

2030年度海外売り上げ100億円達成のため、既展開国のさらなる成長を目指し 売り上げ主要3カ国台湾・中国・ベトナムで 「タカラ代理店大会」を初開催

システムキッチン・バスを中心とした住宅設備機器メーカー・タカラスタンダード株式会社（本社：大阪市城東区、代表取締役社長：渡辺岳夫）は、海外事業の売り上げ主要3カ国である台湾、中国、ベトナムにおいて、各国の現地販売代理店を対象に「タカラ代理店大会」を開催しました。当社に対する既展開国の販売代理店の理解を深めることで今後のさらなる売り上げ拡大を図り、2030年度の海外事業売り上げ100億円達成を目指します。



（初開催となった中国<左>、ベトナム<右>での「海外タカラ代理店大会」の様子）

タカラスタンダードは、2015年より本格的な海外展開を始め、現在は東アジアを中心に7カ国で現地の販売代理店を通して商品を販売。国ごとに異なる商流やユーザーのライフスタイルに柔軟に対応するため、海外事業においては、自社のショールームを持たず、現地の販売代理店を通じた展開を行っています。そのため、継続的な成長には、現地販売代理店による当社の事業方針や製品に対する理解が欠かせません。台湾では、「台湾タカラ会」として代理店を対象とした懇談会を2018年から開催していましたが、海外事業全体の成長を見据え、今回新たに、台湾に次いで売り上げの好調な中国とベトナムでも開催する運びとなりました。

2022年度の海外事業売り上げは12億円で、その9割を台湾、中国、ベトナムが占めています。各国では高温多湿な気候のもと、耐久性や耐蝕性に優れた世界で唯一のホーローシステムキッチンが高く評価されて売り上げが好調で、今後も中間所得者層の増加などでホーローのさらなる需要拡大が見込まれる重要な市場です。

初開催となった「タカラ代理店大会」では、改めてこれまでの海外における販売実績をフィードバック。それを受けて今後の課題や、当社製品が狙うべきターゲット市場などについて出席者と共有しました。また具体的な取り組みとして、当社による広告宣伝の強化やショールーム運営のサポート、売り上げ上位代理店の表彰制度新設などについてご説明し、各国における事業が順調に拡大している

今、再度思いを一つにすることで、当社の掲げる 2030 年度海外売り上げ 100 億円の目標達成に向けた具体的な道筋を明らかにしました。

海外事業展開においては、2022 年 10 月に発足した海外事業戦略室を中心に、事業拡大に向けたさまざまな取り組みを行っています。昨年 12 月に未展開国であるインドで、ホーローの受容性調査やパートナー候補企業開拓のために展示会へのブース出展。2024 年度中の進出を目指していますが、新たな国を開拓する一方、既展開国のさらなる売り上げ拡大にも注力を続けます。

今後も台湾、中国、ベトナムをはじめとしたアジアを中心に、海外市場におけるさらなる成長を目指してまいります。

＜参考資料＞ 開催概要

（1）台湾タカラ代理店大会

開催日：2024 年 1 月 17 日

開催地：台湾台北市

参加社数：27 社

（2）中国タカラ代理店大会

開催日：2024 年 1 月 19 日

開催地：中国上海市

参加社数：15 社

（3）ベトナムタカラ代理店大会

開催日：2024 年 1 月 15 日

開催地：ベトナム ダナン

参加社数：7 社



（「台湾タカラ代理店大会」の様子）

＜タカラスタンダードとは＞

1912 年創業。「水まわりって、大切だから」をブランドメッセージに、独自の「高品位ホーロー」技術を活かしたシステムキッチン・バスを中心とした住宅設備機器を製造販売。より高度化、多様化、複合化するお客さまのニーズにお応えするホーロー技術のリーディングカンパニーとして、また住宅設備機器のトップメーカーとして、次世代を担う新たなホーローの可能性を追求し、快適な暮らしの創造を目指しています。

[設立：1912 年 5 月 30 日（創業 111 年） / 売上高（連結）2,274 億円（2022 年度） / 従業員数（連結）6,445 名]