



工業品

株式会社 久力製作所

ドア・引き戸などの建築金物および浴室・洗面トイレ用アクセサリーの設計開発、製造および販売。自社で開発から生産、販売を一貫体制で行うことで、顧客への素早い対応と中国子会社からの低コスト調達を強みとしている

展開国・地域 2003年 中国 2016年 タイ、フィリピン、インドネシア
2015年 シンガポール、ベトナム 2018年 メキシコ、UAE

企業情報 所在地: 茨城県行方市 従業員数: 68名
設立: 1970年11月 URL: www.kuriki-ss.co.jp/

事業内容 レバーハンドル、ドア金物、引き戸金物、収納金物、
浴室・洗面トイレ用アクセサリーの設計開発・製造および販売



1 月に一回、定期的に行われているジェットロの専門家との販売会議

2 ギリシャ企業とビッグサイト展示会で商談

3 シンガポールのディストリビューターの展示会

奥の画面は久力製作所の紹介ビデオが流れている



将来的には60%に減少する国内市場への不安

弊社は一般住宅で使用する建築金物などを製造・販売しています。日本国内の人口や世帯数の減少により、2030年ごろには住宅の着工件数は現在の60%程度まで落ち込むという調査結果が出ていました。このままでは事業が将来的に成り立たなくなるという不安から、海外での販売を検討しました。弊社は、お客様からのコストダウン要請に応えるため、自分たちで現地調査を行い中国天津市に現地法人を設立しており、この経験を生かせるのではないかと思います。その際、中国子会社から日本へ商材を輸入する際にかかる関税などをジェットロへ相談したことがあり、2012年に海外進出のアドバイスを受けることにしました。その相談の中で、旅行客が増えていることから、これから伸びていくホテル市場にターゲットを絞ることにしました。その翌年の2013年には、シンガポールで行われた国際建材展示会へ初出展しました。

現地の声を聞き、販売する商材をレバーハンドルに特化

現地の声やニーズを聞かないことには具体的な対応ができないこともあり、シンガポールの展示会では自社の商品が海外でどのような反応があるか調査しました。ジェットロからの提案も弊社の進出規模感や知識に応じたもので、費用も一部助成を受け、フットワーク軽く参加できたのも大きかったです。低い階段からゆっくりと上って行けましたね。実際、シンガポールにはコンセプトホテルが多く、客室の建築備品のカスタマイズ要望が多かった。そこでジェットロと相談してレバーハンドルに特化することを決めました。多くのメーカーは規格品から選んでくださいというスタンスでしたが、私たちは色や形などのカスタマイズニーズに対応して、ホテルごとの客室数に合わせたロットで注文を受けたところ好反応をいただきました。当初は海外進出で採算が見合うのかという不安はありましたが、ジェットロがそういった相談にも乗ってくれて助かりました。また、海外は市場が拡大していることもあり、参入しやすかったです。

ジェットロは常に私たちが助けてくれている

さまざまな機関や組織がありますが、海外支援に関してはジェットロが抜群にいい。勝ちパターンを知っていて多くの成功事例を持っているので、今の自分たちに何が不足なのかを的確にアドバイスしてくれるからです。一社につき1名の専門家がハンズオンで対応してくれるので、失敗も少なくなります。海外出張へ同行してくれたり、今後の方向性を決める打ち合わせを月一回の開催、顧客とのメールのやりとりのチェック、販路開拓ツールの提案など、海外の販路を拡大する手助けを常にしてくれています。シンガポールの商談中、先方から新しい営業先として高級ホテルが増えているUAEがいいのではないのかという提案をいただいた時も、ジェットロの専門家が同席してくれていたため、現地の市場調査などをすぐに行ってくれました。そのスピーディーさもあり、現在はUAEのバイヤーと交渉する段階までできています。海外での売上規模は社全体で現在は2%ですが、今後は最低でも10%まで持っていきたいです。



勝ちパターンを知っています
多く持っているのです、
ジェットロは成功事例を

代表取締役社長
久力 章喜 氏



専門家からのポイント

久力製作所は従来的一般建物金具に加えて、レバーハンドルのカスタマイズに特化した品揃えも展開して、ビジネスの機会を増やすことで成果を上げられました。成功の要因とし、差別化できる商品、技術を市場のニーズに合わせて特定し、展示会にも代理店との共同出展の形を取り、デモキットも作成して支援したこと。そして積極的な営業活動と、支援する専門家とのチームワークに加えて、同行での密な顧客現場訪問や、代理店会議で勝つためのゲームプラン作成、さらには、「代理店カルテ」を作成して、情報管理をしっかり行ったことが挙げられます。



天鷹酒造株式会社

日本酒、蜂蜜酒、焼酎、リキュール、加工食品を製造および販売。日本、EU、米国での有機認証を取得した日本酒を生産する日本でも数少ない蔵元。2000年から輸出を開始し、現在は北米、EU、アジアなど18カ国へ輸出

展開国・地域
2017年 ミャンマー
2018年 フランス、オーストラリア
2019年 スペイン、イタリア、オーストラリア

企業情報
所在地: 栃木県大田原市 従業員数: 24名
設立: 1914年2月 URL: <http://tentaka.co.jp>

事業内容
日本酒、蜂蜜酒、焼酎、リキュール、加工食品の製造および販売



- 1 日本、米国、EUの有機認証取得済みの日本酒
- 2 酒蔵
- 3 仕込風景
- 4 海外の展示会や商談会にも積極的に参加



自身のワクワク感が輸出への原動力

「自社の酒がニューヨークやさまざまな国のお店に並んでいたら嬉しいな」という私自身の夢、ワクワク感が輸出への原動力です。2000年ごろ、米国ニューヨークでジェットロ商談会に参加したことがきっかけで輸出が始まりました。現地で知り合ったワイン輸入業者がちょうど日本酒部門を作るタイミングで、ワインの納品先に日本酒も売り込んでくれました。EUへは2010年2月にドイツ有機食品見本市 BIOFACH2010への初挑戦が契機となり、現在も輸出が続いています。ワインやウイスキー、ビールなどさまざまな酒類の本場であるEU市場で、認められて輸出を続けられていることが、その他の海外市場や日本国内のブランド価値向上につながっています。地元でも行列に並んで買ってもらえるくらいになりたいですね。海外でも弊社の酒が親しまれることは、社員にとっても誇りに感じられることだと思います。

おいしいだけじゃない、「有機」という強みをアピール

有機認証については、2005年に有機JAS認証、2014年に米国とEUの認証を取得し、海外へ有機日本酒として売り込みを開始しました。「有機」で海外に売り込んでいくには、現地のインポーターや流通業者なども有機ライセンス取得が必要となる場合があり、そのコストも小さくありませんので簡単ではありません。多くの酒蔵が参加する展示商談会では、他とは違う「有機」であることが海外バイヤーの目を引ききっかけになっています。すでに複数の銘柄を扱っているようなバイヤーに新規で輸入したいと思ってもらえるような特長や個性があることが何よりの強みになります。

事前の情報収集とフォローアップが決め手に

20年近く前から海外ビジネスに取り組んできましたが、その中で、ジェットロから各国のマーケットや輸出入手続き、現地インポーターについて最新情報を入手したり、海外見本市や国内外商談会を通じてバイヤーを発掘したり、公的支援を何度も活用しました。商談イベントでバイヤーと出会うだけでは成約につながりにくいので、事前に情報収集をすることやバイヤーの特徴などを調べてアプローチしておくことが有効です。また、ジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家には2018年9月から、専門商社にいた時に培った広い人脈を生かしたサポートを受けたことが、具体的な成約につながりました。最近では、海外のバイヤーや小売店、消費者とSNSで直接つながって、よりタイムリーな情報発信や懐に入ったコミュニケーションができるようになってきました。スマホ片手に気軽にやり取りができるのは酒蔵にとってもお客様にとってメリットがあるので、SNSはグローバルな展開には欠かせないツールだと思います。



代表取締役
尾崎 宗範 氏

自社の酒が海外でも親しまれる
このワクワク感が原動力です
商談前は事前の準備を怠りません

専門家からのポイント



天鷹酒造は、年々EUで需要の高まる有機(BIO)市場開拓のため、有機栽培の水田で酒造米を育て、収穫しています。さらに、普通酒をコメの旨みをしっかりたたえた酒質に引き上げました。専門家としては、EUのワイン市場で戦うには、「UMAMI」のリッチな酒、あるいは全く別の切り口で、BIOにこだわりを持つ消費者に向けて、日本では希少なBIO酒として競合銘柄との差別化を訴求すべきと助言しました。また、EU駐在経験のある、優秀なスタッフのネットワークの軽さと積極的な交渉力も奏功し、遂にフランス、スペインへの輸出拡大が実現しました。



卸売業

東京拉麺株式会社

1935年創業、即席麺および乾麺を製造。2010年から輸出を開始し、現在は10カ国以上で商品が親しまれている。ミャンマーでの製造を目指して取り組み中

展開国・地域 2017年 ミャンマー

企業情報 所在地: 栃木県足利市 従業員数: 70名
設立: 1950年8月 URL: <http://www.tokyo-ramen.com>

事業内容 即席麺、乾麺の製造および販売



- 1 ミャンマー工場
- 2 東京拉麺県工場
- 3 東京拉麺 チキン味
- 4 THAIFEX 2019のブースの様子



国内生産の商品に価格競争力の限界を感じて

米国留学経験から、いつかは輸出をしたいと考えていました。日本は人口が減少し市場も縮小していく中、海外、特にアジアで消費市場が拡大していくのを目の当たりにして輸出への思いが強まりました。2010年に参加した香港での栃木県主催商談会がきっかけとなって、香港の大手日系スーパーとの取引が決まり初めて輸出しました。その後も、ジェトロの国内外の展示・商談会に参加していくうちに輸出先が増えていきましたが、東南アジアに関しては、日本製を輸出するとどうしても現地の一般的な商品価格より高くなってしまい、自社製品が富裕層向け商品になってしまうことが販路拡大の課題だと感じるようになりました。そのころ、ミャンマーが軍事政権から解放され、米国からの経済制裁が解除となりまして、現地生産してはどうかと考え始めました。当初は不安しかありませんでしたが、ジェトロのセミナーや海外事務所でのブリーフィングで経済情報を得たことで、これからますます発展していく国なのだと理解が進みました。

できるところから、そして支援は最大限活用

海外で生産拠点を設けることに社内は懐疑的でしたが、輸出実績が出ていたので海外展開への理解は徐々に深まったと思います。私自身も、海外生産拠点の設立は、国内事業に影響を及ぼさない範囲で取り組もうと考えました。ちょうどミャンマーに製麺工場を立ち上げた実績のある方が協力してくれることになり、計画が現実的になりました。やるなら早く動き始めることは大切です。できる範囲から取り掛かること、公的支援制度は最大限活用することを心掛けました。ジェトロ・ヤンゴン事務所やミャンマー投資委員会(MIC)投資企画管理局(DICA)ジャパンデスクに相談し、情報収集しました。法律事務所の日本人弁護士や会計事務所なども頼りました。また「新輸出大国コンソーシアム」の専門家には現地で合弁相手企業との面談に同席してもらい、契約交渉や設立手続きなどの課題整理をサポートしてもらいました。単独では知り得ない情報もありますし、交渉テーブルに複数で臨めるのはメリットだと思います。

商品や現場管理のローカライズ

ミャンマー進出については、事業認可、合弁契約、工場建設、機械設備の輸入など順調に完了し、今は製麺ラインの本格始動に向けて、試作品を製造したり、スタッフ採用の準備をしている段階です。ミニサイズの味付き即席麺が弊社製品の強みなのですが、日本では定番の香ばしい醤油味をそのまま再現するのではなく、持っている技術は生かしつつ、現地の好みに合わせた味の開発を目指しています。「東京拉麺 Tokyo Noodle」というブランドは海外の方にも分かりやすいと思っています。生産の現場では、人々の気質、安全・衛生管理の価値観が違う中で教育、頻繁な停電など、現地ならではの課題もありますが、今後もパートナーの支援を受けながら「弊社の商品を世界中の人に食べてほしい」という夢を実現させたいです。



代表取締役
今泉 和成 氏

やるなら早く動き始めること
経験者のアドバイスに耳を傾けて
考え方・方法もローカライズ



ジェトロ栃木からのポイント

国内外の展示・商談会に積極的に参加し、社長自ら卓越したコミュニケーション力で海外バイヤーに売り込んで、順調に輸出を伸ばしています。商社を介さない直接輸出に対応できるのも東京拉麺の強みです。現地生産による価格競争力を目指して、数年かけて現地パートナーを絞り込んだ段階からジェトロ専門家や現地コンサルタントとともに投資認可、合弁契約、製造ライン設置に着実に取り組む一方、現地テイストの商品開発やベジタリアンやハラール認証への対応、近隣のアジア諸国への販売戦略に余念がありません。今後は高度外国人材を活用するなどいち早く海外体制を強固にして、栃木足利とミャンマーの二極化で世界市場を席巻してほしいと思います。



株式会社 北毛久呂保

群馬県昭和村地域で収穫したこんにやく芋(粉)でこんにやくを製造・販売。こんにやくを使った麺やジャーキーなどオリジナル製品も展開。アラブ・ドバイの展示会に参加以降、精力的に海外へチャレンジ

展開国・地域 2018年 香港、シンガポール

所在地: 群馬県利根郡
設立: 1974年6月

従業員数: 14名
URL: www.kuroho.com

事業内容 各種こんにやくの製造・卸



1 展示会に参加する兵藤社長。言葉の壁はあるが、持ち前のコミュニケーション能力で、ジェスチャーを駆使しながら参加者と交流する

2 3 4 各地で行われる展示会・試食会は好評を博している



海外挑戦は中東から。セオリーの逆順に世界を回る

海外デビューは、2010年に群馬県昭和村の商工会で展示会に参加したアラブ首長国連邦のドバイでした。3種類のこんにやくを持って参加しましたが、「スライミー!」「グチュグチュして気持ち悪い!」って言われました。すごく興味は持たれ、商談もしましたが、こんにやくという食べ物の知名度が全然ないから「売るならテレビCMをしてくれ」と言われ、その時点での輸出は現実的ではないと思いました。その後、村との交流が始まったロシアにも行きましたが、同じような反応でしたね。「こんにやくは健康的だ」と言ったら、「なら、臨床試験をした結果を提示してほしい」とも言われました。その後、日本のテレビ番組に出演したこともあって声を掛けていただくようになり、米国、香港、シンガポールと回りました。輸出って、東南アジアからスタートして、米国、ヨーロッパ、中東って行くことが多いですけど、うちの場合はまるっきり逆回りでしたね。

東南アジアで徐々に広まるこんにやくの魅力

「このお菓子やハンバーグはこんにやくで作っています!」と説明しても驚かれないのですよ。日本との反応の違いを体感して、こんにやくの知名度が低いということに初めて気が付きました。そうした中でも、東南アジアではこんにやくで作った麺の反応がとても良かったです。シンガポールには味付け用のタレも持っていったのですが、現地の人には美味しなかったみたいで「味付けは自分たちでやるからタレはいらない」と言われました。でも、こんにやくは自由度が高いですから、それは良かったなと思いました。日本で言うナポリタンみたいなもので、食材だけを卸して味はそれぞれの国で進化してもらえればと思っています。あと、香港ではジェット口の商談会をきっかけに、夏限定でしたが香港のスターバックスコーヒーで、こんにやく麺を使ってみました。この時の商談時間はとても短かったんですけど、決まるときは決まるものですね。

助けてくれる人はいる。まずは行動を起こすこと

現地との直接取引はハードルが高いので、日本の問屋さんを通して海外に販売していく方が楽だと思います。ただ、同時に現地で販売に携わる方で良いスピーカー役を見つけることも大切ですね。弊社の場合は自社の商品以前に「こんにやく」を広めてくれる人の必要性を痛感しました。また、国内の展示会も同様ですが、一回の出展で大きな商談につながることはなかなかないです。何度も顔を出してつながっていくというのは、世界が舞台でも同じだと思います。あとは、セミナーなどに参加して、自社の分析しておくのも大切ですね。前のめりにやっても失敗するから、世界の中で自社が置かれている状況や立ち位置を考えて戦略的に進めていく必要があると思います。ただ、ちゅうちょしていても何も始まりません。まずは一歩踏み出すことが重要です。実際に動いてみると、ジェット口もそうですが、助けてくれる人は沢山います。



代表取締役
兵藤 武志 氏

海外との壁を作らずに、国内営業の延長線として、まずは一歩踏み出してみてください

ジェット口群馬からのポイント



北毛久呂保の強みは、さまざまなこんにやく製品を自社で開発から生産までできることと、社長自ら展示会・商談会に出て積極的にコミュニケーションできるところです。その強みを生かし、香港、沖縄での日系商社との商談会での話がつながり、2018年夏の香港スターバックスへのこんにやく麺の供給につながりました。ジェット口群馬主催の各種ワークショップにも積極的に参加いただき戦略を磨かれています。今後もそうした強みを生かしつつ、各国の事情に合わせた戦略とアプローチでさらなる販路拡大に期待しております。



卸売業

アクアシステム株式会社

- 1 携帯型微生物観察器「バクテリア・セルフチェッカー」[mil-kin(見る菌)®] スマホを使って菌を見える化し、飲食店や歯科などさまざまな現場で視覚的な衛生管理を可能に
- 2 Innovfest unbound 2019(シンガポール)
- 3 Gunma Innovation Award(GIA) 登壇風景

「世界中から食中毒や感染症をなくす」をテーマに、「mil-kin(見る菌)®」を開発。2017年2月から支援を開始し、同年10月シンガポールへ初輸出、現在までに20カ国へ輸出拡大。2019年3月6日(mil-kinの日)にシンガポール現地法人を設立

展開国・地域 2017年から2019年までに、シンガポール・韓国・マレーシア・エストニアなど計20カ国

企業情報 所在地: 群馬県前橋市 従業員数: 5名
 設立: 1986年5月 URL: <https://www.mil-kin.com>

事業内容 携帯型微生物観察器 バクテリア・セルフチェッカー「mil-kin(見る菌)®」の開発・販売



「否定から入ってきた人」が担当専門家に

ベトナムを訪問した際に「mil-kin(見る菌)®」について高評価を得たため、最初はベトナムに輸出しようと思っていました。輸出候補国が決まったので、知識・ノウハウを得るためにジェット口「新輸出大国コンソーシアム」の専門家派遣へ申し込みました。審査面談の際、ある専門家に「ベトナムでは売れないのでは?高価格の製品はベトナム市場には合致しない、輸出のハブともなりうるシンガポールはどうか?」と自分の考えを否定されました。世界を見ている人はこういう視点・ベースがちゃんとあるのだと、その話を聞いてすごく腑に落ち、その場で輸出先を「シンガポール」に変更しました。最終的には「否定から入ってきた人」が担当の専門家となりました。今は、ただ「想い」だけで行きたいのではダメだなと感じており、その意味では、このジェット口専門家との出会いも運命の分かれ道だったかもしれないです。

海外でも熱意は伝わる、誰かが助けてくれる

海外進出は難しいと思われがちですが、資金面は渡航費のみで考えるとシンガポール往復20~30万円程度。言葉も通訳を雇えば困りません。訪問先もジェット口の専門家や現地事務所が手伝ってくれるため心配不要です。進出先をシンガポールに決めてからはジェット口以外にも国内のシンガポール関連イベントに顔を出すなど積極的に行動したことで、そこからつながった縁もあります。たまたま名刺交換したシンガポール政府系の方が現地ですさまざまな機関を紹介してくれたこともありました。もちろんそれ以外にも、自分でも訪問先をしっかりと下調べしていました。資金面は不安かもしれませんが、お金は後から付いてくると思うので自分を信じてやっつけば大丈夫だと思います。実際は辛いこともありますが、そこで終わってしまえばそのままで、それを乗り越えられなければいけないんだと思います。

英語の勉強よりも、「mil-kin(見る菌)®」の研究へ2時間費やしたい

もちろん、英語はできるに越したことはありません。でも自分は英語ができないので海外では通訳を付けています。熱意があれば英語ができなくても一旦は大丈夫かもしれないですが相手に伝わらなければ空回りをしてしまいます。例えば、自分が1日2時間英語の勉強をする時間を捻出できたとして、英語学習にあてる方がよいのか、それとも誰も考えていない「mil-kin(見る菌)®」の研究に使った方がよいのかを比べると後者だと思えます。英語は誰かができます。ただ、「mil-kin(見る菌)®」の使い方は他の人では発想できないはず。英語という壁を越えるためのツールはいくらでもあるはずなので自分がやるべきことを優先してそこは開き直りました。英語ができない、海外に行ったことがない、パスポートを持っていないなどの理由はつけられます。でも、海外に目を向けたことで、見えていなかった世界や常識、今まで出会うことのなかった人と出会えました。これが一番のメリットだと思います。可能性は無限大です。今後は、20カ国の輸出先を単発ではなく商流ベースに乗せていき、その後は50カ国・100カ国と販売していきながら社会インフラを作っていきたいです。

世界から食中毒をなくしたい
「mil-kin®」で菌未来®を創造し、
菌はその場で見る時代。

代表取締役
狩野 清史 氏



専門家からのポイント

アクアシステムの商品は、スマホを活用した非常にユニークな商品で、そのコンセプトゆえさまざまな分野での需要が期待できました。専門家としての支援は、サンプルを手に、精力的にポテンシャルのある国々を訪問する同社に同行し、市場調査を重ねました。海外市場での隠れたニーズの掘り起こしは中小企業にとって大きなチャンスであり、訪問先での商談は毎回新しいニーズの発見でした。主要市場としてとらえたシンガポールでは、官、民双方から大きな興味を寄せられ、成功を応援していただきました。



笛木醤油株式会社

創業寛政元年(1789年)業歴230年の老舗醤油蔵。2017年に12代当主笛木吉五郎を襲名した現社長が若さとバイタリティーで海外展開を推進。2018年に香港、台湾など7カ国・地域に輸出。さらなる輸出拡大に向け取り組み中

展開国・地域 2018年 香港、台湾、オーストラリア、フランス、米国、カナダ、マレーシア

企業情報 所在地: 埼玉県比企郡川島町 従業員数: 53名
設立: 1973年8月 URL: <https://kinbue.jp/>

事業内容 醤油、醤油加工品の製造・販売



- 1 杉桶仕込みの伝統的製法。機械を使わない伝統的手法で長期発酵熟成
- 2 仕込み蔵
- 3 笛木醤油川島本社。2019年11月に金笛しょうゆパークをオープン予定



醤油業界も海外展開は必須

醤油の国内市場は飽和しており市場規模も縮小傾向です。大手、中小の醤油メーカーには海外展開している会社も多いのが現状です。弊社も1970年代に米国食品医薬品局(FDA)の許可を取得し、米国食品スーパー向けに数千万円を売り上げましたが、その後輸出事業が中断し、近年は輸出がない状況が続いていました。2017年、私が37歳で社長に就任し、ジェットロ、中小機構などの海外展開セミナーに触発され、海外展開への取り組みを再開。2017年4月、ジェットロ関東(現ジェットロ東京)にコンタクトし、海外展開の準備を開始することになりました。2017年7月から「新輸出大国コンソーシアム」専門家の支援を受け、積極的に国内商談会、台湾、香港、フランスの展示会に参加。各国のバイヤーから高評価を受け、香港、台湾、オーストラリア、フランス、米国、カナダ、マレーシアの7カ国・地域に輸出することができました。

原材料・製法にこだわった差別化製品を海外市場へ

海外展開を進めるにあたっては、既に進出しているメーカーも多いことから、自社製品の特徴と差別化ポイントを明確に打ち出すことをジェットロ専門家からアドバイスを受けました。弊社の醤油は丸大豆・小麦、食塩のみを原料とし、化学調味料は使っていません。製法も、ほとんどのメーカーがステンレスのタンクを用いる中で、伝統的な杉桶仕込みを採用しています。発酵熟成は一般の大量生産品が半年であるのに比べ、1~2年掛けて熟成させており、醤油本来のコクがあり、香り豊かなのが特徴です。こうした点をPRすることにより、海外展示会でも高い評価を得ており、輸出した7カ国・地域のディストリビューターからはリピートオーダーも獲得しています。再仕込生醤油のほか、減塩醤油、ぼんず醤油ゆず、だしの素が海外での売れ筋となっています。さらに特徴を出すために、海外向け新商品としてスイーツに掛ける醤油を投入し、アレルギー対応可能な粉末醤油も開発中で、今後も海外向け品揃えを増やしていく計画です。

日本一、笑顔を作る醤油蔵を目指して

弊社は、積極的な海外展開への取り組みや革新的な会社経営手法から、地域経済をリードする中核企業として地域未来牽引企業に選定されています。訪日外国人旅行客関連の売り上げも増加しており、2019年11月には創業230周年記念事業として川島町本社に「金笛しょうゆパーク」をオープンし、国内外の顧客を呼び寄せる計画です。キャッチコピーは「日本一、笑顔を作る醤油蔵」。埼玉県関連企業でチームを作り、オール埼玉ラーメンプロモーションプロジェクトを推進することも検討しており、JAPANブランド育成事業への応募も構想しています。こうした将来展望を実現するためにも、2019年度は、ジェットロ輸出プロモーター事業の支援を受けて、台湾、フランスへの輸出を本格化し、海外展開の成功を目指します。2019年10月に台湾、2020年2月にフランスの商談会へ参加し、取扱店数拡大とリピート注文獲得による安定した輸出ビジネス化を図って行きたいと考えています。



代表取締役社長
十二代当主
笛木 吉五郎 氏

日本一、笑顔をつくる醤油蔵
寛政元年(一七八九年)創業より二百余年
受け継ぐ伝統の味と技を世界へ

専門家からのポイント



老舗蔵元12代当主となる現社長は少子高齢化、食生活の洋風化で年々需要減退する日本の醤油市場に危機感を持ち、2017年から海外市場開拓を始めました。専門家として、杉の木桶を使った長期発酵・熟成工程に代表される伝統技術を駆使した商品群、川越小江戸商店街で人気の旗艦店、およびスイーツに掛ける醤油やアレルギー対応可能な粉末醤油といった新開発品の紹介シートを、国内外の展示会・商談会でのプレゼンに生かすよう指導しました。これらのことが奏功して、アジア各国のみならずフランス、オーストラリアへの輸出にも成功しました。

カネパッケージ株式会社



1 メキシコ社屋外観

2 魅せるパッケージ技術で2018年日本パッケージコンテスト「ロジスティクス大賞」を受賞

3 さまざまな受賞や感謝状が同社の社会貢献への姿勢を物語る



3

2

製品が流通する環境での衝撃や震動を緩和して、製品を保持する「緩衝材」を開発。独自のネットワークにより、梱包から配送までをフォローしており、東南アジアを中心に海外拠点も構えている

展開国・地域	1996年 フィリピン	2006年 タイ
	2002年 中国	2011年 インドネシア
	2004年 ベトナム	2017年 メキシコ

企業情報 所在地: 埼玉県入間市 従業員数: 1,067名(グループ全体)
 設立: 1976年9月 URL: <https://www.kanepa.co.jp>

事業内容 各種緩衝材・設計・試験・製造・販売、各種段ボール・OA機器等のソフトバックなどの販売、海外キット製品管理・梱包・トータル物流

コンソ登録から約9ヵ月で現地法人を立ち上げ

ジェットロとの付き合いは、2000年ごろに中国進出する際の現地調査でサポートを受けて以来です。今回のメキシコ進出では十数年ぶりにお世話になりました。メキシコには2019年と2021年の自動車の大幅なモデルチェンジのタイミングを意識し、自動車部品業界への展開を見込んで進出を決めました。1996年に進出したフィリピンをはじめ、海外にいくつも拠点を持つ弊社が、改めてジェットロの力を借りた理由は、進出先のメキシコに伝手やルートがなく、初の海外進出と同じ状況になっていたからです。2016年4月に「新輸出大国コンソーシアム」へ登録し、経験豊富な専門家から、現地の地理感や商習慣、気質、業界が抱える課題などを、細かく教えてもらいました。そのお陰でスムーズに進められ、2017年1月には現地法人の登記ができました。立ち上がって3年で単年黒字を予定しており、フィリピン以来の早いスピードで成長をしています。

メキシコを足掛かりに、米国や欧州へ展開したい

メキシコの自動車部品の工業地帯には日系企業のパッケージメーカーはどこも進出しておらず、また、どの部品メーカーも梱包材には注力していない状況でした。でも、梱包の問題は発生していて、弊社のノウハウで問題の原因を説明したり、解決方法を提案し非常に喜んでもらえました。また、現地でいただく商談は金額の桁が違うものが多く、ビジネスチャンスがたくさん転がっていると感じています。ジェットロの専門家には、メキシコのことだけではなく、米国との流通などについても教えてもらいました。メキシコを生産拠点として、そこから米国や欧州、東南アジアへ輸出するケースもあり、メキシコは弊社がまだ拠点をもっていない米国や欧州に乗り込んでいく足掛かりになると考えています。これまでの海外進出は、その国のことだけを見ていましたが、専門家に教わることで世界規模に視野を広げてもらいました。

海外進出を高い壁と思わず、まずはやってみること

法人を設立した2017年にメキシコで大地震が起こった際には、トラックに救援物資を積んで被災地へ向かいました。日本でも介護施設を訪問しハンドベルの演奏会をするなど地域貢献を意識していますが、特に海外ではその国で働かせていただいている恩返しをしなければいけないと思っています。大地震の際従業員は勤め始めたばかりでしたが、この経験を通して愛社精神を強くしたようです。もし、海外進出を考えているなら、まずは早く取り組んだ方がよいと思います。中国をはじめ他国から日本市場への参入も多い今、世界経済を語らずに日本で商売するのは難しくなっています。日本と海外の壁を埼玉県と東京都の壁くらいに意識を変えてみてはどうでしょうか。ただ、進出する際に、自分たちの目的やターゲットを明確にしておくことが大切です。最終的な絵姿をイメージして進めれば、それはきっと実現すると思います。



代表取締役社長
金坂 良一 氏

地球の裏側への進出も
ジェットロのサポートで
非常にスムーズでした



専門家からのポイント

カネパッケージは2017年度にメキシコへ進出され、事業を開始されましたが、金坂社長、担当役員といった経営層の方々の進出、会社設立に関するご決断の早さ、現地で実務対応されたご担当者皆様方の行動力が、同社としては初めてとなる北米進出事業を成功させたと考えます。専門家として同社のご要望に応えるべく、同メキシコ社の社内体制の改善・強化や現地市場における顧客調査、企業同行訪問等を積極的に活動させていただいた結果、操業約1年半という短期間の中で、新規顧客の開拓、取引の拡大という事業の基礎を築くことができました。



株式会社勝浦ホテル三日月 (ホテル三日月グループ)

「スパ&リゾート」というビジネスモデルで千葉県を中心に大型ホテルを展開。海外初進出に向けて、2018年に現地パートナー企業と株式譲渡契約を締結、2019年に土地使用権を取得し、建物の着工。2020年から順次開業を目指す

展開国・地域 2019年 ベトナム

企業情報 所在地: 千葉県勝浦市 従業員数: 200名
設立: 1961年11月 URL: <http://www.mikazuki.co.jp/katuura/>

事業内容 ホテル業



- 1 総開発面積は13ヘクタール、ダナン湾エリア初の5スターホテルとレジャースポット
- 2 1期目として2020年6月オープン予定のアジア最大級「温泉&アクアドーム(1ヘクタール)」
- 3 パートナー企業との交渉、創業者の故・小高芳男会長(中央)を囲んで



海外進出のきっかけは社員旅行

弊社は、創業以来50年にわたり国内でビジネスを行ってきましたが、国内の建築費、人件費、原材料費が高騰し経費がかさむ一方、人口減少による市場縮小、労働力減少は、リゾートホテルにおいて成長戦略が描きにくい状況にありました。そんな中、突然転機がやってきます。弊社では、毎年社員旅行を企画しており、2017年にベトナムを訪れました。滞在中の夕食時、創業者である故会長から「ベトナムならわれわれが思い描いている商売ができるのではないか?」と、ベトナムの市場成長性と100年企業としての弊社の経営を見据えての一言を受けました。帰国後、メインバンクに相談したところ、「海外展開であればジェットロに相談してみては?」と提案を受け、最寄りのジェットロ千葉を訪問。「新輸出大国コンソーシアム」に登録し、弊社はベトナム進出に向けて舵を大きく切り始めます。以降、サービス産業や税務に知見を持つ専門家を中心に、毎月のように面談を重ねることになります。

度重なる交渉の末に

土地の選定にあたっては、ベトナム国内30カ所もの候補地を視察しました。眼前に広がるダナン湾が三日月型であるというストーリー性も相重なり、その中からダナンの土地を候補地として選定。しかし、その矢先に創業者の会長が他界します。会長の遺志を継いだ私たちは、土地を所有する現地企業との交渉を進めることになります。計画を進めるためには、経済合理性を追求する冷静さと勇気ある経営判断を下す情熱の両面が不可欠です。担当専門家からは、現地企業との提携に向けてのデュレリジェンスの重要性や交渉における留意点などアドバイスをもらい計画を進めました。過去に類を見ないケースを含む、困難が多い計画だったため、幾度も交渉が決裂しそうになりましたが、M&Aはもとより、ベトナム最大手ゼネコンとの直接契約や、営業ライセンスの取得まで、ダナン市における日系企業過去最大の120億円の投資が、発案からたった2年で着工までを迎えられたのは、関係者の尽力のお陰です。

ベトナムでも親子三世代に愛される旅館を目指して

ダナンでは、現在20軒ほどの5スターホテルがあります。その中で他社にない弊社の強みは、日帰りでも365日楽しめる全天候型スパ施設(アジア最大級の大きさ)をはじめとする多機能型ホテルである点です。また、5スターホテルが立ち並びミーケビーチではなく、ダナンビーチ初の5スターホテルを目指すのは、まさしく創業理念の「観光創造」と合致します。日本の売り手としての「親子三世代」に愛されるホテルと、日本文化の発信基地をベトナムで目指します。当初から支援いただいた金融機関をはじめ、関係ステークホルダーの皆様には、創業者の夢にお付き合いいただき、心より感謝しています。また、アジアで商売をする際に感謝を忘れてはいけないのは、日本のビジネスパーソンのお陰で、今は日本人の価値が非常に高い地位にあることです。目先の自己の利益のみならず「和を以て貴しとなす」つもりで、世界一の老舗企業大国である誇りを持ち、旅館業の新たな形の持続的発展にまい進いたします。



代表取締役社長
小高 芳宗 氏

やってみなければ分からない。
情熱と経済合理性をもって
目指す「100年企業への挑戦」

専門家からのポイント



ベトナム・ダナン市への「スパ&リゾート」ホテルの進出は、勝浦ホテル三日月にとって初めての海外進出であり、現地物件を広大な土地(借地権)付きで買収する大型投資案件でした。同社が数々のチャレンジを乗り越え、成果を得られた要因は、故会長のご遺志実現へ向けた経営陣の強い意思、チャンスを見逃さない即断即決の姿勢、ベトナムファーストの精神、ジェットロの協力・支援体制の存在の4点が挙げられると思います。専門家としては税務や法務、商標分野といったスポット支援の専門家の協力を得ながら、タイムリーに必要な助言を行うことを心掛けました。

株式会社 グランプラス

ベルギー産チョコレート原料を使った高級チョコレート菓子の製造販売を行う。モンドセレクションの最高金賞を受賞した同社の商品は海外でも人気を博す。2015年にマレーシアへの販路を開拓し、アジアを中心に展開中

展開国・地域	2007年 中国	2017年 タイ
	2015年 マレーシア	2018年 韓国、米国
	2016年 香港	

企業情報 所在地: 千葉県八街市 従業員数: 80名
 設立: 1991年10月 URL: <http://grand-place.co.jp/>

事業内容 チョコレート菓子の製造、販売、OEM生産

- 1 モンドセレクションの最高金賞を受賞し、海外でも人気のヘカンナッツショコラ
- 2 グランプラス汐留(直営店)
- 3 THAIFEX2018の出展風景。ジェットロ専門家も出展支援



国内が堅調である今だからこそ海外に着手

弊社は創業以来、ベルギー産チョコレートで作った菓子を国内で販売しています。弊社の商品は、2013年から連続でモンドセレクションの金賞や最高金賞を受賞しており、自社ブランド「グランプラス」で販売するほか高級ホテル、航空会社、老舗菓子店、チョコレートショップ、そして海外有名ファッションブランドなど向けにOEM生産した高級チョコレート菓子としても好評をいただいています。国内のチョコレート需要はこれまで堅調に増えていますが、バレンタインシーズンといった冬場が中心であること、人口減少に伴う国内市場の縮小が見込まれることから、新たな市場の開拓が課題となっていました。海外には2007年から商社を通じて中国に販売していますが、自社として取り組み始めたのはジェットロからの案内で出展した2013年10月にシンガポールで開催された日本食品総合見本市OISHII JAPAN 2013からです。しかし、当初は何から手をつけたらよいかも分からず、行けば何とかなるだろうという感じで参加しました。

展示会は継続したフェイス・トゥ・フェイスの商談ができないのが難点

OISHII JAPAN 2013では、ブースのディスプレイがきれいだったこともあって展示会主催者から表彰され、現地の日本食レストラン経営者などから引き合いをいただきました。しかし、具体的な取引条件などは帰国後にメールで連絡を取り合うことになりました。入金を受けたら商品を送りますよと伝えたのですが、結局入金がなされず、そのうち連絡も取れなくなりました。翌年のOISHII JAPAN 2014にも参加し、現地の小売店などから関心を寄せられたものの、成約には至りませんでした。展示会は商品を見せられるのが魅力ですが、継続したフェイス・トゥ・フェイスの商談ができないのが難点です。現地に信頼できるパートナーがいてフォローアップしないと実商いに結び付きづらいですね。商品が動き出したのは、マレーシア・クアラルンプール国際空港近くの三井アウトレットパークにメイド・イン・ジャパン商品のアンテナショップがオープンすることになり、商品を探しているとジェットロ千葉経由で引き合いを受けてからです。

商流をきちんと固め、モノを流せる仕組みづくりが大事

2015年5月に弊社の商品提案が採用され、商品渡しは日本国内で、コストや為替リスクなどを軽減した販路構築ができました。さらなる販路拡大を目指し、2016年9月からジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を受けました。専門家には海外展開戦略や販売ルート構築のアドバイスを受けるほか、海外バイヤーの紹介やタイのTHAIFEXや香港のFOODEXPOといった見本市での商談をサポートしてもらいました。現在、国内商品渡しで中国やマレーシア、香港、韓国とは継続的に、タイと米国とはスポット的に取引をしています。ここ数年の取り組みで、現地消費者の味の好みや競合する他国商品との差別化方法も見えてきました。弊社のような対面説明型商品はどうしても海外に持っていくと値段が高くなります。商流をきちんと固め、モノを流せる仕組みづくりが大事です。今後は、海外販売用のパッケージデザインを作成するなど、海外消費者を意識したブランド力の向上に努めていきたいと思っています。

世界に届けたい
 高級チョコレート菓子を
 モンドセレクション最高金賞の

社長室長
 貝瀬 康二 氏



専門家からのポイント

グランプラスは、日本が誇る高級チョコレート菓子のメーカーということで、価格に左右されない、本物の価値が分かる現地企業との商談に絞り込むようアドバイスさせていただきました。海外展開においては、現地のニーズに合わせていくことも重要ですが、あえて妥協をしないという姿勢もまた成功要因となります。直近では、中国語と英語に堪能な社員さんも採用され、マレーシアでの現地生産をにらんで活動されています。今後も、価値観を共有できる現地企業との信頼関係を大切にしながら、世界にチャレンジされていくことを期待しています。



株式会社 ケーエムエフ

国内シェアNo.1の建築・土木向けコンクリート製品用の鋼製型枠メーカー。
2017年12月にインドネシアで販売会社を設立、2018年12月には製造会社
を設立し現地製造を開始している

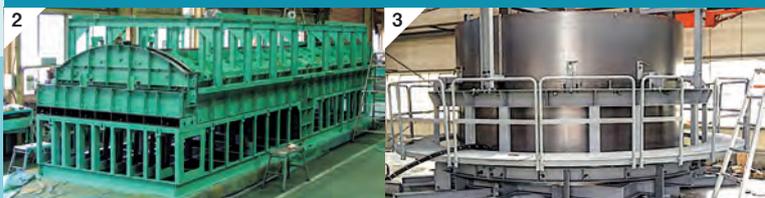
展開国・地域 2017年 インドネシア

企業情報 所在地: 東京都港区 従業員数: 168名
設立: 1968年7月 URL: <http://www.kmf.co.jp>

事業内容 金属製品(鋼製型枠など)製造業



- 1 インドネシア製造現法PT. KMF MANUFACTURING INDONESIA工場全景
- 2 R付屋根版型枠
- 3 ケコムセグメント型枠(トンネル立坑)



インドネシア実習生の優秀さに刺激を受けて

弊社は100%国内向けにコンクリート製品用の鋼製型枠を製造していました。2014年に岩手県の花泉工場でインドネシアの技能実習生3名の受け入れが始まり、その後熊谷工場と大阪工場へと拡大し、現在では全社で24名の実習生が働いています。皆さん非常に優秀で、まじめな仕事ぶりには従業員一同が感心しています。彼らがインドネシアに帰国するのがもったいないという気持ちと、彼らの働く場をインドネシアに作れたらいいという考えで、商工中金にインドネシアでの事業開始について相談しました。建設ラッシュが続く中国やインドなどではなく、当初からインドネシアを希望していました。日本市場の伸びが期待できないことに対し、インドネシアは2億人を超える若い人口に支えられ今後の伸びが期待できることも引かれた理由です。弊社は、日本ではコンクリート型枠業界のシェアNo.1で、六本木ヒルズの外壁やリニアモーターの実験線側壁なども手掛けています。しかしながら、海外事業への知見も、英語力もない私どもには非常にハードルが高い事業でした。

ジェット口の支援により海外ビジネスが拡大

商工中金の方と一緒に情報集めなどを行っていた時にジェット口を紹介いただきました。2016年6月から「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援が開始され、海外事業の実務を学びつつ、市場調査のために、海外ブリーフィングサービス、プラットフォームコーディネーターとの面談も行いました。ジェット口の支援がなければインドネシア事業はできなかったと思っています。市場調査で、コンクリート製品の需要が大きいにも拘らず、鋼製型枠専門メーカーは数えるほどしかなく、中国製やタイ製を輸入していることが分かりました。また、輸入した鋼製型枠が使い物にならず困っている企業様へ修理法を教えるという機会にも遭遇しました。企業様には非常に感謝され、ケーエムエフへの評価も上がりました。専門家に紹介いただいた鋼管メーカーSPINDO社の持株会社と、2017年12月に合弁で販売会社・ケーエムエフインドネシアを設立し、同社を通じてサモア案件、バングラデシュ案件などの受注も達成できました。

将来に向けて。継続は力なり

その後、2018年12月にはSPINDO社の持株会社とケーエムエフインドネシアおよびケーエムエフとの出資で製造会社PT. KMF MANUFACTURING INDONESIAを設立、2019年5月に製造を開始したところ。現在6名の元技能実習生が働いてくれています。オーバースペックといわれることもありますが、日本スペックに対応できるので現地で高い評価を得ています。市場規模が拡大する中、円借款、日系企業に限らず、地下鉄事業で新技術を生かすなど、弊社の強みを生かして事業を拡大していきたいと考えています。また、日本の人手不足に対する雇用枠の拡大、技能実習生を含めたインドネシアとの交流拡大、日本への輸入など、インドネシア拠点を生かしたビジネス拡大への夢が膨らみます。ご助力いただいた金融機関の方々、ジェットロの方々との協力関係を維持して、技術力と柔軟な対応で、継続は力なりを実践していきます。



代表取締役

小島 浩光 氏

継続は力なり
高い技術力と柔軟な対応
Create the future

ジェットロ東京からの
ポイント



ケーエムエフのインドネシアへの進出成功は、ジェットロ専門家の熱意を持ったガイドに応じて、小島社長が揺るがない意志で行動し、海外展開プロジェクトを推進された結果です。小島社長は先頭に立って活動し、迅速に判断され、インドネシアでの需要確認、パートナーとの交渉、現地法人設立と進出の過程で数々の難局を専門家と二人三脚で乗り越えました。また、ジェットロ・ジャカルタ事務所の各種サービスや、「新輸出大国コンソーシアム」の税務・会計専門家などのサービスも有効に活用いただいて課題を解決されました。

株式会社 アドリーブ

カメラのデジタル化の波に乗り、女性用に特化したカメラ用品を開発・生産。日本市場がシュリンクしていく中で、2017年に海外からの1通のメールをきっかけに、海外進出を始める

展開国・地域 2018年 中国、ドイツ
2019年 香港

企業情報 所在地: 東京都目黒区 従業員数: 5名
設立: 2004年5月 URL: <http://adreve.com>

事業内容 カメラ関連雑貨の製造企画および販売



- 1 本社ショールーム
- 2 カメラストラップは100種類以上
- 3 ヒット商品「カメラ用インナーバッグ」
- 4 photokina2018出展ブース



日本市場での成功と頭打ち

弊社は2008年から2015年までは、デジタル一眼カメラブームに乗り順調に国内での販売を伸ばし、キヤノンやリコーといった大手カメラメーカーとの取引も拡大していました。しかし、2016年ごろから「女性用カメラ用品」というニッチ市場のため、市場の飽和により売り上げが伸び悩んできました。そこで、2016年に世界最大のカメラ関連展示会であるphotokina2016(ドイツ・ケルン)に視察に行きました。カメラは、日本メーカーが世界シェアの90%以上を占有している数少ない業界ですが、photokinaに行って驚いたことにカメラ関連商品は、世界では日本メーカーは皆無で欧米メーカーが主流でした。帰国後、何とか世界に売れないものかと思いましたが、弊社のような小規模の会社では、何から始めたらいいかわかりません。そこで外部の支援企業に当たりましたが、どの会社も費用がとても高く、手が出ませんでした。

ハンズオン支援の2年

そんな時、ジェットロが無料で支援してくれるらしいと、地元の信用金庫から聞いて、すぐにジェットロを訪ねて、初めてコンシェルジュと出会いました。コンシェルジュはとても親身になって相談に乗ってくれて、ハンズオン支援のコーディネートしてもらいました。ないものづくしの弊社でしたが、専門家の指導のもと、英語サイトの構築、英語パンフレットの作成、海外展開方法の検討、契約書の作成など着々と体制を整えました。英語が苦手な私は、何回もめげそうになりましたが、そのたびに専門家の経験に裏打ちされた確かなアドバイスと豪快に笑いながら「何とかありますよ」という言葉に励まされてきました。そんな時、中国から1通のメールが来ました。相手は大手日系企業勤務の中国の方でした。何回かメールをやりとりした後で私は北京に飛びました。そして信じられないことに初回から100万円を越す商談がまとまりました。

ドイツ展示会への出展

中国での経験が自信になり、2018年9月にドイツ・ケルンで開催するphotokina2018に出展することにしました。海外の展示会への出展は初めての経験です。展示会への申し込みもドイツ人とメールでやりとりし、展示会場の演出計画、通訳の手配、営業資料の作成など全てが初経験でしたが、コンシェルジュから、契約書の作成、パンフレットの英文の修正など専門的な部分はその都度、適切なジェットロのスポット支援の専門家を手配してもらい、営業計画の部分はハンズオン支援の専門家に助言を受けて、無事出展することができました。出展により世界中のバイヤーとつながりができ、photokina2018で知り合ったイタリア、香港の代理店との取引がスタートしました。人材がいなくても、資金が少なくても、英語が話せなくても、しっかりしたビジョンと商品、そして海外進出のノウハウがあれば小さい会社でも海外進出できます。そのノウハウを提供してくれたジェットロには感謝の言葉しかありません。



日本の「かわいい」文化を世界へ
それでも海外に進出したかった。
人材なし、資金なし、英会話苦手

代表取締役

中村 一子 氏



専門家からのポイント

アドリーブは、女性用のカメラ用品に注目し、欧州への進出を目指していました。しかし全く海外ビジネスの経験がなかったため、最初の成果目標をアジアへの進出から始めることにしました。効果的であったのは、マーケティング手法や契約交渉に関して、多くの事例を紹介し分析して見せることでした。そこで疑似的な海外経験を積んで自信を付けていただきました。形式的なレクチャーや資料提供だけでなく、契約内容支援に関しても実践的な話題を提供しさまざまな可能性を示すことで対応力を付けることができました。



有限会社 ターレス

2016年10月に米国NY州で「マイクロバブル・ウォッシュ・システム」を販売する現地法人「Thales MBSC」の登記を完了。2018年3月に米国食品医薬品局 (FDA) 認証を取得し、2019年から米国での本格的な事業展開が始まる

展開国・地域 2016年 米国

企業情報 所在地: 東京都新宿区 従業員数: 3名
設立: 2000年2月 URL: <http://www.microbubble.jp/>

事業内容 美容用・介護用・ペット用洗浄機器「マイクロバブル・ウォッシュ・システム」製造・販売



- 1 「この小さな泡が世界を少しずつ変えていく」と語る藤川社長の温かい手
- 2 米国での機器製造でタッグを組むCCC社 (Computer Components Corp)
- 3 海外進出の強みとなる数々の世界特許と米国FDA認証取得の証明書



日本で起きている問題は必ず世界でも起きている

皮膚病で苦しむ犬たちをマイクロバブルで洗ってみたらどうだろう?—そこが開発の発端でした。実験を繰り返すうちに臭いやかゆみが消え、抜けていた毛が生えてくることを実証しました。情熱を持ち続けたことで日本発の新しい技術の誕生に至りました。急がば回れの観点で動物が先でしたが、一番救済したいのは人間です。寝たきりで洗髪が困難なお年寄り、薄毛で髪飾りが挿せないとお悩む婦人など困っていらっしゃる方が大勢います。2014年に代理店を通じて米国、カナダに輸出しました。その中で見えてきたことは、日本で起きていることは世界でも必ず起きているということでした。そこで「本格的に米国に進出したい」と考えたのですが、どうしたらいいのかわからない。まずはいろいろな所に相談に行きました。お世話になった東京商工会議所の方から言われたのは「絶対ジェットロに行った方がいい」ということでした。「ノックするドアを間違えないこと」が何よりも大事なのです。

ワンストップで専門分野や他機関とつながるジェットロの支援サービス

2015年、ジェットロへ相談に行った際、米国では犬に付着したスカunkの臭いが取れたという報告があると申し上げると、米国事情に精通した担当者の方が大変驚いていました。評価された理由の一つには弊社の特許戦略があると思います。米国、カナダ、オーストラリア、ニュージーランド、EU加盟国などこれだけ多くの世界特許があるとそう簡単にはコピーされません。2016年に「新輸出大国コンソーシアム」の個別支援が始まり、米国進出に不可欠なFDA認証やUL規格などさまざまなことを教えてもらいました。FDA認証の取得では基準・認証分野の専門家に助けていただき、2018年に登録できました。現地製造工場(CCC社)選定の際は、米国ペンシルベニア州政府日本事務所推薦の候補3社をジェットロ担当者と一緒に視察しました。窓口はジェットロ一つですが、そこからさまざまな分野の専門家や他の機関とつながっている点もジェットロに相談する大きなメリットでした。

米国で始まる介護現場での活用はやがて日本に逆輸入する

2019年、UL規格にパスすれば米国での生産がスタートできます。1号機はペンシルベニア州の介護施設への導入がほぼ決まっています。そう、一番実現したかったことがまず米国で始まります。介護はされる方もする方も大変です。「マイクロバブル・ウォッシュ・システム」は、入所者はもちろん介護職員も使えるのでもに救われます。2019年後半には米国で旋風を巻き起こしたいと思っています。その旋風はやがて日本に戻ってきます。海外でのブレイクスルーで日本市場からも着目されるでしょう。美容用機器を先行導入したニューヨークの高級美容院「Pierre Michel」では、情報発信力のあるセレブたちから大好評です。ジェットロ担当者の助言で2016年に設立した現地法人「Thales MBSC」はエンパイアステートのすぐ近くです。大事なのはまず行動すること、そして熱意です。弊社は私を入れてたった4人です。そんな小さな会社でも開発力と戦略と経験豊富な専門家の助言があれば世界が舞台になるということを発信していきたいです。



代表取締役

藤川 進 氏

まず行動。そして熱意。
大事ななのは「ノックするドア」を
間違えないことです

専門家からのポイント



藤川社長は自社の技術で困っている動物を救うというビジョンで米国進出をチャレンジされ、それが多くの困難を乗り越える原動力となっています。ターレスは輸出する機器に関し世界各国で特許を何重にも取得するというしっかりした知財対策をしています。お金と手間とで大きな努力をしました。結果それが世界へ進出する大きな武器となっています。契約の構成や交渉などにおいてジェットロ専門家の意見をよく取り入れ効果的にプロジェクト推進ができ、また新たな市場の提案を受けるとともに開拓していく強い意志が成果を上げる結果となりました。



- 1 ベトナム取引先飲食店での日本酒セミナー。ホールスタッフに向けて商品の「価値」と「ストーリー」を提案する吉村社長
- 2 代表的な商品である大吟醸「金婚」と純米大吟醸「銀婚」
- 3 天保七年(1836年)「江戸名所図会」にも「豊島屋酒店白酒を商ふ図」と描かれるほどの老舗



株式会社 豊島屋本店

創業慶長元年(1596年)は東京の酒舗としては最古。2008年インド「国際食品見本市」出展を皮切りに各国へ販路を広げる。「新輸出大国コンソーシアム」では、2018年2月にベトナム・ホーチミンの日本酒輸入代理店決定後、ベトナム政府への商品登録申請。2018年5月から輸出が始まる

展開国・地域	2008年	インド	2015年	イタリア	2018年	ベトナム、香港
	2013年	韓国	2016年	シンガポール		
	2014年	台湾	2017年	米国		

企業情報	所在地:	東京都千代田区	従業員数:	20名
	設立:	1936年2月	URL:	https://www.toshimaya.co.jp/
事業内容	清酒、白酒、味醂、醤油、業務用食料品、その他調味料の販売			

日本酒の「価値」や「ストーリー」を海外へ提案したい

弊社が海外へ販路を求め始めたのは2008年インドが最初です。ムンバイの「国際食品見本市」に出展した際に、ワイン感覚で飲める日本酒をお持ちしたところ大変評判がよく、海外展開の可能性を感じました。ただ関税・流通コストの問題もあり、継続的な輸出には至りませんでした。その後2012年には「FOOD WEEK 2012」のジェットロのブースに出展させていただき、前後してできた韓国の商社とのご縁もあり輸出が実現しました。また2016年9月には日本酒に関心のある海外バイヤーを招いたジェットロの商談会「日本酒・酒類輸出相談会」に参加しました。その会は、各国のさまざまなニーズに対して弊社の商品「東京の地酒」の価値をどうお伝えするかというテーマと課題を得たよい機会でした。2016年末には中小企業基盤整備機構の「F/S支援」を受けシンガポールへの販路が開き、その担当者の方から「新輸出大国コンソーシアム」へとつないでいただきました。

「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」のリストが助に

シームレスな形で2017年からジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の本格的な支援を受けることになりました。コンシェルジュや専門家との話し合いが進む中で、最初は3カ国あった輸出先候補の中から、弊社のマンパワーの事情に鑑みてベトナムに特化するという判断に至りました。GDP成長率が約7%、日本酒の輸出額が世界10位・10%以上の伸びで推移しており、中間層の割合が3割から4割という3点が選択の理由です。GDPの伸びと軌を一にして可処分所得の高い層が増加、その潜在需要を見越して今後5年10年の伸びが期待できるということもジェットロのシンポジウムで確認しました。数あるジェットロのツールの中でも「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」は弊社にとって大変有益なサービスでした。ディストリビューターや飲食店の訪問先候補リストを無料で提供を受けました。現地に住む方が調べてくれた貴重な情報でした。

今後は米国、欧州での販路拡大を目指して「挑戦」を続けたい

専門家の方と現地の候補先を訪れ、2018年2月にベトナム・ホーチミンの日本酒輸入代理店決定後、ベトナム政府への商品登録申請、5月から輸出が始まりました。取引先のお店でセミナーをする機会を得て、日本酒への理解を深めていただく努力もしております。現在弊社の輸出の割合は数%ですが、長期的には2割以上になりたいと考えています。「ミラノ万博」(2015年)に出品した際、欧州での好感触を得ました。最大の市場である米国にも国内代理店を通じて2017年から輸出を始めています。日本酒への興味度が高い米国、欧州は拡大を進めたい重要な地域と捉えています。創業1596年の弊社の行動規範は「不易流行」です。守るべきもの(不易)は頑なに守り、変えるべきもの(流行)は大胆に変えるということです。「江戸名所図会」にも描かれた酒舗豊島屋としての商いの心意気と、新しい顧客へ価値を提供する海外展開がそれらに当たります。ジェットロの力を適宜お借りしながら、「変えるべきもの」への挑戦を今後も進めて参りたいと考えています。



代表取締役社長
吉村 俊之 氏

「不易流行」の精神で海外へ。
大海のなかでの水先案内人は
ジェットロでした



専門家からのポイント

豊島屋本店は「東京の酒」ブランドの歴史を押し出しプレミアム清酒としてベトナムへの進出に取り組みました。現地代理店候補は国内最大手で取り扱いブランド数も多く新規取り扱いは難易度が高かったため、通常とは異なり、代理店の販売先となる料飲店開拓を先行し、その上で代理店と商談をする作戦を立案しました。プレゼン・セミナーを経て有力料飲店から販売開始の承諾を得て、この結果を持って輸入代理店との商談もクロージングに成功しました。末端開拓からスタートしたことが功を奏して、その後の継続的な輸出にもつながっています。



株式会社 内田コーポレーション

自動車生産が拡大するメキシコ市場で空圧工具の販売代理店を発掘し、2018年11月に販売代理店契約を締結。2019年5月から本格的に輸出を開始している

展開国・地域 2018年 メキシコ

企業情報 所在地: 東京都小平市 従業員数: 3名
設立: 1991年2月 URL: <http://uchidacorp.co.jp/>

事業内容 空圧工具、自動車部品の原材料の輸出版売



- 1 空圧工具の製品写真
- 2 工具使用の様子
- 3 メキシコ販売代理店の本社ビル
- 4 顧客との打ち合わせ時の写真



ジェットロの支援でメキシコ市場に再チャレンジ

2000年代初頭、メキシコへ空圧工具をスポットで輸出しましたがビジネスはそれっきりでした。ジェットロ・ビジネスライブラリーでメキシコの会社をリストアップしてレターを出してみても、返事がなく成果はありませんでした。メキシコ市場をどのように攻めていこうかと悩んでいたところ、2016年に小平商工会でジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の紹介を受け、メキシコ市場に再度チャレンジしようと決めて、専門家支援を申し込みました。無事採択され支援が始まると、何度か専門家の同行を得てメキシコに出張しました。メキシコ工具展示会を視察、ジェットロ・メキシコ事務所のブリーフィング、中小企業海外展開現地支援プラットフォームのサービスでリストアップしたメキシコの空圧工具の代理店候補企業の訪問など、メキシコ市場のFS調査を行いました。しかし、すぐには良い販売代理店候補には出会うことができませんでした。

信頼できる代理店候補企業の発掘と代理店契約締結

2018年初めのメキシコ出張の際、専門家が持つ現地人脈から米国製品を販売しているメキシコの販売代理店候補を紹介されました。米国会社はメキシコで4社の代理店と取引を行っており、紹介を受けたメキシコの販売代理店は商品の品揃え、価格面でうまくいっていないようでしたので、日本製が参入できるチャンスがあるのではないかとのことでした。このメキシコ代理店候補はメキシコ全土に優良顧客網を持ち、保守組織も充実している魅力ある企業で、また会社の雰囲気も良く、経営姿勢にも大変引かれました。まず最初に日本製の空圧工具がメキシコ市場に受け入れられるかどうかの市場調査のための有償サンプルを受注しました。市場の反応は好評だったので、代理店契約の交渉を進めました。専門家のアドバイスで代理店契約のドラフトを作成し、次に法務の専門家から契約書に関するアドバイスを受け、大変有益で参考になりました。

メキシコ市場の深耕そして他国への進出

数値目標にも合意し、2年間の販売代理店契約を2018年11月に締結しました。2019年5月に本格出荷を開始、今は次期受注を待っている状況です。日系物流会社に代理店まで訪問いただき輸送期間の短期化にも努めました。メキシコを目指した理由は、メキシコが世界第6位の自動車生産国であり今後も拡大すると感じたからです。代理店はメキシコ北部モンテレイという工業地帯に本社があり、空圧工具の信頼性、耐久性、および価格優位性を生かして今後とも大きな販売の伸びが期待できると考えています。代理店に製品に対する知識を深めてもらい、また現地のニーズを把握するために、代理店と一緒に現地最終ユーザーへ訪問・技術講習会を行い、安定的な輸出のための拡販を行いたいと考えています。今後は、メキシコでのさらなる販売増・代理店契約の更新交渉を行うと同時にコロンビアなどの中南米への海外展開も進めたいです。「新輸出大国コンソーシアム」によりメキシコへ再挑戦できたこと、ジェットロのさまざまな支援メニューを活用できたこと、そして、諦めずに努力を重ねてきたことがメキシコ進出成功への鍵ではないかと思えます。

内田コーポレーションは、メキシコの機械販売業者へのアプローチに成功するまで約2年間掛かりました。その原因は、当該国では日系企業の市場しかないという思い込みでした。しかし、取引相手が見つかるまでトライ&エラーをめぐりに続けた結果、プロフェッショナルの市場があり、そこに流通網を持つ適正な機械販売業者に同社の声掛けがようやく届いたのです。成果を上げたもう一つのポイントは、販売代理店契約書を作成・締結して米国流ビジネスに慣れた取引相手とスムーズに取引が開始できたことです。



代表取締役

内田 明氏

メキシコ市場に拡販したい
メード・イン・ジャパンの空圧工具を

専門家からのポイント





工業品

株式会社 ヒカリ

2017年に創業50周年を迎えた理美容シザーズの製造販売会社。2018年3月にシンガポールに現地法人を設立、2019年5月にはマレーシアで販売代理店を開店

展開国・地域 2018年 シンガポール
2019年 マレーシア

企業情報 所在地: 東京都板橋区 従業員数: 57名
設立: 1967年8月 URL: <http://www.hikari-scissors.com>

事業内容 理美容シザーズの製造販売、キューティクルニッパー製造販売



- 1 世界のヘアサロンで愛用されているヒカリシザーズ
- 2 マレーシア販売代理店
- 3 4 ロシアでのセミナーおよびカット実演の様子



世界的なスタイリストに愛用された手造りの逸品

弊社は、新潟県理容競技大会のチャンピオンであった先々代が刃物の研究のため、1967年に設立した有限会社光刃物研究所を前身としています。その後、東京と新潟に工場を建設し、販売会社の株式会社ヒカリ・プロダクツジャパンと合併して株式会社ヒカリとなったのは2000年のことです。弊社の理美容シザーズは、「コンピューターを凌ぐ手造りの技」をモットーに、手造りで仕上げられています。日本刀からヒントを得たハマグリ刃と呼ばれる微妙な曲線を職人が研磨・調整して、均一な力でスーッと切れる他者に模倣ができない独特の切れ味が特徴です。ヴィダル・サスーンやポール・ミッチェルといった世界的なスタイリストにも弊社のシザーズは愛用され、世界中のスタイリストに認められています。私自身も美容師の経験を生かして、1年のうち半分以上は世界中を飛び回り、カットセミナーを行うことで弊社の製品を使った新しいカット技術の普及に努めています。

お客様第一に、ジェットロの莫大な情報を活用して

海外展開は、1970年ごろに創業者が米国の個人と現地法人を設立し、以降欧州やアジアなど17カ国に販売店を設置してきました。しかし、多くの販売店はスタイリスト個人が弊社の技術に惚れ込み自ら販売店になることを希望され、研磨研修を日本で受けることを条件に、研磨できる販売店として育ててきました。そんな中、シンガポールの個人営業の販売店が2015年に健康の問題で廃業しました。顧客リストを残していなかったため、弊社が代わってアフターサービスをすることもできず頭を痛めていました。対応策を求めて東京都中小企業振興公社などに相談したところ、ジェットロを勧められました。2年間もアフターサービスを受けられていないお客様のことを考えると、自社でゼロから調べて進出するよりもジェットロの莫大な情報を活用した方が早いと判断し、2017年8月にジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援に応募・採択されました。専門家からまず提案されたのはシンガポールで研磨キャンペーンを行うことでした。

自ら海外展開の手法を取得し、さらなる拡大を目指す

2018年3月に現地法人を立ち上げ、1カ月の告知期間を設けて、ジェットロから紹介された新たなパートナーと一緒に現地で1週間シザーズの研磨をしました。日付が変わっても研磨が終わらない日もあるほどの数が集まり、それまでに販売した約半数のお客様が持ってきたのではないかと思います。同時に、新規顧客の開拓も行った結果、シンガポールでの販売を無事再開できました。専門家には現地法人設立のノウハウのみならず、二人三脚でロードマップを作成したことで、目標を明確化し、いつまでに何をやればいいのか、課題対応のために何を行ったらいいのかを学びました。また、今後の海外展開拡大に向けて、ばらばらであった国内・海外の体制を一つにすることにより、今まで以上にお互いに協力することができるようになりました。専門家から学んだ手法を生かし、2019年5月に18カ国目となるマレーシアでも販売店契約を締結することができました。2019年度は理美容の発祥の地である欧州へのさらなる展開を図っていきます。

東京より発信したい
世界最高の理美容シザーズの技術を
コンピューターを凌ぐ手造りの技。

代表取締役社長
高橋 伸一 氏



ジェットロ東京からの
ポイント

ヒカリの理美容シザーズは、創業者が研究して作り上げた刃付け技術であり、世界中の美容師に認められています。シンガポール販売店の廃業をきっかけに、ジェットロの支援を受けてシンガポールの現地法人設立や新たな販売店の発掘をすることができました。成功のポイントは、何と言っても同社の刃付けと研磨技術の魅力に引かれる顧客がいることですが、ジェットロ専門家と二人三脚でロードマップを作成することにより、何をいつまでに準備したらいいかなどの目標が明確になったことも挙げられます。欧州展開に向け、ジェットロや内外の組織・人脈を活用した成功を期待します。



株式会社 守半總本舗

伝統的な地域産業である大森海苔の伝統製法を継承する海苔とお茶の専門店を展開。同様に、日本伝統楽器である和太鼓のプロ奏者でもあり、食と音楽のコラボレーションで香港、シンガポール市場を開拓し、さらにタイ、欧州への進出を図る

展開国・地域 2017年 香港
2018年 シンガポール
2019年 タイ

企業情報 所在地: 東京都大田区 従業員数: 25名
設立: 1969年9月 URL: <http://morihan.co.jp/>

事業内容 海苔とお茶の販売



- 1 江戸っ子も愛した大森海苔「本場大森乾海苔 頂(いただき)」
- 2 香港行政20周年記念で和太鼓パフォーマンス
- 3 幕張FOODEX JAPANに出展
- 4 香港FOODEXPOでの出展風景



始まりは幕張で開催されたFOODEX JAPANから

大森(東京都大田区)は江戸時代からの歴史を受け継ぐ海苔生産の要の地であり、守半總本舗も90年を越える伝統を持つ老舗です。昨今の日本の海苔市場は残念ながら停滞気味のため、その状況を打開すべく同業若手で一念発起し新製品を共同開発しました。幕張で開催されたFOODEX JAPAN 2017に出展したところ、接触してきたバイヤーの半分以上が外国人でした。以前、英国人から「この黒い紙の様なものは何?」と言われたトラウマがあったものの、海外でも受け入れられるのではと思い直しました。また、私の主催する日本伝統の和太鼓プロチームが、たまたま同時期に駐リニア日本大使に招へいされパフォーマンスを披露しました。その際、大使から勧められて同地の農業関係展示会で、大使館の料理人が手巻き寿司に弊社の海苔を使用、紹介されました。その時、実はリニアでは寿司屋が多いと聞いて、ここでも海苔の海外での可能性を感じました。そこへ前述の展示会で初老の紳士から「輸出に興味ありませんか?」との問いを受けました。

香港在住経験25年のジェットロ専門家とのめぐり逢い

声を掛けたのは、香港在住歴25年というジェットロ「新大国コンソーシアム」の専門家でした。海外の可能性を感じていたので、早速支援を申し込み、専門家と二人三脚での海外市場開拓が始まりました。シンガポールを拠点として東南アジア市場を開拓したら?とのジェットロの助言をもとに、シンガポールからも多数バイヤーが来訪し、専門家の地の利もある香港のFOODEXPOを視察。その後すぐに専門家のアレンジで香港出張。日本人商工会議所、日本人倶楽部、高級日本食料理店の料理長を立て続けに訪問。和太鼓が功を奏し、商工会議所からは、香港行政20周年記念式典でのパフォーマンスを頼まれるとともに手巻き寿司提供の機会を得ました。また、料理長にも、海苔の品質、食感、味を気に入ってもらい、お店で使用するだけでなく、シンガポールなどの料理人仲間にも紹介してもらえました。幸い、香港市場では手巻き寿司文化が浸透しており、海苔の販売は順調に進んでいます。

地域産業活性化と日本文化の海外普及へ

今後の計画は、大森乾海苔の組合で地域団体商標を取ることです。これから申請を行い、うまくいけば2019年中に取得予定です。さらに、来年度はその国際版ともいえる「GI」の取得を計画しています。取得後は、「本場大森乾海苔」の知名度を上げ、和太鼓とともに日本食文化の海外普及への一翼を担いたいと思っています。また、東南アジア市場を攻略後、次は、ポーランドから和太鼓の招へいを受けていることもあり、欧州市場への進出を考えています。海外市場への進出は、小さな企業にとってはハードルが高いものですが、自社製品の品質、競争力に自信があれば、思い切って一步踏み出してみると結構評価をもらえると思います。また、そこには違う文化、違う世界があり、日本を見る目も変わって、今までの固定概念が払拭され、目から鱗が落ちることも多いと思います。最後に、経験豊富な専門家に声を掛けられたという幸運もありましたが、一步踏み出してみてもよかったと思います。



代表取締役社長
湯澤 元一 氏

海の外に一步踏み出すことが大事。
踏み出せば、世界が変わり見え方も変わる。
既成の固定概念が払拭される

専門家からのポイント



海外の和食の代表格「寿司」に欠かせない海苔も、近年隣国製品との国際競争にさらされている状況にあります。守半總本舗は、地元東京・大森の海苔問屋業界有志とともに、今は歴史となった「大森海苔」の伝統製法を他県の実験農場で見事に再現されました。専門家が調査・リスト化した、香港・シンガポールの和食店・輸入業者の情報をもとに、質の良い海苔を求める事業者を開拓されました。特徴ある伝統製法の復刻品を、直接マーケティングすることで、地元層にも人気の海外寿司店の商材採用に成功されました。

株式会社 フライハイ

2013年にニッチ市場向けゴルフクラブ、ヘッドビジネスを開始。日本での高評価を背景に海外からの引き合いを入手。ジェット口の協力も得て、ベトナム、中国、韓国などへ自社ブランド「THE-G」「GXD」およびOEMブランドで海外展開中

展開国・地域 2016年 韓国、中国
2017年 ベトナム

企業情報 所在地: 東京都千代田区 従業員数: 4名
設立: 2013年7月 URL: <http://freiheit.co.jp/>

事業内容 ゴルフ用品の企画・販売

1 フライハイの自社ブランドゴルフクラブ「THE-G Ti HYBRID」

2 3 ハノイでの試打会の様子



きっかけはウェブサイトへの海外からの問い合わせ

ゴルフビジネスで培った経験、知識、人脈に加え、クラブ造形、デザイン、重心設計などの商品力をもって大手メーカーが参入しづらいニッチ市場に向けたゴルフヘッドビジネスに取り組みました。2013年のことです。正統派ゴルフの系譜に最新の技術を取り入れた製品開発を行い、取扱工房にてスイングに合わせたフィッティングを経てクラブを組み立てるスタイルのビジネスで、顧客ニーズに合わせたクラブヘッド製作などを行っていました。日本の雑誌で高評価を何度かいただき、また各取扱工房が頻りにSNSで取り上げてくれたお陰で日本での認知度が上がってきた2015～16年ごろに、海外からいくつかの引き合いが来ました。日本での評判を知り、各々の国で独占代理店になりたいというものでした。その国にまだ進出していないジャパンブランドのフライハイブランドを取り扱いたいということです。日本市場の今後を考え、海外展開は事業拡大のチャンスと捉えました。

考え込むより、経験ある人を巻き込む

しかしながら、与信、ビジネスで決めるべき条件などについての知見がなく、まず東京商工会議所、信用金庫を訪れました。そこでジェット口を紹介いただきました。海外市場、進出ターゲット国の風習、文化についての基本的な認識もない状態からの出発でしたが、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家の協力もあり徐々に海外ビジネスへの理解が深まっていきました。ジェット口には、海外コーディネーター、NEXI(日本貿易保険)、INPIT(工業所有権情報・研修館)との打ち合わせも設定してもらい、日本で行われたジャパンゴルフフェアで知り合った韓国人との韓国でのビジネス、日本在住の中国人を経由しての中国ビジネスも開始することができました。知見を持った経験あるジェット口の専門家の協力を得たことが非常に有益だったと思っています。また、ジェット口・ハノイ、ジェット口・ホーチミン事務所への訪問のアレンジもしてもらい、そこで紹介されたベトナム人通訳の方は今でも仕事上で頼りにしています。

良いものを違いのわかる世界の人々へ

商標登録も行い、ある程度のビジネス基盤ができてきました。ゴルフへの拘りの強いニッチ市場で本当に良いものを広めていきたいと考えています。そのための販売チャネルとして、各々の顧客にフィッティングを行う工房を大事にしたいと考えています。また、同時にOEMビジネスとしてアジア人の慣習・文化・好みにあった商品づくりを始めようとしています。中国向けにはサンプルができ、ベトナム向けにもカラフルでアイキャッチングな商品を作る計画でいます。各々の国・地域の方が良いと思うクラブを提供したい、これは少量であっても製品化できるフライハイの強みを生かしたビジネスです。国内市場の伸びは期待できないので、経験ある人の知見を活用して、ニッチ市場を目指したい。アジアの人たちの感性を大事に、正統派ゴルフの系譜を大事にして、良いものが分かる世界の人々に届けていきたい。そこにフライハイの未来があると信じています。

良いものが分かる世界の人々に
正統派ゴルフクラブの系譜を大事にして
本当に良いものを届けていきたい

代表取締役

高橋 智礼 氏



専門家からのポイント

フライハイのアジアでの販路開拓に対する「想い・ビジョン」を伺い、ゴルフブームが起きつつあり、持続的な経済成長が見込めるベトナムを新たな対象国としました。ホーチミン・ハノイでの市場調査および現地パートナーとの複数回に渡る商談とデモクラブ提供の結果、同社製ハイエンド仕様の各種クラブヘッドパーツは高い評価と販売実績を得ることができました。さらなる安定的な輸出ビジネスの拡大へ向け、販促イベント開催などを含めた拡販戦略の立案・知財管理・物流改善・リスク管理といった幅広い分野での支援を継続中です。



伸和コントロールズ株式会社

1980年代から日本国内の半導体製造装置メーカーに温調装置を納入。近年は、より大きな成長を見込める北米、アジアへの直接販売に注力している。2017年に米国現地法人を設立した

展開国・地域 2017年 米国

企業情報 所在地: 神奈川県川崎市 従業員数: 462名
設立: 1967年12月 URL: <https://www.shinwa-cont.com/>

事業内容 精密温調装置、超高純度空気供給システム、ドライエア供給装置、真空チャンバー、ソレノイドバルブ、モーターバルブの開発、設計および製造、販売



- 1 本社外観
- 2 精密空調・チラー複合機
- 3 宇宙ステーション補給機「こうのとり」搭載の回収カプセルに採用された直動電磁弁



さらなる成長を目指すなら海外へ

弊社は1980年代から、日本国内の半導体製造装置メーカーに製造装置向けの温調装置を納め、完成品が海外へ輸出されるという形で間接的に輸出していました。日本では半導体工場がどんどんなくなっていき、主な市場が、韓国、台湾、中国、米国へ移っていました。それらの市場でも弊社の製品が動いていて、修理も行っていますが、日本国内で新しいお客さんを探すのは難しいですね。縮小していく国内のお客さんに付いているだけでは成長は見込めない。技術的にも取り残される感があり、最先端の技術を共有し、これまでとは違う考え方のお客さんとビジネスをすることで面白みを見出したいと思うようになりました。海外の製造装置メーカーともビジネスしないと拡大できないと考え、2015年から米国進出に向けて活動を開始しました。

米国進出に当たり何もノウハウがなくジェットロに相談

製造装置メーカーは日本と米国が強いのですが、まだまだ半導体技術の多くが米国発ですから、米国に拠点があれば最新の技術動向を早期にキャッチできます。しかし、米国に進出するに当たって弊社には何もノウハウがなく、ご指導をいただける機会を探していました。そこで、最初に相談したのがジェットロでした。2017年から「新輸出大国コンソーシアム」の専門家が付けてくれて、現地法人の設立を支援してもらいました。弁護士事務所、会計事務所などの紹介を受け、設立に向けての方法を相談しました。新規顧客開拓のため、現地の製造装置メーカーにプレゼンするのは大変なことです。そこに食い込むためにはどうすればよいかを相談すると、展示会や、リンクインなどのSNSを使うなどのアドバイスと通訳の紹介などもサポートしていただき、非常に助かりました。

欧米ではスピード感が大事

海外の顧客から聞く話で、日本のメーカーは動きが遅いとよく耳にします。商談から、提案をし、修正して、試作機を持っていき、不具合を直す。お客さんが3カ月後でもいいと言うので正直に3カ月後に持っていくと、お客さんの開発プロセスもあり、もう間に合ってるよとなることがあります。なので、スピード感が大事だと思います。欧米は取引先をムダに増やすことをしない傾向があり、期限を守るだけでなく、スピード感のある会社が重宝されます。国内市場だけでビジネスが成立したころの古い会社の体質から変わらないと未来がないと思います。待たなしの切迫感を持ってやるべきでしょう。また、米国はドライな感じがするかもしれませんが、技術者同士の信頼関係も重要です。過去に流れた話でも、覚えていてくれて後で声を掛けてくれることがあります。諦めずに執念深く待つということも大切です。



取締役 専務執行役員
経営企画本部長
未来事業創成クラスタ長

山本 拓司 氏

業界の最先端の地で
最新の技術を共有したい

ジェットロ横浜からの
ポイント



半導体製造装置の温度調整装置メーカーの伸和コントロールズは、国内半導体製造装置メーカー経由で納めている温調装置の米国での整備ニーズに応えるべく米国法人を設立、並行して同国の半導体製造装置大手に製品売込を行ってきました。その結果、同米国企業からの製品成約はもとより、現法を通じて同地での修理事業の拡大にも成功しました。成功のポイントはターゲットを明確にしたこと、製品説明から製品試作提供まで相手のニーズへの応答速度が速かったこと、ジェットロ・サンフランシスコ事務所を含め内外のさまざまな組織・人脈を駆使したことにあると思います。

日本データスキル 株式会社



- 1 ミャンマーデータスキルのエントランス
- 2 同事務所入口の様子
- 3 同社の現地従業員
- 4 同社で行われている、技術発表会の様子



企業からの依頼によりソフトウェアを開発、システムコンサルティングなどを行っているが、生産性向上のため中国に合弁企業として進出。しかし、人件費高騰により、ミャンマーに現地法人ミャンマーデータスキルを設立した

展開国・地域 2012年 中国
2014年 ミャンマー

企業情報 所在地: 神奈川県横浜市 従業員数: 369名
設立: 1974年4月 URL: <http://www.nds.co.jp/>

事業内容 情報サービス業 / ソフトウェア開発 / システムコンサルティング / 海外オフショアサービス

ミャンマー人は、日本人と気質や感覚が近い

弊社は企業からの依頼によりソフトウェアを開発する会社です。今後日本人の技術者が減ってくると思われる懸念や、技術者を安価な人件費で雇えることを考慮し、生産性向上のためまず中国へ進出しました。しかし、中国での人件費も高騰し、チャイナプラスワンということでベトナムやインドなども検討しました。2014年ごろにミャンマーへ視察に行きました。ちょうど日本からさまざまな企業がミャンマーへ進出していたタイミングで、第一次の進出ピークがミャンマーにきていました。ミャンマー人の気質は日本人と近く、ソフトウェア技術者も比較的多くて見つけやすい。人件費も中国の3分の1くらいということで、ミャンマーへ進出することにしました。ミャンマー人が日本人と協業してノウハウを勉強することによって、ミャンマーが豊かになる。豊かになった国は支えてくれた国と一緒に成長しようとするところがありますので、我々もさらに充実したビジネスを展開できるだろうというのも進出した理由の一つとしてありました。

信頼できるコンサルタントの紹介が大きかった

最初はミャンマーのコンサルタントに相談しましたが費用が見合わなかったため、横浜企業経営支援財団に相談しました。そうこうしているところジェット口からセミナーの案内があり、そこから話がとんとん拍子に進みました。ゼロからの会社設立は初めてだったので、ジェット口「新輸出大国コンソーシアム」の専門家に一から十までお世話になりました。その中でも現地で信頼できるコンサルタントを紹介してもらったのがすごく大きかったですね。自分たちの力だけでは絶対にできなかったと思います。会社を作るにあたってどのような準備が必要かというロードマップ作成指導や、申請書を作成するコンサルタント、提出先などを紹介してもらいました。ジェット口・ミャンマー事務所でも、日本企業の情報や、現地では3カ月ごとに法改正などが行われるなどの細かい情報を教えてもらいました。加えて、現地の日本人会ではお客さんが見つかることもあり、非常に助かっています。

ミャンマーは、今が進出するいい時期

ミャンマーは日本から進出する会社も増えているようですし、これからまだまだ伸びて行く国だと思います。ミャンマーは中国からの輸入が中心となっている国ですが、将来的には輸出へ転換する時期が来るはずですが、今は対外債務が多い状況にあります。いずれ輸出で外貨を稼いで安定してきたころに進出しても、もう遅いといわれています。まさに今が進出するいい時期でしょう。ただ、ミャンマーは物流においてタイから陸送で荷物を運ぼうとしても、タイの車は右ハンドルですがミャンマーは右ハンドルが通行禁止。そのため国境で荷物を別の車に積み変えなくてはならないといった現地特有の問題があります。他にも物を作るのに部品がなく、電気が足りないから大きな工場を建てようとするのも難しい。電気の問題が解決するのは2021年だといわれていますので、今から2021年を目指して工場進出するのがよいのではないのでしょうか。インターネットに載ってないことも多いので、ぜひジェット口を活用して、情報をこまめに取った方がよいと思います。



執行役員
海外システム本部 本部長
高尾 昌宏 氏

ミャンマーは、これから
まだまだ伸びて行く
国だと思います



専門家からのポイント

チャイナプラスワンの一環でミャンマーへの現地法人設立を検討。現地法人設立のためのノウハウがなく、支援を求められました。ミャンマーの情報がない中、現地のコンサルタント・金融機関などとの面談を行い、現地法人設立手続きに関する情報収集・事前準備を行いました。また、法人設立に必要な書類やその他法律については、一つのミスが本支援の長期化をもたらすため、ミスが許されず、細心の注意を払いました。市場調査から始め、法人設立まで至ったIT企業の海外進出の模範となる進出成功事例の一つであると感じています。



株式会社 ナカヤ

2008年、世界初となる自己集塵システム「トルネード」の開発に成功。2016年12月に大手電動工具メーカーとOEM製造契約を締結、ドイツを拠点として欧州各国へ製品供給を開始。2017年5月には米国でも製品供給を開始

展開国・地域

2016年 欧州
2017年 米国

企業
情報

所在地: 新潟県三条市 従業員数: 10名

設立: 1986年6月 URL: <http://www.5d.biglobe.ne.jp/~nky/>

事業
内容

建築用工具の開発・設計・販売



- 1 ローチカスマーとなったドイツ「TTI 社」プロジェクトメンバーとのミーティング
- 2 「TTI 社」における性能評価試験。法規制のその先を読んで開発する
- 3 海外展開のきっかけとなった自己集塵システム「トルネード」は集塵率90%
- 4 集塵率96%の集塵カバー「ダストタンク」でクリーンな現場が実現した



見本市出展を経て挑んだスポット輸出は今では反面教師

2000年初頭から欧州において粉塵排出に規制化の動きがあるという情報を早い段階で得ていました。ならば法規制をクリアする製品は、やがて「買わざるを得ないモノになる」と確信し、世界初の自己集塵システム「トルネード」の開発に挑みました。法規制が動き出す中で、2010年ケルン国際工具見本市に出展しました。そのとき百数十社からの引き合いがあったものの、今も取り引きが続いているところは、実は一件もありません。こちらの準備不足と経験不足もあり、取り引き相手の要望に振り回されました。ケルン国際工具見本市への出展はいろいろな意味で反面教師です。また海外展開にあたり金銭面の負担は大きな壁となりました。弊社の場合、卸からメーカーへの転身を図っていた時期に、ちょうどリーマンショックが重なり、予算の捻出が難しい場面が度々ありました。しかし、今後国内市場が徐々に縮小していくのが明確な状況下で、国内が沈んでも海外でバランスが取れる体制を作ることが重要だと信じていました。なかなか結果が出なかった時も地道に海外展開を進めていったことが結果として今につながっていると思います。

専門家の助言で取引企業との交渉・契約に成功

さあ海外に進出して行こうという時に相談したのがジェット口。私も技術者上がりで最初は何も分からなくて、基本的なことをまず教えてもらいました。やがて大手電動工具メーカーの方から OEM 化の提案を頻りに持ちかけられるようになってきました。そのころちょうどジェット口「新輸出大国コンソーシアム」に採択され、専門家を派遣してもらいました。OEM 候補先を専門家と一緒に初めて訪問し、打ち合わせを行った際は、「安易に約束してはいけない」とことや、逆に「ここは呑むしかない」ところをリアルタイムでアドバイスを受け、プロジェクトの進め方をスムーズに取り決めることができました。また具体的な契約書案の内容を精査、訂正すべき箇所などを一緒に考えてもらったお陰で無事に大手電動工具メーカーとのOEM製造契約を締結できました。お客様からは「電動工具用の集塵システムというニッチ市場で、ここまで拘りを持って作り込まれた製品は他にない」という評価をいただきました。開発において、現地のニーズに合ったものを作るのは大前提ですが、そのうえで市場にある競合品と比べて明確な優位性を持つ製品にまで作り込む必要があると考えています。開発製品は可能な限りハイエンド仕様に絞り、価格競争に持ち込まないことも有効な戦略の一つだと思います。

「まだ世の中にないモノ」を創り出す挑戦は永遠に続く

欧州への輸出で不可欠な品質保証CEマーキングの表示にあたり、SGS-FIMKO（フィンランドの規格認証機関）へ各種評価試験を委託しました。同社は業界最大手であり、弊社のような小規模事業者にとっては敷居の高い相手ではありましたが、会って話すと、本来有償の情報も打ち合わせの流れの中で親切に教えてくれました。欧州では全体のルールの下に各国独自の細かい規制があったりします。情報の収集は海外展開には必須ですので、ここは時間と費用をかけてでも注力すべきポイントと捉えています。三条市は「モノづくり」の街といわれています。私は、世の中にないもの、あってもそれを圧倒するものを作り出してこそ「モノづくり」だと思っています。常に早く情報をキャッチして、次々と開発を続けなければいけないところがプレッシャーでもあり、面白いところでもあります。次は何に向かうか、どこを狙おうかと、これは永遠に続く「挑戦」なのです。



「やがて必ず必要になるモノ」を先読みして創り出す

代表取締役

衛藤 直哉 氏

専門家からのポイント



海外市場開拓の経験がないことで、特に、外国企業との商談・契約交渉・契約書作成に支援を求められました。欧米メーカーとの競争を制し有力顧客と長期輸出契約を締結できたのは、優れた技術力による輸出先国（欧米）の環境規制法に適合した新製品開発がポイントです。戦略面ではターゲットをピンポイントに選定し、集中的に商談訪問・試作品提供・試験立ち会いを行い相手側の信頼を得ました。交渉相手が大企業であったことから、不利な契約条件を押し付けられないように契約交渉場面で細心の注意を払いました。

アステージ 株式会社



1 International Home + Houseware Show(シカゴ)のブース

2 従来にない優れたデザイン性のプラスチック収納ケース

3 現地オフィスのイメージ

4 即納体制を実現するための現地倉庫



DIY・木材関連品・園芸用品・レジャー・文具・家庭用品・収納用品などのプラスチック成型品の企画販売を行う。2015年から米国向けに輸出開始。2018年に米国・ニューヨークに現地法人を設立

展開国・地域 2018年 米国

企業情報 所在地: 新潟県燕市 従業員数: 113名
 設立: 1973年6月 URL: <http://www.astage.jp/>
 事業内容 DIY・木材関連品・園芸用品・レジャー・文具・家庭用品・
 収納用品などのプラスチック成型品の企画販売

代理店契約終了を契機として現地法人設立へ

弊社製品の販売先はこれまで日本国内のホームセンター、量販店が主流でしたが、店舗数、売り上げが頭打ちとなり、2010年ごろから海外向け輸出をスタート、アジアを中心に輸出実績があります。海外の中でも、特に米国はその市場規模の大きさから販路開拓に注力。デザイン性の高いプラスチック製収納ケースを開発し、シカゴのInternational Home + Houseware Showに継続出展し、取引先獲得に努力してきました。2015年に米国小売店との取引が決まり、最初の3年間はニューヨークの代理店経由で輸出しました。3年後の代理店契約終了時には客先も増えたので、今度は弊社で独り立ちして米国内のスムーズな商流確立、現地に根差した営業活動を目的として、現地法人設立を決めました。

米国の経験豊富な専門家が法人設立・運営の土台作りまで支援

法人設立の立地は、時代が変わってきているとはいえ、市場の中心、最先端の情報発信地であり、情報収集もできるニューヨークにしました。法人設立を決めてから最も苦労したのが法規関係で、設立手続き、税務会計など全く分からない状態でした。そこで2017年からジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を受けることにしました。専門家は米国の経験豊富で、法人登記から現地人材の雇用、法人運営の土台づくりまでのアドバイスのほか、税務会計の弁護士・会計士、物流業者の紹介や現地出張にも同行してもらい、大変ありがたく勉強にもなりました。同時期に西海岸の倉庫での在庫確保も進めました。2018年7月に無事登記を終え、現在はショールームを兼ねたオフィス物件を検討中です。

将来は現地ニーズに合った製品づくりを目指す

現地法人を作ったメリットとして、新規商談先に米国内の法人があることで安心感につながる点、米国内の倉庫からのオンタイムデリバリーによる即納体制を持つことができた点が大きいです。今後はEコマース参入に向け、現地在庫のメリットを生かせるオンラインに強い業者との取り組みを率先したいと考えています。また米国法人のマーケティングで生のニーズを捉え、海外工場の必要性も視野に入れながら製品開発に注力していきます。今回の取り組みを通じて言えるのは、海外展開の際は「まずはジェットロに聞く」ことです。専門家のアドバイスに加え、ジェットロ新潟から入手した法人設立手続きの関連資料、弁護士・会計士リスト、現地事務所でのブリーフィングなどとても有用でした。弊社の規模だと、通常は輸出入経験がある人を採用して、その人のやり方で海外を目指すパターンが多いですが、個人の少ない経験に基づく場合、スムーズにいかないこともあると聞きます。その点、ジェットロの専門家は経験豊富で信頼でき、きちんと足元を固めながら法人設立を進める方法を教えてもらって、感謝しています。



海外展開の際は
 まずジェットロに聞く
 ことです

専務取締役

須田 賢一郎 氏



専門家からのポイント

アステージの目標は、米国での現地法人設立でした。ジェットロの弁護士、会計士リストから何社か選択し、まずメールでのやりとりで見積もりなどの依頼方法をご指導しました。また先方の回答に関するコメント、返事の仕方をご指導することで、費用やパフォーマンスに関する判断経験を積んでいただきました。一方同社は米国での組織運営に関し、具体的なアイデアをお持ちでなかったため、自力で作成できるようビジネスモデルや業務記述などをレクチャーし、都度問題点を説明したのが効果的であったと思います。結果スムーズに現地法人設立ができました。



株式会社 山宝

若者向けのファッションジュエリーを中心に企画からデザイン、製造、販売までを一貫して手掛ける。2017年度に台湾企業と代理店契約を締結。2018年度には中国にも開拓の裾野を広げ、北京と上海で代理店契約締結

展開国・地域

2017年 台湾
2018年 中国

企業
情報

所在地: 山梨県甲府市 従業員数: 17名
設立: 1963年1月 URL: <https://www.sanpoh-jewelry.jp/about.html>

事業
内容

ジュエリー全般の企画、デザイン、製造、販売



- 1 代表的なジュエリー商品
- 2 香港ジュエリーフェア出展ブースの様子
- 3 女性社員で成り立つ職場



香港ジュエリーフェアを足掛かりに海外への販路開拓に着手

国内のジュエリー企業に対しデザインの企画提案から製造販売までを一貫して手掛けるODMメインの事業内容から、海外に目を向けるきっかけとなったのは、10年程前に同業者とともに香港ジュエリーフェアに出展したことでした。香港フェアは、世界中のジュエリー企業が集まる業界内最大の展示商談会の場であり、そこで目にした活気溢れる「商い」に心が躍りました。以降、毎年同フェアに出展し、海外バイヤーとの商談実績を積み上げる中で、弊社の海外への販路を切り開いて参りました。ジュエリーは景気に左右される嗜好品であるため、売上げが不安定な時期が長引くことも多いです。国内の顧客基盤だけでは将来的な弊社の繁栄は難しいと捉え、海外売上げをさらに伸ばしていこうという想いから、近隣地域で日本のファッションが好まれやすい台湾やアジア最大のマーケットである中国へと裾野を広げていくことになりました。

専門家の知識や経験を頼りに第一歩を踏み出すことが一番の近道

いざ海外に販路を見つけると言っても、言葉や文化、商習慣が異なる国や地域にどのようにアプローチを進めていけばよいのかはもとより、何から手をつければよいのかさえ分かりませんでした。ジェット口のセミナーや貿易相談を受けていくうちに、「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援を紹介され、幸運にも審査を通過し、事業計画の進行に相応しい専門家の派遣を受けました。海外企業を相手に取引開始の糸口を模索するにあたっての条件面の提示の仕方や応酬話法、契約手続きや代金回収に至るまで、社内に来て丁寧にノウハウを教えてもらったほか、海外出張での商談同席までサポートしてもらった結果、台湾や中国(北京、上海)で代理店契約を締結することができました。自身の経験から、現地に精通した専門家の知識や経験は最大の武器であり、まずはジェット口のような専門機関の門を叩いてみるのが一番の近道であると感じています。

自社の強みを付加価値として海外に発信してみることが肝要

弊社は私も含め社員の大半が女性であり、女性ならではのファッションセンスや拘りを商品に反映させています。ジュエリーの主要なターゲットは過去から現在に至るまで女性に変わりなく、「どのようにデザインしたら受け入れられるか」「自分がお客様の立場ならこうしたい」など、同性を意識した視点を重視しながら女性のデザイナーや営業担当が活躍しています。このような姿勢が、最先端のファッションを追いかける台湾や中国の働く若い女性にも通じ、受け入れられているのだと自負しています。女性社員が多いということはあくまで弊社特有の事情ではありますが、それぞれ独自の強みはどの企業にも必ずあると思います。その強みを付加価値として海外に発信することで、海外のパートナーへの訴求力に弾みがつくかもしれません。弊社は2019年4月に中国人社員を営業戦力として採用し、中国における新市場開拓のほかASEAN諸国にも展開していく予定です。弊社の海外販路開拓もまだまだ道半ばです。



代表取締役

田中 由美氏

今日の第一歩は僅かな前進でも
たくさんの一歩が積み重なれば
未来への大きな進歩につながる

専門家からのポイント



山宝は2017年に台湾企業との販売代理店契約した経験をもとに、翌2018年に中国のネット販売企業2社と契約を交わしました。開始時は少量の取引でしたが、デザインや品質など丁寧な対応と日本の流行デザインの継続発信で強い信頼関係を築き、不良品、発送ミス撲滅など社内の検品体制を強化し、また切れ目ないコンタクトを取ったことで次第に商談額も増えました。専門家としては、社長に現地視察を進言し訪問いただいたことで、信頼関係が大きく前進したことを実感していただきました。



工業品

藤精機株式会社



- 1 米国人スタッフのストレイリー・ウィリアムさん。米国工場で営業を担当するため山梨本社で研修中
- 2 米国のエンジニアリング会社の設計で製作した災害時の津波避難用救命装置「サバイバルカプセル」
- 3 米国工場には、試作品加工に特化した最新の3Dレーザー・プレスブレーキ・ウェルディングマシンを導入予定



板金、プレス・金型、マシニング、設計開発、難加工・複合加工など幅広い分野での加工を、試作から量産まで手掛ける。2018年5月に米国・ロサンゼルスに米国現地法人設立。工場は2019年7月に稼働予定

展開国・地域 2018年 米国

企業情報 所在地: 山梨県中巨摩郡 従業員数: 89名
設立: 1968年11月 URL: fuji-seiki.com/jp

事業内容 設計開発・精密钣金加工(レーザーカット、ベンディング、ウェルディング、パイプフレーム製作)・プレス金型製作・プレス加工・マシニング加工・CFRP加工

19歳で圧倒された米国へ、念願の進出

19歳の時に米国へ短期留学したのですが、そのスケールやダイナミックさ、体験することの全てにカルチャーショックを受けました。「いつかは米国で……」という想いをずっと持っていましたが、今回の進出で、それがようやく叶いました。ただ、最初に米国進出を社内で発表した時はみんながきょんととしていて、ほとんど反応がありませんでした。それでも一人ずつ実際に米国へ連れて行くと、みんなの意識が変わるようで、どんどん「同志」が増えていきましたね。今では社内一丸となって米国進出を成功させるという気持ちを持っていて感じています。進出した場所は、ロサンゼルス南のラグーナヒルズです。この周辺にはイノベーションを起こそうとしている企業がたくさんあり、そこから試作品の加工を受注します。日本の技術力の高さを生かした、難易度の高い加工を誠意を持って対応することによって勝負できると確信しています。

現地での交渉はジェットロ専門家の迫力がすごかった

米国進出の決断を促したきっかけは、ジェットロ主催の商談会「Japan Innovation Showcase at FCA」でした。そこが「新輸出大国コンソーシアム」を知るきっかけとなりました。米国に行けば行くほどマーケットがある、全米のスタートアップ企業がお客さんになる可能性があると感じました。現地に自社工場を購入したのですが、その際にジェットロの専門家が一緒になって現地の不動産屋と英語で交渉してくれて助かりました。向こうは非常にタフなネゴシエーションをしてくるのですが、ジェットロの専門家の迫力もすごかった！我々だけではとても交渉できなかったと思います。工場は2019年7月に稼働を開始し、営業は米国人スタッフが担当します。今は、弊社の山梨工場でどんなものが作れるのかを学んでもらっています。私が感じたのは米国ではコストよりも技術を評価してくれるという点です。現地のオフィスをほかの日本企業にも開放して、サポート体制を作り、一緒に米国で「メイド・イン・ジャパン」の技術を広めていきたいと思っています。

「いろいろなことができる」が藤精機のカラー

私が会社を引き継いだのはちょうどリーマンショックの時に、売り上げがピーク時の3分の1にまで減っていました。そこで、何かひとつの技術に頼らず、また日本だけでなく海外へも展開して「リスクの分散」をしなければと考えるようになりました。コンサルタントの方によく「藤精機にしかないストロングポイントは何か？」と聞かれますが、それができないことが私たちのカラー。プレス・金型製作、マシニング、板金、複合加工、設計・デザイン、何でもできる。そういった技術があるからこそ、米国でも要望される試作品づくりにフレキシブルに対応できると考えています。今後は航空・宇宙関連事業、燃料電池の分野にも進出していきます。海外進出は夢と強い想いを持つことが大切だと感じました。人手不足といわれていますが、新卒採用をはじめ、スタッフ採用も順調です。これも海外進出というキーワードが大きく影響しているのだと思います。



19歳のときに
米国で抱いた夢
その想いが実現します

代表取締役/CEO
新藤 淳氏



専門家からのポイント

新藤社長の米国進出にける思い・ビジョンを理解し、準備段階のリスク分析・事業計画策定などでの共同作業を通して相互の信頼関係を構築できたこと、一連の現地同行支援(法人設立、就労ビザ取得手続き、製造拠点設立地域確定、工場用物件取得、建設業者開拓、その他委託業務業者開拓など)でスムーズなハンズオン支援が可能になったことが成功につながりました。そして、社内の皆さんにご協力をいただいたことで、プロジェクトの推進にも弾みがつき、本社のサポート体制が構築されたことも大きな成功の鍵だったと感じています。



株式会社オサチ

予防医学でのビジネスチャンスを見出し、高性能の医療機器を開発。2007年、感覚的にしか表現できない痛みの大きさを数値化する装置「PAINVISION PS-2100」の開発に成功。2013年以降世界各国へと輸出を行っている

展開国・地域 1994年 台湾 2014年 香港
1998年 米国 2016年 米国
2003年 中国、韓国

企業情報 所在地: 長野県岡谷市 従業員数: 4名
設立: 1981年12月 URL: <http://osachi.jp/jp/>

事業内容 医療検査機器の開発・製造・販売



- 1 国際的なデザイン賞「レッドドット・デザイン賞」を受賞した血圧脈波検査装置「ARTERIOVISION MS-3000」
- 2 知覚痛覚定量分析装置「PAINVISION PS-2100」。感覚的にしか表現できない痛みの大きさを数値化。人によって変わる痛みの度合いを客観的に見ることができる
- 3 「Medica 2018」(ドイツ)で販売店候補へ行ったデモンストレーション



海外での売り方を教えてくれたジェットロ

先代の社長の人脈を活用し、1994年、初めて台湾の取引先へ自社ブランドの医療機器を輸出しました。その後2007年に「痛み」を計測する装置「PAINVISION PS-2100」の開発に成功しました。諸事情でこの製品の販路を海外に見出す必要がありましたが、我々自身は海外でのビジネスの進め方が分からず苦慮しておりました。そこでジェットロの「貿易投資相談」に申し込みました。弊社は4人の会社ですが、海外での販売ライセンスの取得方法は知っていました。例えば、米国食品医薬品局(FDA)認証の販売ライセンス、シンガポールや韓国、中国、台湾での販売ライセンス、CEマーキングも取得済みです。しかし、製品の価値を表現して、欲している取引先にアプローチしていくというマーケティング能力が欠けていました。そこをカバーしてくれたのがジェットロです。2013年からジェットロの海外展開のための専門家による支援事業に採択され、派遣された専門家のネットワークを活用し販売先となる候補企業との商談や取引を始めました。

海外展開の強みは基礎段階からの特許出願

まだ特許に精通していなかったころ、米国の取引先に「特許が取れないような商品を米国で販売することは困難なので、まず特許を取ることを優先してほしい」と言われました。現在では製品化する前の基礎技術の段階でも特許を出願しています。そういう知的財産の部分には特別に留意していると思います。弊社の製品は「痛み数値化」や「動脈血管の硬さ測定」など非常に特徴的です。一般消費者向け製品ではないし、医療機関でも患者さん一人に一個必要なものでもないの、ニッチな市場をターゲットにしています。しかし個々の市場は小さいけれど取引する国を増やすことでリスクヘッジするというのが弊社の考えです。弊社の製品はいろいろな論文で発表していただいておりますので、相応に医学界のお役に立っているのではないかと自負しています。「絶対に弊社にしかできない技術が必ず一つは入っている」ことは弊社が製品化する際の重要なポイントです。

海外市場を見据えて製品と向き合う

弊社製品のように規制に特段留意しなければならないビジネスというのは最初の一步目のハードルを高く感じるものです。ただ二歩目三歩目になると一步目に比べればその苦労は小さくなると思います。他の会社が入りにくい分野だからこそ海外で成功するというケースも多いかと思えます。現地の医療事情や商習慣の情報収集は重要な要素です。各国との商談が広がっていく中で、現地に駐在事務所があるときは必ずジェットロの「海外ブリーフィングサービス」を利用しました。信頼できる企業の見分け方や急なオファーへの対応方法などについてもジェットロから助言を得ました。また米国でのビジネスでキーとなる契約手続きなどはジェットロ専門家の支援を得ました。2016年から「新輸出大国コンソーシアム」の支援を受け、販路は世界各国に広がっています。輸出事業が拡大するにつれて、社員の意識も変化し、各自が自然に海外市場を視野に入れて開発に向き合うようになってきました。

執行役員学術・技術部長

矢口 靖之 氏

「うちにはできない技術」を
搭載して常に海外市場を意識。
製品化する際のポイントです

専門家からのポイント



2017年12月から1年以上、6回にわたり支援をしました。某機器のインドネシア企業との「(英文)独占的販売店契約」についての相談が発端でしたが、その後インド、台湾、EUなどへの展開についてと事業構想が広がりました。契約書案だけでなく、各国の販売規制、事業展開のアイデア(代理店か販売店か、販売だけでなくサービスの提供について)など事業者様がよく勉強されていて、効率的な指導ができました。契約書は厳密性と単純化のバランスが難しいところで、その鍵は相手との信頼関係の深度にあることを強調しました。



株式会社 山本かじの

- 1 輸向けパッケージデザインの商品
- 2 サンフランシスコ「WINTER FANCY FOOD SHOW 2019」展示会出展
- 3 展示会出展で食べ方メニューの紹介
- 4 関連会社の山本食品株式会社の乾麺そばの製造ライン



乾麺十割そばの販売を行う。2019年1月に米国での展示会に出展し乾麺十割そばの輸出を開始。さらなる拡大を目指す

展開国・地域 2019年 米国、オーストラリア、シンガポール

企業情報 所在地: 長野県長野市 従業員数: 6名
設立: 2014年5月 URL: <http://www.yamamoto-kajino.com/>

事業内容 乾麺そば及びそば関連商品の販売

海外展開を行うことになったきっかけ

弊社は、長野県にある関連会社の山本食品株式会社が製造した乾麺そばを、主として国内向けに販売を行ってきました。本社は長野県にありますが、実際は東京都立川市にある東京営業所の5人の営業員が販売活動を行っています。日本市場は少子高齢化で販売先が少なくなり、販売を伸ばすには海外展開が必要と考えていました。しかし、従来は国内の貿易商社から注文を受けて納める間接輸出でしたので、海外の知識がなくどうすればよいかと思い悩んでいました。そんな中、2017年に中小企業庁の紹介でジェットロの門を叩きました。2018年4月にジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援に申込・採択され、専門家のアドバイスを受けて海外展開を目指すことになりました。これが海外展開の第一歩でした。

健康志向で世界に発信力のある米国に十割そばを拡販

輸出先としては米国をターゲットに選びました。米国では日本食ブームによってそばが認知されつつあります。また、健康志向からいろいろなグルテンフリー食品が求められていますので、小麦を使わない十割そばのニーズもあると考えたからです。食文化の最大発信国である米国へ十割そばの販売拡大ができれば、さらにオーストラリア、シンガポールなどにも広げられると考えています。まずは健康志向で世界に発信力のある米国での十割そばの販売拡大が当面の目標です。2018年5月に稼働した山本食品株式会社の十割そば専用工場はグルテンフリーのそばも製造できる工場ですので、グルテンフリーの原材料調達と管理が可能になったら、できるだけ早く海外にご案内したいと思っています。

ジェットロ支援による海外展開推進とグローバル人材の育成

目指すは海外へ直接輸出ができるようになることですが、スピーディーな商売の交渉力、貿易実務・物流などの海外ビジネスの知識を持った人材がいないことが課題となっています。その点をジェットロ専門家からアドバイスを受けながら、海外の展示会などに出展するための海外向け商品の開発や海外パンフレット、米国向けパッケージデザインを作りました。2019年1月にサンフランシスコで開催された「WINTER FANCY FOOD SHOW 2019」に出展し、お客様からの印象・評判は非常に良く、商品受注もありました。その際、サンフランシスコでジェットロの海外ブリーフィングサービスを受け、現地の市場状況を教えてもらい大変参考になりました。今後、ジェットロ食品輸出商談会への参加、越境ECビジネス、2020年1月にサンフランシスコで予定されている「WINTER FANCY FOOD SHOW 2020」に出展し、米国での十割そばのさらなる販売拡大に取り組むとともに、ジェットロの支援を受けて、若手営業員のグローバル人材を育成したいと考えています。



健康志向で
食文化の発信国である米国へ
乾麺十割そばを拡販したい

代表取締役
山本 修 氏



専門家からのポイント

乾麺十割そば販売の山本かじのは、当初はオーストラリアやカナダへの輸出を考えておられましたが、健康志向で新しいものへの関心も高く、富裕層が多い米国サンフランシスコ近郊のBay Areaへグルテンフリーを謳い文句に輸出されることをお勧めしました。すでにそばサラダが中食として浸透しつつあるサンフランシスコで毎年開催されるWINTER FANCY FOOD SHOW 2019に出展され、日本食ブームに乗って、3日間で900食の試食を提供し、乾麺十割そばへの引き合いが入り始めました。



カメヤ食品株式会社

1987年にカナダでわさび農園をスタート。ハウス栽培に成功するも、20年後に閉園。2018年に再びカナダに進出し、現地わさび農園2社と調達契約を締結。2019年3月に現地法人「Kameya Foods Canada Inc.」を設立

展開国・地域 2019年 カナダ

企業情報 所在地: 静岡県駿東郡 従業員数: 100名
設立: 1947年3月 URL: <https://kameya-foods.co.jp/>

事業内容 わさび漬、おろしわさび、わさび加工食品、漬物、佃煮、
ふりかけ、茶漬、ドレッシング、その他調味料の製造



- 1 カナダをはじめ、米国に輸出している主力商品。一番人気は「おろし本わさび」
- 2 2018年10月、専門家のアテンドで亀谷社長が訪問したカナダのわさび農園。この視察で2社のわさび農園と契約を結んだ
- 3 2019年1月、米国・サンフランシスコで開催された「Fancy Food Show」に出展した際の様子



生産から加工まで一貫して行うタフなメーカーへ

わさびの不作が続くと、伊豆の契約農家からの入荷が止まる場合があります。弊社は加工メーカーなので、材料がないことには商品が作れない。その状況に危機感を覚え、私の父が自社農園を作ろうとしたのですが、当時の日本は農業に関する規制が厳しく断念。そこで海外に目を向け、プライベートでよく訪れていたカナダで1987年からわさびの栽培を始めました。最初のうちは順調でした。ところが、人材確保やコミュニケーションの壁に当たり、途中で頓挫してしまって…。ただ、その時においしいわさびが作れることが分かったので、現地で信頼できる人さえ見つけられればチャンスはあると信じていました。今では日本にも三つの自社農園があり、そもそもの問題はクリアできたのですが、カナダに置き忘れた夢は大きくなる一方でした。そしてもう一度、カナダでチャレンジすることを決め、2016年にジェットロを訪問。カナダ進出の相談をしました。

ドライブインで偶然見かけた自社製品に商機を確信

ジェットロとの面談を通じて、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家によるハンズオン支援を利用することになり、2017年3月に専門家と一緒にカナダに飛びました。この時の視察で、カナダ人が経営しているわさび農園をいくつか見学しました。多いところで、年間10トンのわさびを生産しているにも拘らず、出荷先がないというのが共通の悩みでした。つまり、おいしいわさびは作れるけど需要がない。それなら、弊社はわさびを加工して販売した方がマーケットを作れて、需要を増やすことができるのでは？そんなことを考えながら、カナダの片田舎にあるドライブインに入ると、驚くことに売店で弊社のわさびふりかけが売られていました。最初は目を疑いましたが、こんな場所にも置かれているなら、加工品としてのわさびの需要はあると確信しました。同時に輸出にも手応えを感じて、ジェットロが開催する商談会にも出展するようになりました。

ジェットロがつないだわさびに情熱を注ぐ人たちの思い

2017年から年2回の視察を行ううちに、現地に情熱を持ってわさびを作っている人がいるのだから、我々が農園を作る必要はないと思い至りました。それよりも技術を教える方が発展的と考え、2018年10月にカナダのわさび農園2社と調達契約を結びました。わさびの種を発芽させる英語のマニュアルを専門家にチェックしてもらいながら作り、現地で手取り足取り指導してきました。予定では2019年の夏に4~5トンのわさびを収穫できるので、日本で加工し、カナダ国内での販売を目指します。将来的にはカナダに工場を作るのが夢ですが、それまではカナダで栽培したわさびを冷凍して日本に輸入して、弊社の工場で加工して輸出をするという気が遠くなる作業を続けます。輸出の方もジェットロの支援のお陰で、米国各地で順調に進行しています。2018年3月に「静岡の水わさびの伝統栽培」が世界農業遺産に認定されたので、追い風に乗ってわさびを世界に広めていきたいです。



代表取締役社長
亀谷 泰一 氏

カナダには情熱を持って
わさびを作る人がいる
我々は技術でサポートしたい

専門家からのポイント



カメヤ食品はビジネスモデル確定・進出事業計画の策定・検証の段階からカナダのプリティッシュコロムビア州政府を軸とした現地ネットワークを広く構築して、それらを最大限に活用されながら着実に計画を実行されています。専門家としての支援の基本は、投資効果の最大化・リスクの最小化としていきますので、まず、州政府のご紹介を含めた現地ネットワーク構築支援を行いながら、現実的で具体的な計画の策定、現地ネットワーク経由の検証であり、着実に計画を実行いただきました。

株式会社 ニューハレックス

2018年8月、香港のアウトドアスポーツ用品販売会社と販売特約店契約を締結。同年9月、香港のボルダリングジム運営会社からも受注があり、納入済み

展開国・地域 2018年 香港

企業情報 所在地: 静岡県磐田市 従業員数: 4名
設立: 1951年12月 URL: <http://www.new-hale.com>

事業内容 粘着性伸縮包帯の販売



- 1 香港に輸出している「ニューハレAKT」。カラー展開が豊富で、アパレルの工場で染色しているので色落ちしないのが特徴
- 2 欧州最大のトレイルランニング大会でのテーピング講習会の様子
選手たちに無料でテーピングを施し、地道に商品を広めた
- 3 海外向け商品のパッケージ。使い方は英語表記だが、一部に日本語表記を残す方が海外では受けがいい



生き残りをかけ、国内での新規ルート開拓へ

私が生まれた1974年に、父が「株式会社アクタ」を創業し、医療機関向けにキネシオロジーテープ（粘着性伸縮包帯）を開発しました。商品の体験モニターは肌が弱い赤ちゃん。つまり0歳の私のおなかにテープを貼り、かぶれないことが実証されると、皮膚科の先生方からも太鼓判をいただき、販売を始めたと聞いています。その後、テープの種類も増えたので、商標登録をしてブランド化をする運びとなり、もともとの商品名が「ニューハレックス」で、取引先から「ニューハレ」の愛称で親しまれていたこともあり、「New-HALE®」に決まりました。「ハレ」の英語表記を「HARE」ではなく「HALE」にしたのは父の感覚だったのですが、「HALE」は英語だとヘイルと読み、「強靱な」という意味があったのです。これが私どもの商品コンセプトにもつながりますし、「新しく強靱になる」という海外でも意味が通用するブランド名となりました。そして、2007年から医療機関に限定せず、スポーツルートの開拓にも取り組み始めました。

「スムーズな支援」の一言に後押しされジェット口へ

スポーツルートの開拓を始めたのは、既存の医療ルートの販売がメーカー飽和で年々厳しくなっていたことが最大の理由でした。それを機に、2011年にコンシューマルート販売「株式会社ニューハレックス」を設立。スポーツルートに特化したプロモーションを始めました。商品力には絶対の自信があったので、まずは知ってもらうために全国を飛び回り、マラソンやトレイルランニングのレースに出展し、多くのランナーにテープを体感していただけるよう、プロモーションを続け地道にファンを増やしていきました。そして、2017年に「東京マラソンEXPO」に出展した際、アジア圏の方たちが「New-HALE®」に飛びつき、カラー展開の多さも手伝ってまとも買いする姿を目の当たりにしました。それまで海外輸出は全く頭になかったのですが、輸出に詳しい知り合いに相談したら「ジェット口に相談したらスムーズだよ」と言われて、海外で挑戦してみたいという気持ちが芽生えました。そして2017年の夏、お付き合いのあった銀行の営業担当者を介して、ジェット口を紹介してもらいました。

「壁」をよけて海外へ向かえたのは的確な助言のおかげ

ジェット口では「新輸出大国コンソーシアム」の専門家によるハンズオン支援を提案されました。コンシェルジュに紹介された専門家は香港に駐在経験があり、アジア圏での医療・健康関連にも精通していたので、電話会議を重ね、SWOT分析を通じて戦略を立てていきました。2017年秋リサーチのため香港を訪れ、以前から知り合いだった現地の方のリストをもとにターゲットを絞りました。国内に戻り専門家に相談したところ、アポイント取得のメールの書き方について助言を受け、2018年1月には商談のため再び香港へ向かいました。そして2018年8月アウトドア系スポーツ用品販売会社と契約を締結できました。英語を話せない私が、海外への挑戦を意外と簡単だと思えたのは、ジェット口が「壁」のよけ方を教えてくれたからです。数々のポイントで先読みしてもらった助言のおかげでスムーズに進めることができました。今後は国内外でテーピングの資格制度を整備して、商品とともに正しい使い方を広めていきたいと考えています。



代表取締役社長
芥田 晃志 氏

国内しか見ていなかったのは海外を知らなかったから。ジェット口が可能性を広げてくれました。



専門家からのポイント

ニューハレックスはキネシオロジーテープの草分け企業で、高い国内シェアを持つのに対し、海外知名度はゼロに近い状態でした。皮切りの香港市場では外国競合製品が並ぶ中、ジェット口の助言・サービスを活用して販路を獲得されました。自社製品の差別化特性と社長自らによる販売店へのテーピング手法の教育を通じ、製販連携体制作りにも成功しました。短期間に香港で同社ブランドを確立できたのは、販路開拓のみで営業活動を終了せず、販売店に対する技術指導など、販路確定後のアフターケアの充実も貢献しています。