

【家具・装飾品製造業】 旭川家具の海外新市場獲得事業～ドイツ国際家具見本市を通じた海外ネットワークの構築～（ハンズオン）

(株) カンディハウス
(北海道旭川市)

- 国内有数の家具産地である旭川の代表的なメーカー。
- 国内外の富裕層をターゲットに高級路線の販売戦略をとり、独自の洗練されたデザイン家具を販売。

ポテンシャル
(強み)

- 国内直営店が全国9店舗、アメリカとドイツに現地法人を持ち、独自の流通システムを構築。
- 同社主導で開催している旭川国際家具デザインコンペを通して海外デザイナーと繋がり、商品開発に登用。

取組内容

- 従来の個人消費者向け販売ルートに加え、大量受注可能な販路の確保が必要。
- このため、国際家具見本市「ケルンメッセ」を核とした海外コンラクト^(※)分野の販路拡大、海外ディーラーを招聘した商談会の開催等を行う。
(※) ホテルや商業施設などで使用する家具を、契約に基づいて大量発注する設計事務所等のこと。

事業実施体制

旭川家具の海外新市場獲得事業

目指すゴール

【プロジェクトマネージャー】

(株)20パーセント

代表取締役 伊藤 友一

【コーディネーター】

販路拡大先における

海外エージェント

【中核企業】(株)カンディハウス

- ・資本金：1,600万円
- ・売上高：33億4,000万円
- ・従業員数：286名



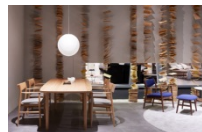
【参画機関】

域内サプライチェーン企業、地元教育機関、
産業支援機関、金融機関等

【事業計画①】

ケルンメッセを核とした販路拡大

現地コーディネーターによる販路支援開拓、
メディア戦略の実施を通して、海外コンラクト
分野とのネットワーク構築を推進。



【事業計画②】

海外家具ディーラーを招聘した商談会

海外から家具ディーラーを招聘し、本社ショールーム・工場、旭川木工センター、旭川デザインセンターの視察、同社との商談会を実施。



■ 輸出国の拡大

欧米を始め、インド、タイ、マレーシア、
ベトナム、フィリピン、インドネシアなど、
経済成長率の高いアジア諸国への販
路拡大を実現

■ 輸出額の増加

(平成28年度の1億8,400万円
から5億円へ増加させる)



事業計画の運営・進捗管理、参画期間相互の調整

【事業管理機関】

(株)北海道二十一世紀総合研究所