

野球用バット製造の長年の実績と高い技術力を活かして自社ブランドで世界へ進出

野球用バット製造業者として70年に渡る実績があり、職人のもつ伝統技術と新素材や新技術を融合させた革新的な製品を数々創出。近年では、工場のFA化を積極的に導入し、お客様の要望にいち早くお答えできる会社として、同社の存在価値が高くなっている。また、これまで培った伝統的な技術力や顧客要望に対する対応力を世界に発信するため、海外市場へも進出し始めている。

●所在地	愛知県豊川市牛久保町常盤69番地
●電話/FAX	0533-86-6026/0533-89-0802
●URL	www.hakusoh.com www.sparkslugger.com
●代表者	代表取締役 岩瀬 淳一郎

●設立	1954年
●資本金	1,500万円
●従業員数	27人



自社ブランドで世界各国への進出

国内市場は各ブランドがシェアの取合いをしていて劇的に増加する見込みが少ないため、海外で自社ブランド販売し、シェアの拡大を図る試みをしている。2018年2月より自社ブランドを販売する会社をアメリカに立ちあげ、Spark All Over The Worldをスローガンに世界各国へ進出。北米南米を軸として、アフリカ、ヨーロッパ、アジア各国とのつながりを持ち、Sparkを伝播。最終的には日本に逆輸入するように取組んでいる。



自社ブランド製品

自社ブランドの逆輸入でやがては地域活性化に地域の顔として貢献

地域の小中学校に対して、社会見学として工場案内をしたり、職業体験として一本のバットを作成する過程を学んでもらうなど、地域の青少年にとっては有意義な経験をしてもらい成長の一助になっている。現在は、国内ではOEMという性質上、表に立ってアピールすることは少ないが、海外で自社ブランドをアピールをしており、日本に逆輸入となったときは、地域の顔として地域活性化に表立って貢献できる。バットだけでなく、グローブやボール、日本文化の発信も行っているため、戻ってきたときのインパクトは大きい。



地域貢献の現場

ITを利用したカスタムオーダーバットによる世界の顧客獲得

近年、既製品を店舗で購入する人は少なくなり、自分だけの特別なものを購入したいという概念が広まって、個人がカスタムしてオーダーをするケースが多くなっている。世界各国からの受注を受けるべく、eコマースを活用して、さらに国内では初となるネット上からもイメージが湧くようなカスタムオーダーバットの受注ができる仕組みを整えている。顧客の痒いところに手が届くような、日本の製品の正確さや、表面の美しさ、それらは木製バットにおいて海外市場では見られないため強力な武器となる。



eコマースの事例