

2023年6月26日

食品機械事業の海外市場開拓を推進 海外営業部門を新設、海外の展示会へ積極出展 2026年度売上150億円・利益20億円を目指す

株式会社ソディックでは、食品機械事業における中期経営計画「Next Stage 2026」の売上目標150億円・利益20億円達成にむけ、国内外の工場拡張や新規市場の開拓に取り組んでいます。

具体的な施策として、海外営業部門（営業統括部 営業部 海外営業課）を新設し、新体制で本格的に東アジア・東南アジア・アメリカを中心に営業活動を展開していきます。また、今年は海外での展示会を計7地域で出展を予定しており、海外新規顧客の開拓に注力していきます。

加えて、主力の製麺機と米飯製造システムの生産体制強化に向け、今年2023年1月より中国廈門工場内に食品機械新工場が稼働開始。11月には加賀事業所内に食品機械新工場が完成予定で、新技術の開発やコストダウン等を図るなど競争力をさらに強化し、海外販路拡大に取り組んでいます。

海外市場のなかでも最も有望な市場が中国です。食品機械事業部は、前身の株式会社トム時代から、30年間にわたって中国でLL（ロングライフ）麺や冷凍麺設備を販売し、実績を積み重ねてきました。

2019年には、上海市に食品機械事業の販売会社「蘇比克富夢(上海)貿易有限公司」を設立。設計・施工・設置、メンテナンスまでをトータルでサポートする体制を構築し、販売力を強化しています。

同じ東アジア地域である韓国では、2016年から始まったパック米飯設備の販売を横展開することで、これまで主に製麺設備の分野に限られていた食品機械事業の売上げを飛躍的に伸ばしてきました。

近年はコロナ禍で営業販売活動が制限される中でも、中国は上記販売会社を通して大規模なパック米飯設備の売買契約を立て続けに成約。一方、韓国は代理店の販売協力を背景にパック米飯設備、LL麺・冷凍麺・即席麺設備をコンスタントに販売していくことで売上げは順調に推移しています。今後も、販売会社・代理店の関係をより強固な形に保ちながら、これまで実績のある米飯・製麺設備はもとより、別分野の市場への進出も視野にいれて営業活動を展開していきます。

また、当社の強みの一つにメンテナンスサービスの充実が挙げられますが、コロナ禍以降の海外でもより一層サービス体制を強化することで営業売上の拡大に繋がっており、人員を大幅に増強することで、国内からの派遣および販社の中国国内でのさらなるサービス充実を図っていきます。

その一方で、これまでは上述のように中国・韓国・台湾を中心に海外営業を進めてきましたが、今後は未開拓だった地域であるベトナム、フィリピン、インドといった国々での受注に狙いを定めて、営業展開を推進していきます。



茹麺製造装置。当社製品の強みをいかした冷凍麺や即席麺などの設備を中心に販促中。



近年、中国や韓国で受注実績を上げている無菌包装米飯製造装置。

■今後の海外展示会の出展概要

海外販促を強化するため、今期から米国やアジア各国の展示会へ積極的に出展。5月23日に北京で開催された「餐飲食材展覧会」を皮切りに、韓国（ソウル）、中国（上海）、タイ（バンコク）、ベトナム（ホーチミン、ハノイ）、アメリカ（シカゴ）で、食品機械関連の展示会に出展します。

海外の展示会では、製麺機、無菌包装米飯製造システム、製菓関連装置などの各種ラインアップを紹介。今までの経験から、現地の食品メーカー関係者には「ソディックの設備で製造することで、いかに麺や米、菓子などの商品の品質、食味が向上するのか」という点を、サンプル展示やビデオなどをフルに活用してダイレクトにアピールすることが最も効果的と考えています。

当社の装置で製造された海外でも絶大な人気や知名度を誇る様々なメジャー商品のサンプルを展示することで、お客様の反応、引き合いの確度は大きく異なります。

コロナ禍が終息を向かえた今、海外への営業活動に重点を置き、営業・製造が一丸となって力を合わせ、食品機械事業の売上拡大に注力していきます。

