得するというものです。自分たちで出来るとはとても思えない仕事でした。そこに登場したのが、矢島照子アドバイザーです。矢島アドバイザーは老舗デパート伊勢丹パリに長年勤め、パリから日本へ多くのブランドを紹介してこられた方です。現在は中小企業基盤整備機構のフランス現地アドバイザーとして、フランスで事業展開をする企業のサポートをされています。矢島アドバイザーはハリマ産業から提出する訪問希望リストや商材に基づき、現地との交渉を行ってくださいました。日本にいては分からない実情との摺り合わせが絶妙で、これ以上ない助っ人であると感じました。小野先生と矢島アドバイザーのご尽力により渡航前から予想以上の反響を頂くこととなり、もう「待ったなし！」の状況。ところが、ここにきてエアチケットが高騰するアクシデントが発生。今回の渡仏は3名の予定でしたが、社長単独で乗り込むこととなりました。30年ぶりの渡仏へ、社長大久保はついに覚悟を決めたのでした。



「世界一」が集まる国

2023年6月4日 0:05 エールフランス航空の深夜便で羽田を立ち、15時間のフライトで同日 7:55にパリ（シャルルドゴール空港）に到着。活動初日の午前はずまず矢島アドバイザーとお会いし、スケジュールの最終確認等を行いました。世界中の人が憧れるパリで活動できることに興奮と少々不安を覚えつつ、午後から本格的な訪問を開始しました。現地での移動や案内、通訳を殆どお任せできるので、商談に集中することができました。世界一が集まるパリで評価されるには何が必要か？彼らが「欲しい！」と思うものを、そもそも我々は持っているのか…。彼らの率直な言葉や反応を受けて、なんだかんだ日本国内では強気でいられた

自分に気づきました。現地の反応を素直に受け止めることができたのは、一年以上に及ぶ事前準備の賜物だと思っております。フランス人はビジネスにおいて価格や品質に大変敏感で、「超」がつく本物以外には一切興味がないようでした。日本人よりも遥かに厳しい目を持っています。日本国内で一流品、とっておきといわれるものを集めてパリに持ち込んだのですが、予想の8割が外れました。しかし意外なご注文を頂けた先もあり、言葉にならない気持ちになりました。



次号では訪問先でのエピソードや写真、帰国後の状況等をご紹介します。お楽しみに！