

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第108回

会社の支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第108回は創業40年、「理想のウインチ」を追求するマックスプル工業株式会社（葛飾区）を紹介します。同社には公社 国際化支援室の海外販路開拓支援事業のほか、助成金などの様々な公社事業をご活用いただいています。

理想を求める姿勢を受け継ぎ続けて40年

マックスプル工業株式会社

縦にも横にも使用できるウインチ

ウインチという物に馴染みのない方も多くいるだろう。ウインチは巻き揚げ機とも呼ばれ、重量物の移動・保持の現場で使用されている。

ウインチは人が回すハンドルやモータなど、原動機からの「小さな力」を歯車に伝達・減速し、何倍もの「大きな力」に変えドラム（巻胴）を回転させる。ドラムにワイヤロープを巻き付け、引っ張ることで引張力を与え、ワイヤロープに接続した物を移動させることができる荷役工具である。また吊り下げ式のチェーンブロックやホイストと異なり、本体を固定して使われる。ワイヤロープの引き出し方向を問わないため、上下左右どこからでもワイヤロープを引っ張り、昇降以外にも牽引といった横引き作業も可能である。

マックスプル工業株式会社（以下同社）の製品は動画などで内部構造を公開しているが、すり合わせ技術により模倣が難しくなっている。さらに、デザインの中に様々な性能を高める工夫を複数組み込み、他社製品とは一目で違いが分かり、安全性や機能性などで差別化されている。

同社のウインチは様々な用途で使用され、累計58万台以上が販売され、手動ウインチ国内市場の7割を占めている。

ウインチに込める思い

同社創業の根幹を成した人物が3名いる。技術畑の高橋氏、営業畑の大串氏、そして資本家の後藤氏。高橋氏と大串氏が「理想のウインチを作る」という思いを胸に、生産機械メーカーを興した後藤氏からの出資を得て

創業に至った。

現社長の小野社長は創業者一族でも、生え抜きの社員でもなく、中途入社し社長に就任した。小野社長は外資系機械メーカーに勤めていたが、「外資系企業の日本支社では外国で生産された物を販売するだけで面白くない、『自分が作った』と言える製品に携わりたい」と思い、同社の門戸をたたいた。製品について理解をするためにセールスエンジニアから始まり、西日本の営業を統括し、入社10年ほどで社長に就任した。

小野社長は自身の持つ物作りへの志と、同社創業の「理想のウインチを作る」という志を引き継ぎ、事業を進めている。



代表取締役社長 小野 幸一氏

特殊用途で営業力と技術力を発揮

「理想のウインチを作る」という志は今の技術担当・営業担当にも根付いている。

同社の売上の4割は顧客の用途に合わせて製造される特殊ウインチ

である。「顧客の要望を一緒に叶えたいと思いたい注文を受け、社内では苦い顔をされる」と営業担当の橋本氏はこやかに言った。工場や作業



営業担当の橋本氏(左)、村田氏(右)

現場など、専門的な人のみが見ると思われがちだ



が、橋本氏の受ける難しい注文には個人の特別な思いを実現するために用いられる物もある。

海外への布石

同社では手動ウインチの国内シェアを7割ほどに高め、いよいよ海外への展開を視野に入れて戦略を立てた。海外市場を攻めるにあたり、小野社長は海外販売を意識した準備・投資を3年の時間をかけて入念に行った。

やみくもに海外に打って出るのではなく、まずは国内での調査を行った。webサイトの英語化を行い、アクセスログを確認して反応を調べた。さらにweb検索にて他国の製品を調べ、価格や性能などの比較を行い、自社製品の競争力を確信した。国内での調査を終え、海外進出のために資料を準備した。

CE規格やISO取得といった製品面の準備だけではなく、海外駐在経験のある若手を新たに採用し、海外営業担当を新設するといった社内体制の構築、カタログの英文・現地語化、ウインチに馴染みのない人向けに写真とイラストを多用した非言語での資料も準備した。

さらに、同社の展示で最も目を引くのはPR動画だ。製品が動いているところを映すだけの動画ではなく、役者やCG、ナレーション声優を使うなど非常に手の込んだ作りとなっている。メイド・イン・ジャパンを売りにした精密な製品であり、それを伝える為に「日本的なイメージ」を多用したインパクトのある動画になっている（QRコード参照。Youtubeが表示されますので、音量にご注意ください）。

販売代理店との密なコミュニケーション

同社は準備した数々の販促ツールにより、海外でウインチ自体の知名度を上げる他、同社製品の性能や魅力を伝え、販売代理店の獲得にも成功している。海外市場を開拓するに当たり、1ヶ国に2社以上の販売代理店を置き、販売代理店間で競争させることも狙っている。



代理店スタッフとの風景

同社は公社 国際化支援室などの支援を活用し海外展示会に出展している。展示会出張時には、現地代理店の開拓、教育を積極的に行っている。

代理店が出展する展示会にも同社社員が応援に駆け付け、製品の魅力や顧客への訴求方法を目の前で伝え、現地担当者への教育を密に行っている。

ただし、積極的な活動がない代理店は、新たに開拓し

た代理店や積極的な代理店候補との切り替えを行う管理も行っている。海外市場を代理店に任せきりにするのではなく、積極的にコミュニケーションを取ることにコストをかけている。

開拓、教育、管理の結果、現在では5ヶ国に代理店網を築き、それら代理店への販売は累計数百台、3000万円以上にまで成長した。海外営業を担当する村田氏は「3年以内に海外年間売上1億円を目指す」と力強く語っている。

同社のように展示会を代理店への教育の場としても活用している企業は、国際化支援室の支援企業の中でも数少ない。

今後の海外営業戦略

現在は国内売上に比べ海外売上はまだ低いのが、逆転することを目標としている。海外営業を行うに当たり、国内での営業経験の豊富な橋本氏と、英語力と海外ビジネス経験を有する村田氏が共に行動することで営業力を強化している。

国内ビジネスとは異なり、海外ビジネスでは人的ネットワークを築くことが重要であり、現地で杯を交わし、お互いの信頼関係を確認することもある。村田氏の営業スタイルはバイタリティに溢れている。村田氏は商習慣だけではなく、文化や食習慣も異なる国で接待を受け、度胸試しのような食事にも付き合い、「ここまで付き合った外国人は初めてだ」と言わしめ、信頼を勝ち得る程だという。

村田氏は同社海外現地法人設立時には社長に就任すべく、顧客発掘や市場調査だけではなく、周辺国の代理店管理を行うため様々な国に出張している。

会社もタイに初の海外拠点を持つことから、タイ拠点からも同社の海外展開を支援し、国内外において様々な支援を継続して行いたいと考えている。

(国際化支援室 中島賢亮)



Youtubeが表示されます、音量にご注意ください

企業名：マックスプル工業株式会社
 代表者：小野 幸一
 資本金：1,300万円
 本社所在地：東京都葛飾区東金町8-10-13
 TEL：03-3609-2651 FAX：03-3609-5369
 URL：www.maxpull.co.jp