



株式会社 ササヤマ

自動車や家電のプレス部品向け金型を設計、製作。2000年に米国の会社と業務提携後、提携先の撤退により、2017年に100%出資の現地法人を設立。プレス金型業界唯一の米国進出であり、売上もグループ全体の4分の1を占める

展開国・地域 2000年・2017年 米国

所在地: 鳥取県鳥取市 従業員数: 70名
設立: 1972年8月 URL: <http://www.sasayama-company.co.jp/>

事業内容 精密プレス金型設計・製作、プレス部品試作・量産、精密部品機械加工、各種治具製作、大物部品加工、3Dプリント、3Dスキャン、3Dデータ作成サービス



- 1 ワイヤークット放電加工機
- 2 SASAYAMA USA事務所入口
- 3 SASAYAMA USA工場内観
- 4 SASAYAMA USA従業員(クリスマス会)



業務提携から現地法人設立へ

1999年、米国テネシー州にある現地企業に、日系メーカー製冷蔵庫のコンプレッサー用金型を納品しました。その時に先方の社長様から米国で一緒にやらないかという話をいただきました。先方にとっては金型のメンテナンスサポートが必要でしたし、弊社にとっては営業ができるということで前社長が即決しました。2000年2月に日本人技術者1人を同社に転籍させて、業務提携を開始しました。進出当時は家電メーカーからの仕事を請け負う目的で行ったのですが、中国が台頭してきて日系家電メーカーは撤退、製造部門を中国に移管してしまったので、2002年からは日系メーカーの自動車部品のみになりました。その後、2015年に現地企業が手を引きたいというので、弊社で現地法人を立ち上げる必要が発生しました。2017年7月末、前述の現地企業との業務提携を解消し、同年8月1日からは、弊社100%出資の現地法人 Sasayama USA Corp.が稼働しました。

ジェット口の専門家から法人設立のノウハウを提供

現地法人の設立に当たって、もともと米国でやっていたので、米国がどういところかはある程度分かっていました。工場の立地も今ある工場の近くという選択肢しかなかったの、あまり迷うことはありませんでした。心配だったのは資金面や今の人材がそのまま新会社に来てくれるのか、人件費の高い米国で事業が成り立つのかということでした。最初に相談したのは一番身近なジェット口です。「新輸出大国コンソーシアム」の専門家の支援を受け、現地アドバイザーのサポートなどもあり、法人設立ノウハウの提供や、弁護士や会計事務所も紹介してもらいました。現在、日本のプレス金型業界で米国に進出しているのは数社しかいないので、情報的にも優位になりますし、お客さんである日系の自動車メーカーにとっては、メンテナンス、あるいは営業拠点としての位置付けが大きいと思います。売上でも米国での実績はグループ全体の4分の1を占めています。

良いパートナーを見つけられるかどうか

米国に進出していくに当たり、弊社は最初に住友商事様という大きな会社と組むことができ、10年掛けてノウハウの蓄積や人材育成などができたので運が良かったと思います。なかなか同じようにはいかないとは思いますが、一つは、そういうパートナーを見つけられるかどうか重要と考えます。もう一つは経営者の決断だと思います。弊社の場合は、2000年当時、前社長が米国へ出るという決断がありました。今までもさまざまな会社から米国に出たいのだがという相談を受けますが、結局は最終的に経営者が判断するかどうかによります。大体判断できなくて、相談してきた会社で進出できた会社はありません。また、進出を決めたらきちんとした事業計画を立て、何かあったときに元の計画はどうだったのかと立ち返るのが大事だと思います。米国は日本企業の進出の歴史が長いので、現地の事情を良く知っている日本人が多いのもメリットです。法人設立に関しては、日本よりハードルが低い面もあると思います。



代表取締役社長
笹山 勝 氏

米国は法人設立に関して、日本よりハードルが低いと思います

専門家からのポイント



現地不動産事情が加熱していることを察知して、自社工場からレンタル工場建設への方針変更を迷うことなく行う迅速な経営判断が良かったと思います。現地には既に駐在員がいましたから、現地の情報収集、工場建設に関する手続きなどはスムーズに行えました。その分、支援は意識して、日本側の進捗管理を行う責任者に寄り添い一人で問題を抱えることがないように努めました。当時のジェット口鳥取所長は米国駐在の経験があり、米国の福利厚生に詳しくだったので、協力して日本側責任者の細かい問い合わせにも対応できました。

株式会社 SOL JAPAN

- 1 田中真一社長と従業員のみなさん。海外に島根のおいしい魚を届けるため、社員一丸となって安全性を重視した商品作りに取り組む
- 2 2018年、シンガポールの商談会に出展した際の様子
- 3 島根の魚をデザインしたロゴ。「田中屋鮮魚店」のロゴだった飛脚も

2017年にシンガポールへ「ノドグロ」真空パックを輸出し、現在も継続して輸出中。2018年8月に台北、9月に香港のバイヤーとも契約締結。今後は「ノドグロ」以外の魚も輸出予定

展開国・地域 2018年 シンガポール、台湾、香港

企業情報 所在地: 島根県松江市 従業員数: 14名
設立: 1980年4月 URL: <https://sol.co.jp>

事業内容 鮮魚および水産加工品製造・販売、水産冷凍加工品製造・販売、飲食店卸



地元愛から始まった町の魚屋が海外市場へ挑戦

もともと弊社は、漁師だった私の祖父がトラック1台から始めた魚屋で、1963年に「田中屋鮮魚店」という屋号で店舗を構えました。一時は飲食店も3店舗経営していたのですが、父から私に世代交代をするタイミングで、飲食業から撤退しました。少子高齢化が進み、市場も狭くなっていく中で、地元でマーケットを奪い合うのはナンセンスと感じたからです。そこで、島根の宝物である魚を県外、さらには海外に発信していけば他地域の人の喜びにもつながると考え、「魚を売る」という原点に立ち返り、2017年に鮮魚店一本に絞って再スタートを切りました。県外への販路は順調に開拓できましたが、海外輸出となると何から手を付けていいのかわからず、誰に相談すればいいのかわからず見当が付き、ひとまずインターネットで情報収集を始めました。そこで初めてジェットロの存在を知り、2017年にジェットロ松江を訪れました。

ジェットロの細やかなサポートで契約が成立

正直、ジェットロを訪問するまでは「町の小さな魚屋のことなんて相手にしてくれるのだろうか?」と半信半疑でした。しかし、実際にジェットロ松江を訪問して相談をすると、「一から一緒にやってみよう」という言葉をもらい、とても心強かったのを覚えています。同時に、「新輸出大国コンソーシアム」の支援サービスを提案され、活用することにしました。その流れで専門家を紹介してもらい、ディスカッションを重ねる中、ジェットロの国内商談会への参加を勧められ、2017年に東京と大阪で開催された商談会に参加しました。国内にいながら複数のバイヤーと一度に商談できることにメリットを感じました。商談会に参加した後も、ジェットロと専門家の方と密に連絡を取り、商談したバイヤーに送るメールの指導から、輸出用の管理シートやスケジュール表の作成まで、手取り足取り指導してくれました。そのお陰で、シンガポール、台湾、香港に販路を開拓することができました。

社名を一新して世界に羽ばたく企業を目指す

海外でも通用する企業を志し、2018年8月に社名を「SOL JAPAN」に変更しました。S=島根、O=お魚、L=ラボという風に、「田中屋鮮魚店」の歴史や思いも込められています。現在、輸出している商品は島根を代表する「ノドグロ」をメインにしています。特に浜田産の「ノドグロ」は脂質が25%以上あって味も格別なので、弊社ではこの浜田産にこだわり、三枚に下ろした商品と、一匹丸ごとの商品を真空パックで冷凍出荷しています。どちらも丁寧の下処理し、お刺身で食べられる品質で出荷しているので、解凍して切る、煮る、焼くだけで立派な料理になります。これは飲食店経営の経験から生まれた商品です。簡単においしく調理できて、ゴミも少なく、管理しやすい点を評価していただいています。社員が英語を話せない中、海外輸出の夢が叶ったのはジェットロの支援のお陰です。この先の展開にも希望を感じています。

島根の魚を世界に届ける近道は
ジェットロが教えてくれました

代表取締役
田中 真一 氏



専門家からのポイント

田中社長の商品に対する思いと行動が、先代から続くSOL JAPANの魚への目利きを海外に結び付けた好例です。積極的にジェットロ国内商談会に参加し、参加することに準備資料、プレゼンテーション手法を着実に改善したこと、素早いリアクションが、短期間で複数の優良輸出業者と出会い、評価され、アジア複数国への初成約に結び付いたと思います。輸出対象商品を国内商売で同社が得意とする島根の鮮魚および「ノドグロ」に当初絞ったことも、同社およびバイヤーにとり取り組みやすかったと思います。輸出余力はあるため、今後さらなる輸出拡大を期待できます。



株式会社 シーライフ

ジェットロ専門家が、複数の地元企業を支援し、連携して同一市場を目指す。行政機関である浜田市もその連携に加わり、単独時よりも効果的な海外展開を目指す

展開国・地域 2018年 香港
2019年 台湾

企業情報 所在地: 島根県浜田市 従業員数: 18名
設立: 2009年5月 URL: <http://sealife-hamada.net/>

事業内容 水産物の干物や缶詰の製造・販売



1 シーライフ商品「のどぐろ味醂干し」

2 3 台湾での特産品フェアの様子



地元企業からの紹介で海外展開を本格化

島根県浜田市に所在する弊社は、水産物の干物や缶詰を製造・販売しています。浜田市は、20~30年前からフグのみりん干しの輸出が盛んで、もともと海外展開の機運が地元で根付いていました。しかし、諸外国でフグの輸入規制が強化されるに伴い輸出の機会を失っていたところ、ジェットロから支援を受けている地元企業（森本商会）からの紹介で、2018年7月からジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家による支援を受けました。地元では、複数の企業を同じ専門家に支援してもらっています。ジェットロセミナーや商談会で輸出・貿易の知識・経験を蓄積しつつ、専門家と海外展開に取り組んでいます。

専門家を中心に地元企業、自治体がまとまる

ジェットロ専門家の紹介により、台湾の高級小売店と接点ができました。同社は日本に輸出商社を持っており、2018年10月ごろに日本の輸出担当者や現地社長と話をすることで、台湾でフェアを開催する案が浮上してきました。2018年12月には同現地社長が商品理解のため浜田市を訪れ、浜田市長を表敬訪問したことをきっかけに、浜田市もフェアをはじめ海外展開の支援に本格的に取り組み始めました。ジェットロ専門家を中心に企業、浜田市が結束し、フェアの準備を進めていきました。台湾の消費者が健康志向であることを知り、無添加の商品も開発して2019年2月の春節に台湾でフェアを開催しました。現地では専門家の協力を通じて試食販売の場所や商品の陳列方法などの交渉をしたり、店員の商品理解を深めてもらうことなどに努め、一定の販売に成功しました。フェアには専門家、浜田市、ジェットロ松江の職員に同行してもらい、連携の上に成り立っている海外展開であると改めて実感しました。

今後はPR力を強化し、定期的な商流を確保する

今後、同小売店への定期商流確保を目指しています。課題は、現地消費者への商品説明が挙げられます。日本でなじみのある魚でも、海外ではなじみがないとなかなか手に取ってもらえません。島根県と水産品のつながりを理解いただくことも必要だと感じています。また、台湾は多くの自治体が参入、毎週のようにフェアが開催されているので、どう存在感を発揮するかも課題です。この課題を乗り越えるため、今の海外展開体制は強みと考えています。例えば、現地出張の際はフェアと一緒に参加した他社のパンフレットも持参し、地元の商社のような形で、他社商品も紹介しています。近い将来、地元の商品を並べたカタログができればより効果的なPRになると考えています。急な引き合いに備え、購買決定権のある人には、商品の存在を広く知らせておくことが重要です。その意味でも、地元企業が協力し合い、取り扱い商品の幅を広く見せておくことは、今後のキーになっています。

シーライフの海外展開の成功は、専門家が支援をしていた他の地元企業との連携の成果でもあり、企業間、そして専門家との信頼関係、加えて浜田市の理解と協力があってこそその賜物です。これらの成果は、今後地元企業のさらなる成長、拡大を導くことから、ジェットロ松江としても一層の支援を継続していきます。また同社はジェットロのセミナーや商談会も積極的に活用され、輸出の足腰を鍛えています。専門家、浜田市を中心とした地元企業の今後の活躍に期待しています。



専務取締役

河上 清貴 氏

企業・専門家・行政が
結束して海外展開に取り組む
幅広い商品をPR

ジェットロ松江からの
ポイント



株式会社 板野酒造本店

明治3(1870)年創業。日本酒、リキュールの製造・販売。自社製造酒類のほか、岡山県産の食料品も取り扱い直売所の運営も行う。2016年からオーストラリアへ販売開始。2019年から中国への輸出がスタート

展開国・地域 2016年 オーストラリア
2019年 中国

企業情報 所在地: 岡山県岡山市 従業員数: 3名
設立: 1952年9月 URL: <http://www.futamo.jp>

事業内容 日本酒を中心とする酒類(清酒・リキュール)の製造・販売。直売所などの運営

1 中国へ輸出中の商品

2 3 4 「第1回中国国際輸入博覧会」。来訪者や商談で賑わう同社ブース



日本酒の国内消費は減少傾向、海外進出を検討

日本酒の国内消費量は、人口減少やアルコール飲料の多様化などの影響で、ピーク時から3分の1まで減少しています。そんな中、弊社は直売やインターネット通販での小売りにも力を入れてきたものの、卸の売上減少を補うには、将来的に輸出は必要不可欠だと考えていました。2014年ごろに、岡山県の酒蔵と備前焼作家、雄町米(岡山特産の酒造好適米)の生産者が集結して海外プロモーションを行う組合に加盟。オーストラリアへの販路開拓に取り組み、2年かけてようやくディストリビューターが見つかり、少量かつ間接ではありましたが輸出を開始しました。輸出を検討し始めてからは、ジェットロや銀行、県のセミナーや商談会に参加してきました。その中で一番役に立ったのが、ジェットロの輸出関連セミナーです。当時は貿易の知識がなく、内容を全て理解することはできなかったのですが、実際に海外と取引するようになった今、あの時学んだことが実務に生かしています。

日本酒ブームの中国へ、販路開拓を目指す

組合での活動が一段落し、自社でもっと積極的に輸出に取り組みたいとちょうど考えていたころ、ジェットロから「第1回中国国際輸入博覧会(CIIE)」への出展意向確認のアンケートが届きました。「第1回」という言葉にも魅かれ、ぜひ参加したいと考えました。以前、香港「Food Expo」に出展した時、試飲をしていただいた方の反応がとても良く、中華圏でも弊社の日本酒の味は受け入れられると実感したからです。その経験もあって、中国へ挑戦したいという気持ちがありました。また、中国は日本酒市場の成長が著しく、今後も輸出量の増加が期待できることや、岡山から直行便がありアクセスが良いといった理由もあって輸出国に決めました。オーストラリアへの輸出は開始できたものの、これまで参加した商談会や展示会では、なかなか商談から成約に結びつかない。どうすれば実績が出せるのか、専門家にアドバイスをもらいたいと思い、ジェットロへ相談しました。

ジェットロの専門家の支援を受け中国への輸出を開始

2018年夏、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家による支援が開始され、まずは市場調査を兼ねてディストリビューターを探しに上海へ行きました。以前、弊社の銘柄の漢字が中華圏では印象が悪いと言われたことがあったのですが、その点についても現地で問題ないと確認することができました。秋には「CIIE」へ出展。専門家がとても熱心な方で、展示会の期間中は弊社ブースにつきっきりで支援してくれました。展示会で出会った企業の中から理想的なディストリビューターが見つかり、上海で商談した2019年2月に、リキュールではありましたが、注文を獲得できました。その後、日本酒の注文もいただきました。弊社は小さい会社で従業員も多くありませんので、国内業務との兼務は大変でしたが、これだけの短期間で成果が出せたのは、きめ細かいフォローしてくれた専門家のお陰です。今年度は、中国最大級のお酒の展示会にディストリビューターと参加予定です。引き続き安定的な輸出の継続に向けて取り組んでいきたいと思ひます。

輸出に取り組みには
思った以上に時間がかかります。
忍耐が大切だと実感しました

取締役

板野 桂子 氏



専門家からのポイント

中国には既に多くの日本酒が輸出されており、特に現地卸業者の選定が最大の課題でした。選定に当たっては、板野酒造本店の商品を販売しようという意欲が大切だとアドバイスさせていただきました。最終的にこれから日本酒を拡大していくという卸業者と取引することができました。オリジナルの日本酒作りを提案するなど、同社の柔軟な対応に卸業者も関心を示しており、卸からもいろいろな提案が来つつあります。今後は引き続き卸業者との関係強化をはかり、日本酒を継続してご注文いただけるよう取り組んでいくことが課題となっております。



株式会社 英田エンジニアリング

フォーミングロール(金型)の生産をはじめ、冷間ロール成形機・造管機などを手掛ける。20年を超える製造実績を生かし、IT技術を駆使したコインパーキングのシステムを開発・製造

展開国・地域 2017年 台湾

所在地: 岡山県美作市 従業員数: 135名
設立: 1974年8月 URL: <http://www.aida-eng.co.jp>

事業内容 冷間ロール成形機、造管機、無人駐車場・駐輪場管理システム、パワーボラード、印刷機関連機器などの企画設計製造販売



- 1 英田エンジニアリングの製品が導入された台湾のコインパーキングの様子。現地のパートナー企業からの評価は高く、別の駐車場への導入も検討中
- 2 英田エンジニアリングの台湾支社
- 3 台湾生産現場の様子。現地のスタッフに機器の組立について指導している



為替変動のリスクを見据え 海外販売へのチャレンジを説得

弊社は中国に現地法人を持っており、これまでは現地で製造した商品を日本に輸入して販売をするカタチが中心でした。いわゆる輸入となりますが、その価格が為替の変動により、20年ほど前から少しずつ上がり利益を圧迫していましたので、現地で販売も行うことで為替差損のバランスを保てないかと考えました。役員や株主からは心配の声もありましたが「人口が減少していく国内市場だけをターゲットにしているのは会社の経営が困難になる。屋台骨が揺らぐようなことはしないし、ダメだったら引き上げる。」と説得し、海外販売の検討を開始しました。以前から輸入取引があり、弊社で製造しているフラップ式の個別ロック型コインパーキングがほとんど普及していなかったため、10年以上前から注目していた台湾での販売を決めました。その後、2016年からJETRO「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を得て、現地でパートナーとなる会社を見つけ事業をスタートしました。

情勢に翻弄されつつも、迅速な対応で信頼を得る

パートナー企業は、広い駐車場を持っている企業でしたが、個別ロック式コインパーキングは未導入でした。順調に精算機6台とフラップ100台を受注できたのですが、納品直前に台湾総統が選挙で交代となり、税金の徴収が厳しくなったことから納品直前のシステムを急ぎ変更する必要が発生したのです。台湾では領収書発行の際、使った人間が会社コードを精算機に入力すると発行されるのですが、選挙後は、領収書の発行と同時にそのデータを税務署へも送信することが義務付けられるようになりました。システム変更は大掛かりなものでしたが、すぐに対応して3カ月程度の遅延で納品しました。この対応の速さでパートナー企業から大きな信頼を得ることができたと感じます。現在他の駐車場についても具体的な商談が進んでいます。JETROの専門家には、現地法人設立から会社運営までさまざまな事務業務の代行会社を見つけてもらいました。他にも現地採用の事務員を紹介してくれたり、本当にいろいろと助けてくれて感謝しています。

低コストで低リスク。JETROの支援に感謝

2018年には中国・上海への進出も考え、JETROに相談しました。市場調査のサービスと取引先の候補企業のリストアップの支援を受けました。しかし、台湾ほどにはスムーズではなく、時間がかかっています。今後、海外に進出を考えている企業は言葉の壁はもちろん、さまざまな課題を抱え一つ一つクリアしていかないとはいけません。それらを社長や社員だけで解決しようとすると、何度も現地に足を運ぶ必要もあり、時間を多くとられてしまいます。しかし、今回はJETROに相談をし、専門家を派遣してもらったことで、とてもスムーズに物事を進められました。しかも、この支援については、ほとんど費用が発生していません。最低限のコストでリスクも少なく、加えてさまざまな制度がありますから、それらをうまく活用して、まずはチャレンジすることが大事だと思います。



代表取締役社長
万殿 貴志 氏

JETROの支援を受け、
少ない手間と短い時間で、
海外に進出できました

専門家からのポイント



英田エンジニアリングは上海の製造子会社を経由して製品の販路開拓を試みました。中国の土地管理事情や駐車場習慣の違い、決済システムの違いなどで、その強みを発揮する場所を探ることができず、また展示会視察や駐車場管理関連企業の訪問をしました。今後も継続して自社の強みを発揮できる場所の確保を目指していきます。上海子会社への具体的な活動内容を示し、成果につなげていただきたいと思います。



株式会社 ケンスイ

- 1 高い評価を受けている自社ブランド「健牡蠣」
- 2 商談会で急速冷凍牡蠣をアピール
- 3 急速冷凍機



高濃度塩水冷凍技術を活用した冷凍牡蠣を生産。2018年に香港、インドネシアへ冷凍牡蠣を初輸出。従来の冷凍と異なり、品質を劣化させることなく、新鮮な牡蠣を現地へ届けている

展開国・地域 2018年 香港、インドネシア、台湾

企業情報 所在地: 広島県廿日市市 従業員数: 4名
設立: 2017年3月 URL: <http://kensui-kengaki.co.jp/index.php>

事業内容 水産物冷凍加工

初めての海外輸出への道のりは多難

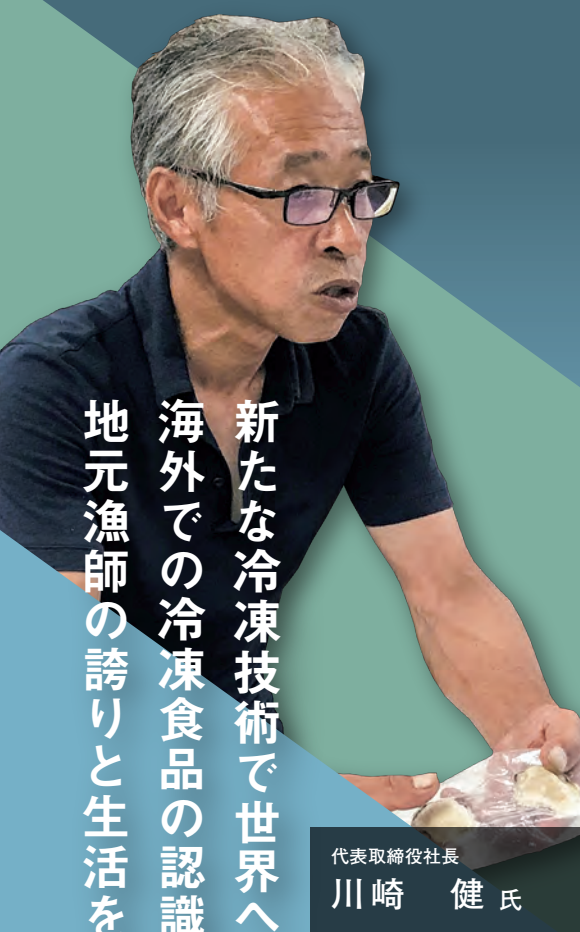
海外向けの輸出を検討したきっかけは、タイで開催されていた機械の展示会出展でした。協力会社が保有していた高濃度塩水冷凍技術の急速冷凍機を海外で販売しているのを知り、サンプルとして急速冷凍牡蠣を来場者に提供したのです。すると、試食した来場者からの評判がとても良く「この牡蠣が欲しい」との声が多かったため、早急に急速冷凍牡蠣を輸出する体制づくりに取り組みました。当時、輸出に関してはほとんど手探りの中、地元の商工会議所に相談したところ、ジェットロの紹介を受け、2017年9月から「新輸出大国コンソーシアム」専門家のアドバイスをを受けながら、引き合いのあったタイの輸入業者とやりとりを始めました。しかしながら、輸入業者がライセンスを持っていない、産地証明書や衛生証明書の取得が思うように進まないなど困難が多く、結局タイへの輸出計画は頓挫してしまいました。

地道な取り組みを続け初輸出へ

輸出販路開拓が思うように進まない中、改めてジェットロの専門家からアドバイスを受けることになり、海外輸出への取り組みを再開しました。専門家から紹介を受けた輸出商社数社へサンプルを送り、バイヤーからフィードバックを受けるなど、輸出の体制づくりを進めました。しかし、なかなか成約には至りません。バイヤーに急速冷凍牡蠣を試食してもらおうと非常においしいと好評価なのですが、いざ見積りを出すと価格が高すぎるとのコメントだったのです。東南アジアでは一般的な冷凍牡蠣はおいしくないというイメージが強いらしく、私たちが扱う新しい急速冷凍牡蠣に対しても同じような見方をされてしまう点に難しさがありました。そのような状況にもめげず、地道に私たちの商品に理解してくれる企業を探し続けたところ、ジェットロからの紹介で参加した2017年11月に大阪で開催された「水産物生産・加工事業者と国内商社等との輸出商談会」で、偶然良い引き合いがあったのです。結果として、香港向けに10ケース、インドネシア向けに2ケースの初輸出に結び付けました。

自らの牡蠣で日本産のイメージを変える

弊社が扱っている急速冷凍牡蠣は生きた牡蠣の味をそのまま守っています。一般的に海外向けには、在来の冷凍食品が出回っており、本物の牡蠣の味を知らない消費者が多数です。私はそのような冷凍食品のイメージを変えたいと考えています。いろんな国の牡蠣を食べ歩きましたが、自分の育てる牡蠣が一番でした。そんな弊社の牡蠣を海外の美食家に食べてもらい、日本の冷凍食品はおいしいと思ってもらうこと、そうすれば自然と輸出も増え、売り上げにつながるはず。また、海外の美食家が認めた牡蠣のブーメラン効果で、日本国内でも人気が一層高まるかと考えています。日本の食文化が変わりつつある現状において、食材本来のおいさを伝えることができるのはわれわれ生産者だと考えています。そして、急速冷凍牡蠣を輸出することは、ひいては地元の漁業者の生活を守ることもつながります。自分たちが育てているものが海外にも通用する、その事実は漁業者の誇りになり、地元ブランドになると考えています。



新たな冷凍技術で世界へ
海外での冷凍食品の認識を変え
地元漁師の誇りと生活を守る

代表取締役社長
川崎 健氏



専門家からのポイント

ケンスイは人工降雪機のシステムを応用した世界初の「ハイブリッド急速冷凍装置」を開発しました。水揚げの時の味、香り、鮮度を保った牡蠣の養殖をしているからこそできた商品です。しかし、海外への販路開拓を進めるには、競合する類似商品の品質、価格、評価を調べ、対策を立てることが重要です。その上でバイヤーへ競合商品を上回る商品力を説明しながら試食していただきました。これが功を奏し高い評価を得ました。経営者が「世界へ広島産の牡蠣を広めたい」という熱い夢を語り、実現していく姿勢はバイヤーから高い評価を得ています。



白井汽船株式会社

2013年からベトナム・ハナム省にてLPG充填販売事業を開始。ジェット口の支援を経て、2016年からはガス器具輸入販売事業、ガス器具設計・施工・コンサルティング事業を新規展開。安全・高品質なガスを現地に届けている

展開国・地域 2017年 ベトナム

企業情報 所在地: 広島県竹原市 従業員数: 61名
設立: 1962年3月 URL: <http://www.shiraiship.com/>

事業内容 液化石油ガスの輸出入・卸売・小売・販売代理店事業/LPガス関連設備の販売、およびコンサルティング



- 1 現地法人のスタッフとともに
- 2 現地スタッフへの指導の様子
- 3 ベトナム・ハナム省知事との会談



海外市場に成長を求めて

弊社は本来、海運業を主としている会社です。しかしながら、内航海運市場が停滞する中、海外経済は急テンポで拡大することが見込まれたことから、新規事業での海外進出を考慮するようになりました。そこで、自社船舶で扱っていたLPガスを海外市場で展開できないかと考えました。進出先候補の一つとして考えたのがベトナムでした。親日的な国民性もさることながら、人口が増加し、今後大きな経済発展が見込めることが理由です。進出国を決める際には、ジェット口が実施していた各国セミナーや、貿易統計などを参考にしました。このようにして進出先をある程度絞り込んだところで、ジェット口は海外進出支援を相談することにしたのです。海外で直接販売を行うことに、社内でも懐疑的な声も多少はありましたが、ジェット口専門家のアドバイスを受けながら、2013年にベトナム・ハナム省にてLPガス充填販売事業を担う現地法人を設立することができました。

差別化のポイントは「安全」と「高品質」

しかし、現地法人を設立してから軌道に乗せるまでが苦難の連続でした。2016年からは現地で新規ライセンスを獲得し、ガス器具輸入販売事業を開始したのですが、現地での販路開拓、ローカル企業との競争に難しさを感じていました。現地販路開拓においては、自らの足で1軒ずつ訪問し、営業を行いました。その際、相手先企業が信頼できるかどうかを見極めるのに、「新輸出大国コンソーシアム」専門家の力を借りました。また、ローカル企業との競争においては、専門家のアドバイスを参考に差別化を図りました。現地ローカル企業の中には、輸入ガスに不純物を混ぜて販売するなど、品質が悪いガスを販売している企業もいるようです。そのような中で、お客様の安心感、信頼を重視するべく、販売だけでなくガス設備点検、リスクアセスメント、設備・施工コンサルティングも行い、一気通貫のサービスを提供する方針にしたのです。価格競争を避け、日本ならではの「安全」と「高品質」を武器に着実に売り上げを伸ばすことができました。

現地企業のベストパートナーを目指す

弊社の現地法人は全員ベトナム人のスタッフで構成されています。当初はスタッフが定着せず大変苦労しました。また、ベトナムでは安全を最重視するという考えがあまりないように感じられることも多く、私自ら現地でスタッフへの指導にあたりました。日本から持ち込んだ機器を使用する、安全マニュアルを作成するなど、何度も繰り返し指導にあたることで、われわれの武器である「安全」「高品質」の概念を伝えていく努力をすることに徹しました。これから海外展開を目指す企業の皆様には、不退転の決意で自ら動くことをお勧めいたします。また、ビジネスプランを作成し、常に修正しながら成功するまで続けていくことが大事だと実感しました。これからも、独自開拓していけば道は必ず開けるという信念の下、「安全」「高品質」で快適なサービスを企業に届け、現地企業のベストパートナーになることを目指します。



代表取締役社長
吉田 豊氏

「安全」「高品質」を武器に
トップ主導で海外市場へ
企業のベストパートナーを目指す

専門家からのポイント



白井汽船は販売が伸びず苦戦していました。そこで販売活動を聴取し、計画を立て直すところから始め、地域戦略、ターゲットにする業種、企業、国を明確にして活動することを助言しました。そして潜在顧客リスト作成、計画訪問結果ランク付け(有望/可能性あり/なし)を提案し、2カ月に一度のペースで現地を訪問し、社長を含め幹部社員と活動結果をレビューすることでPDCAの重要性を指摘してきました。現地訪問時は原価低減、販管費削減も同時に議論しました。その結果、売上高倍増、経常利益での黒字化が可能な状況に至りました。

シグマ株式会社

- 1 ジェトロのサポートで現地採用した責任者・マヘンドラさんとスタッフ
- 2 2018年12月から操業を開始したインド・タルミナドゥ州チェンナイ市の「SIGMA Forging&Forming Pvt.Ltd」
- 3 展示会への出展もジェトロの専門家がバックアップ



高品質の成形技術を生かした部品製造を主業務に、中国に次ぎ2018年12月よりインド工場も量産開始。自動車部品のシャフトは世界で13%のシェアを誇る。また、セキュリティーやレーザー関連の自社開発商品も手掛ける

展開国・地域 2007年 中国
2018年 インド

企業情報 所在地: 広島県呉市 従業員数: 180名
設立: 1962年8月 URL: www.sigma-k.co.jp/

事業内容 自動車部品の製造/セキュリティー関連商品の開発・製造・販売/
レーザー式検査装置の開発・製造・販売

未来の可能性を信じて中国とインドにいち早く拠点を

私たちの海外進出はゼロからのスタートでした。海外に知り合いもいなければ、コネクションもなかったのも、まずは土地探しから始めなければなりません。それでも海外へと打って出たのは、弊社の主力商品である、独自の成形技術を生かした高品質の自動車部品で、アジアの市場、特に中国とインドを狙おうと考えたからです。なぜ、この2つの国だったかというと、「現地で必要なものは現地で作る」という弊社の方針があったからです。アジアでは年間の自動車生産台数が2,800万台と1位の中国、そして日本に次いで約480万台を製造する3位のインドが大きな市場です。加えて弊社には高い技術力と企画・開発もできる強みがあります。「いち早く海外のマーケットに参入したい」と、中国の現地法人は2007年に設立、2008年に操業を開始しました。対してインドは2013年に現法設立、2017年3月に工場を立ち上げ、2018年12月から操業しています。確かに苦労はしました。ジェトロのお陰で生産にこぎつけられたと思っています。

土地取得から交渉までジェトロの影響に助けられる

工場設立前に視察でインドを訪れた際、ジェトロの専門家から教えてもらった現地のビジネス事情やインフラ、日系企業の進出状況はマーケットの予測に役立ちました。インフラははっきり言って整っていません。野原が広がるばかりで道路や水道、電気も通っていません。ただどの国に進出するにしても初めは不便なのが当たり前です。逆に整っていたら、そこへの海外展開は遅すぎるということにもなります。現地に住む専門家だからこそ知っている情報は、進出の強い追い風となりました。さらに土地取得から貸事務所(ジェトロ・ビジネス・サポートセンター(BSC))の手配・紹介と、6年間同じ専門家が担当してくれたのです。特に電力局との交渉では助かりました。安定した電力の供給を依頼する必要があり、何度かインド人のスタッフを連れて電力局に向いたのですが交渉がうまくいきませんでした。そこでジェトロの専門家とともに直談判したところ、ものの30分で電力局のトップが現れ解決できたのです。ジェトロの名前がいかに影響力あるかが分かりました。

現地の責任者選びも成功しローカル企業からも大反響

海外での法人設立にはリクルーティングも大切です。信頼できて仕事が任せられるキーマンがいればうまくいきます。現地の責任者を採用する時もジェトロが全面的にバックアップしてくれました。インドの文化を理解し、インド人の視点でアドバイスできる専門家がいたから、責任者にふさわしいスタッフを獲得できました。後に、その責任者がインドのあちこちから優秀なスタッフを集めてきてくれたのです。地域性を大切にしながら、人を中心とした組織作りで長けている彼を採用できたのは成功だったと言えます。操業を開始してからは日系企業だけでなく、ローカルの企業からも反響があり驚きました。今後は製造ラインを軌道に乗せ、工場の規模拡大を目指しています。弊社は20,000㎡の土地を取得してPhase1(1,500㎡)~Phase3(8,000㎡)の3期に分けた拡張を計画しています。小さく始めて大きく育てるのが弊社の方針です。ゼロからでもリスクがあっても、私たちが海外へと出て行く道を選んだのはそこに未来があるからです。要は決断するかどうかです。大変なことも含めて、さまざまな経験がこの先のプライオリティを生むと感じています。



代表取締役

下中 利孝 氏

ゼロからでもリスクがあっても
海外に向かうのは、
そこに「未来」があるからです



専門家からのポイント

成功の要因は3点あると思います。まず第一に、「インド市場は伸びる」との確信をもって主要取引先が未進出であるにもかかわらず戦略投資を決め、インド人材の採用、現地責任者の早期任命など、着々と手を打った「下中社長のリーダーシップ」。第二に、社長の強い思いを具現化した奥田副本部長を中心とした「プロジェクトチーム(PT)の実行力」。第三に、販売先の開拓、設備の設置、人材教育などでPTを支援した「社内関連部門の協力」です。主体的に行動しつつ、専門家の助言を素直に受け入れてくれたことも成功の要因と思います。



ラボテック株式会社

分析装置の開発、製造、販売や環境分析、測定、調査などを行う。
2018年9月に中国・大連に進出、現地生産も検討中

展開国・地域 2018年 中国

企業情報 所在地: 広島県広島市 従業員数: 80名
設立: 1990年2月 URL: <http://www.labotec.co.jp/>

事業内容 分析装置開発、製造、販売。環境分析、測定、調査など



- 1 2 四川省環境モニタリングセンターへ、自動COD測定装置を贈呈
- 3 萊波特克(大連)科技有限公司を設立(2018年9月)
- 4 中国事業は中国人社員(右)が中心的役割を果たしている



人口世界一の巨大市場で需要を探る

化学的酸素要求量(COD)と生物化学的酸素要求量(BOD)を自動測定し、水中の有機物の量で汚れを測定する装置の製造・開発に強みを持つ弊社は、国内では高いシェアを有していました。特にBOD分析は国内随一、環境分析センターに持ち込まれて実施される同分析の約8割は、弊社装置で行われています。しかし国内市場は頭打ち、販売量も停滞する中で、新規市場の開拓が重要な経営課題となりました。ところで伯父でもあった弊社役員が海外市場の重要性を説き、海外市場を何となく意識し始めたのは約15年前までさかのぼります。ただすぐ海外展開に取り組んだ訳ではありませんでした。企業のグローバル化に熱心な湯崎広島県知事によって、2012年に広島県環境ビジネス協議会が設立され、これに参加したことを機に、海外ビジネスが動き始めます。中国に市場としての魅力を感じ始めていたころ、広島県と四川省が友好提携を結んでいたこともあり、それまで培った中国ネットワークも活用しながら、中国西南地域での製品販売に取り組み始めました。

中国人社員の採用がビジネスを加速

ほぼ時を同じくして海外経験が豊富な役員が入社、そして募集していた社員枠に偶然中国人が応募、採用に至りました。タイミング良くこうした良縁に恵まれたことで、中国ビジネスが進み始めます。一方、中国でも急速な経済発展に伴い、厳しい環境規制が導入され始めました。この一環として排水基準が厳格化、正確な排水分析に対するニーズが高まっています。こうした中国の市場・動向調査を行う上で、中国人社員がその力を存分に発揮してくれたと思います。加えて、良きパートナーに出会えたことも重要でした。日本の親しい会社の社長を通じて知り合った現パートナーは、人間関係を維持しつつ、ビジネスの基本的な方向性や考え方も共有できる人物であり、長期的に付き合っていけると確信しています。ビジネスを進める上で、信頼関係が基礎であることは言うまでもありません。

ジェットロのサポートで根気強く前進

とは言いましても、話がトントン拍子に進んだ訳ではありませんでした。社内の関係部門にもいろいろな意見があり、物事が停滞した時期もありました。こうした中で、2016年7月からジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家に入ってもらう、徹底的な本音の議論を行えたことが成果実現の大きな要因だったと考えています。専門家とはほぼ毎月、定期的に面談をしました。議論の度に課題を洗い出し、次の会合までにどのような対策を行うか、ステップを踏んで検討していきました。社内の者では気付かない、客観的な助言なども受けながら一步一步前に進めたことが良かったと思います。本格的な中国市場参入に先立ち、自動COD測定装置1台を四川省の分析機関に寄贈し、その後の自動BOD測定装置の輸出へとつながりました。ここで性能をアピールしつつ評価が得られれば、将来的には2018年9月に大連で設立した現地法人を中心に、中国各地での販売促進や生産の委託にもつなげていきたいと考えています。



代表取締役社長

吉川 恵氏

科学者としての本分に徹し
化学分析・計測・分析装置開発を
通してあらゆる物象を解明し
社会に、地球に貢献したい

ジェットロ広島からの
ポイント



成功の要因は、何といても経営者の強い意志と、人を信頼する懐の深さです。温顔で優しい語り口の吉川社長ですが、中国市場開拓に当たっては不退転の意志をうちに秘められていました。部下の言葉信じ、専門家の提言に耳を傾け、議論百出した後には忍耐強く収れんを図る指導力と包容力。異国の相手を信頼するために納得できるまで面談を重ねる行動力と交渉力。一旦確信を得た後はブレることなくまい進する決断力と突進力。これらいろいろな場面で発揮され、会社が大きく動きました。本件は経営者の人間力が事業を成功させる実例です。

エムテックス 有限会社

地元の農水産品を使用した加工品および製造機の開発・販売。こんにやく
麺を使ったラーメンや自然薯ふりかけ・チップスなどが主力商品。2016年
米国への輸出を皮切りにアジア各国との取引をスタートしている

展開国・地域 2016年 米国
2018年 中国、インドネシア

企業情報 所在地: 山口県柳井市 従業員数: 6名
設立: 2002年9月 URL: <http://www.m-tex.co.jp/>

事業内容 こんにやく製品の開発・販売 / こんにやく加工技術開発・加工機械の製造・販売 / 自然薯加工品の製造・販売

- 1 エムテックスが開発した蒟蒻ラーメンと蒟蒻冷麺
- 2 特許出願中のこんにやく麺製造機。こんにやくや米粉を使い、小麦に近い食感の麺を製造できる
- 3 米国で開催された展示会「IFT」に出展。取引先専務と



想定外だった海外進出は日系企業のアプローチから

海外進出のきっかけは、弊社が開発したこんにやく麺製造機を輸入したいという米国からのオファーでした。しかも、ちゃんぽんで有名な米国日系麺メーカーの米国工場からだったのです。こんにやくの製造を手掛ける父が経営する会社から独立したころは、海外進出については考えてもいませんでした。弊社はただ「おいしいこんにやく製品をつくりたい」という思いで、メニューを開発し、加工機械をつくり、製造・販売してきました。それまでのこんにやく麺は、しらすきそのままの食感だったり、外国人には匂いがきつかったり、やや使いにくい食材でした。そこで、食感が限りなく小麦に近く、匂いがない麺の開発に成功したところ、海外から声が掛かり、「これはチャンスだ」と製造機の輸出を決めました。しかし超えなければならないハードルがありました。具体的には製造物責任にまつわるPL法への対策でした。そこですぐにジェットロ山口へ相談に行きました。

立ちはだかるPL法の壁にも再度開発して米国へ輸出

機械を米国へ輸出する時は、PL法をクリアしなければなりません。そもそも、海外輸出は想定していなかったため、PL法が何かも分からず手探りの状態でした。ジェットロ担当者のアドバイスで機械の駆動部分のフタを開けると緊急停止するようにつくり変え、保険をかけて、1年後の2017年に納品しました。救いだったのは、弊社の機械でこんにやく麺を製造する現地工場の電気設備が全て日本仕様だったことでした。米国日系麺メーカーは日系企業ですので、米国の同社工場では通常のコンセントは100V、工場内のコンセントは200Vに設定されており、電気系統は変更せずに出荷できたのです。また、米国の担当者が日本人で、コミュニケーションで困ることもありませんでした。その後は、日本で開催された食品機械展「FOOMA JAPAN」やシンガポールの「FOOD JAPAN2016」に出展したこともあり、シンガポールやインドネシア、台湾、中国からも問い合わせがきています。インドネシア、米国とは商談中で、インドネシアには2019年中に納品する予定です。こういった取引先とのやりとりもジェットロの専門家にサポートしてもらっています。

経験豊富なジェットロ専門家の助言で商談や契約もスムーズに

アジアの企業と商談を進めていると、突拍子もない質問をされることがあります。「私たちの国で製品をつくって安く納品するので、製造機を無料にしてほしい」、「機械のこの部分を見たいので開けてほしい」と言われたことは驚きでした。ジェットロから派遣された「新輸出大国コンソーシアム」の専門家は商社で働いていた方で、交渉事に長けていました。まずどう答えるべきか弊社に助言した上で、専門家が自ら英語で対応してくれました。さらに見積もりや契約書の書き方もイチから教えてくれました。今は製造機だけでなく、麺製造機で製造した製品やその他自社製品も中国とシンガポールへの輸出がスタートしています。海外へ出てみて実感するのは、日本食の価値が高まっているということです。日本のラーメンは相変わらず人気ですし、麺類の需要はさらに増えるでしょう。加えて欧米ではグルテンフリーや低糖質、低炭水化物が流行しています。ヘルシーな食品が求められています。今後は海外の展示会にも出展し、オリジナル商品のシェアを伸ばしたいと考えています。

小麦の麺に近い、
におわない「こんにやく麺」に
米国から声がかかりました

代表取締役
原田 浩治 氏



専門家からのポイント

輸出の経験がなく海外営業担当も不在でしたが、優れた自社開発力による製品の独自性と社長の海外販路開拓に対する強い意志・行動力が新市場の開拓に結びつきました。製品の特性(健康食品の製造)から健康志向が強い国(市場)をターゲットにしましたが、ニーズ先取り型の製品であることから、積極的な現地展示会の出展・有望顧客への商談出張を重ねたことが成果につながった部分かと感じます。オンリーワン製品を持ち能動的な営業活動を行えば、企業規模に関係なく海外市場も開拓できる事例です。



株式会社 ヨコタコーポレーション

主力事業は自動車関連部品（ベアリングレース、自動車部品）と各種FA機械（旋削機、自動車部品の組立・検査など）の開発設計製造。「ハードオフ」の店舗運営など、経営の多角化も推進。海外事業はFA機械の受注生産を中心に進めている

展開国・地域 2018年 タイ

企業情報 所在地: 徳島県吉野川市 従業員数: 225名(内パート69名)
設立: 1960年4月 URL: <http://www.yokota-inc.com/>

事業内容 ベアリングレース・自動車部品旋削加工 / 自動化機械、自動検査機、油圧単能機、NC旋削機的设计製造販売 / リユースストアの運営(FC加盟) / ショッピングセンターの運営 / 新築、リフォームなど住宅関連事業



- 1 タイ現地法人:YOKOTA CORPORATION (THAILAND)CO.,LTD.の社員たち
- 2 現地法人の社屋
- 3 立ち上げ時の研修の様子
- 4 現地で製造しているサーボ単能機(高効率旋盤—各種部品加工、ベアリング旋削加工)



最初に決めた事業目的からブレないことが大事

4年半ほど前に中長期経営計画(YCビジョン)を策定した時から海外展開は模索していました。お客様の現地調達化の進展や人口減少に伴う労働力不足という大きな課題があり、東南アジア進出を狙っていましたが、具体的な国や対象事業の検討はこれからでした。地元のジェット口徳島に相談したところ「新輸出大国コンソーシアム」を紹介されました。2016年9月の採択後はまずSWOT分析を通じて候補事業を比較検討し、それに合わせて進出国を整理しました。例えば「ベアリングの旋削加工」と「機械の設計製造」では進出先も考慮すべき課題も異なるため、間違えると取り返しがつきません。その後はタイに絞って事業目的やロードマップを決めました。そこからブレずにPDCAを回し続けたことが今の成果につながっています。専門家の現地人脈や知識の活用はもちろん、ジェット口・バンコク事務所にあるビジネスサポートセンターも足掛かりに、スピード感を持って現地調査を実施しました。2年足らずで法人設立から工場稼働まで到達できたのは、ジェット口の支援メニューを総合的に利用できたことが大きいと思います。

商談ではローカルの雰囲気をつかむことも忘れずに

タイ投資委員会(BOI)のビジネスマッチングも活用しました。彼らは面談を多数セットしてくれましたが、印象としては玉石混合でした。限られた期間内に場数をこなすことでタイの企業の雰囲気をつかむ良い訓練になったものの、自社にとって商談一つ一つの意義を明確にし、タイ側に物事を願う際は具体的に伝えることが重要だとあらためて認識しました。ローカル企業の雰囲気をつかむという意味では数を重ねることが大切です。試験生産は結果的に現地の日系に依頼しましたが、ものづくりにおいては安全管理対策など、妥協してはいけない課題がありますので、一緒に課題解決できる企業に出会えるまで続けることが重要です。ちなみに大阪のBOIは領事も兼ねており、ビザの手続きなどは安心していましたが、思いのほか追加提出書類が発生してしまい、急いで徳島に戻って対応したこともあります。日本にいながらタイの行政手続きの感覚を知る良い機会になりましたね。

「ひとづくり」の第一歩はプロにお願いした方が良い

タイには熱意のある若い人材が多いものの、日系の大手製造業等の競争も多いため、中堅・中小企業には優秀な人材の確保は難しいと考えがちです。弊社は9名のタイ人を雇用していますが、みんな定着しています。タイの若者は学ぶ意欲が旺盛なので我々も期待に応えなければいけません。工場内だけでなく、一緒に展示会に行って知識を深めてもらい、徳島に呼んで研修も受けてもらいます。また、時には息抜きにみんなで鍋パーティーをするなど、働く環境に対する工夫を絶やさないようにしています。専門家には、人材紹介会社との折衝、面接マニュアル、人材育成プラン作成など、多岐にわたる支援をしてもらいました。とりわけ、タイ人社員の教育については、日本人社員との仕事の進め方の講義を提案してもらい、細かく指導を受けました。現在は中途採用者を中心に業務を回していますが、今後は専門家の方法論も参考にしつつ、新卒採用・育成も検討していきます。



「にんげんいきいき」の
経営理念を大切に
タイでFA機を生産しています

専務取締役
(兼)YOKOTA CORPORATION
(THAILAND)CO.,LTD.社長
横田 勝己 氏

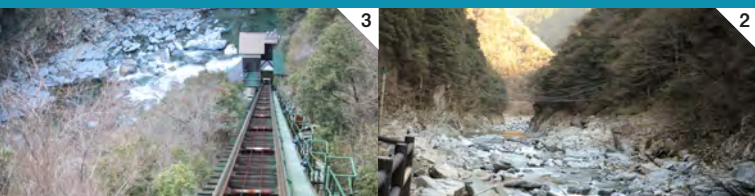
ジェット口徳島からの
ポイント



ヨコタコーポレーションの成功のポイントは、本プロジェクトにおいてもPDCAサイクルを回すことを徹底したことだと思います。当初はさまざまな可能性やリスクが考えられたのですが、専門家との面談を通じて課題が整理されていきました。同社も言ったことをきっちり守り、やり抜く会社であったので、2年という短期間で現地生産まで達成することができました。また同社は本当に人材を大事にする会社で、現地においても従業員とともに会社を成長させようとさまざまな取り組みが行われており、その姿勢がタイ人スタッフの心をガッチリとつかんでいるように思います。

祖谷溪温泉観光株式会社

- 1 化粧品の輸出に合わせパッケージを一新。祖谷温泉を持って帰っていただくをコンセプトに
- 2 傾斜角42度をケーブルカーで、約170m下り谷底にある温泉へ
- 3 外国人観光客からも大人気。大パノラマの露天風呂からの眺め



ケーブルカーで行く源泉掛け流しの露天風呂と日本三大秘境の景観を楽しむ、秘境祖谷溪の一軒宿「和の宿ホテル祖谷温泉」の経営が中心。お土産として販売していた化粧品の海外販売も事業としてスタートした

展開国・地域 2018年 香港・マカオ

企業情報 所在地: 徳島県三好市 従業員数: 40名
 設立: 1972年10月 URL: <https://www.iyaonsen.co.jp/>
 事業内容 和の宿ホテル祖谷温泉の営業、化粧品の製造・販売、お土産の卸売業、コンサルティング業務

海外のお客様のニーズに応えるため、海外進出へ

弊社ホテルのお客様は約4割が外国人観光客で、そのうちの5割が香港からのお客様です。ホテル内では温泉をイメージした化粧品を販売しており、そちらも温泉とともに好評をいただいていた。そんな中、「化粧品を使い終わったんだけど買いたくても買えない」というリクエストが香港から来るようになりました。そこで、そういったお客様のニーズに応えたいという思いから、要望の多かった香港で販売するルートを探し始めました。2014年に、香港在住の私の知り合いを通じて、日本の商品を取り扱う香港のスーパーマーケットでテスト販売できることになりました。しかし、テスト期間の2週間で結果を出すことができず、レギュラー商品として採用されることはありませんでした。その後も、香港のお店を何軒も何軒も営業で回りましたが、結果に結びつきませんでした。しかしながら温泉の良さを感じて化粧品を買うという流れができていたので、香港での化粧品の販売を実現させたいと考えておりました。

化粧品の専門家がマンツーマンでアドバイス

いろいろと営業していくうちに輸出にはマナーがあると気づき、ジェトロの勉強会に参加しました。担当者の方には輸出の基本的なことから化粧品特有の制約まで教えてもらっただけでなく、並行して販売ルートの調査もしてもらいました。また、化粧品に強いジェトロの専門家を紹介してもらったのも心強かったです。以前、地元の銀行が主催する海外向けの商談会に参加したことがあるのですが、徳島という土地柄、どうしても海産物や農産物の商談が中心になり、化粧品を取り扱っている弊社とはマッチしないということもあったので、専門家にマンツーマンでアドバイスを受けたのは大きかったです。実際、その専門家に香港のバイヤーを紹介してもらい2018年に商談が成立しました。その店舗はマカオにもあるので、祖谷温泉の化粧品が香港とマカオで買えるようになりました。商談時にはバイヤーの方にも祖谷温泉へ来ていただき、実際に温泉の良さを感じていただいたのも良かったと思います。

現地のニーズや市場を自分の目で見るのが大事

海外展開をする以上、売り上げを立てるといのは大前提ですが、化粧品の輸出には営業的な意味合いもあります。海外の方に祖谷温泉の名を冠した化粧品を手にとっていただくことで、弊社を知ってもらうのはもちろん、実際に祖谷温泉に来ていただきたいという期待が込められているからです。物を輸出して観光客を輸入するような流れが理想だと思います。そのためにも現在の3つの商品ラインナップの拡充が必要不可欠と考えています。これは現地の市場調査で痛感しました。海外で事業をする際は自分の目で現地を確かめることが大切で、しっかりと情報を仕入れて相手のことを知ることが欠かせない要素だと思います。私たち自身、海外進出する際は海外のニーズや市場を知らないで闇雲に当たっていても、絶対にうまくいかないと実感しました。



営業企画室 室長
藤川 敏彦 氏

現地の情報をしっかりと仕入れ、
 相手を知ることが
 海外進出に欠かせない要素



専門家からのポイント

日本三大秘境の温泉ブランドで基礎化粧品を販売し、アジアを中心としたお客様に好評を得ています。特に香港からのお客様が一番多く、レンタカーで温泉に直接来られます。帰国後にお客様が香港で商品を購入できる体制を作りたいというのが依頼でした。面談後、香港で日本の化粧品を中心に販売しているバイヤーに可能性を聞いてみると大変興味を示しました。翌正月には温泉への直接訪問を受け、とんとん拍子に話が進み、輸入者＝小売店のメリットを生かして昨年の春から香港市場で同化粧品の販売を店頭とネットで開始することができました。



株式会社 サムソン

ボイラ、食品機器、水処理機器の製造・販売を行っている。国内23の事業所で購入後のケアやメンテナンスにも対応。海外は東南アジアを中心に10カ国に輸出販売しており、1982年には韓国企業との技術提携を行うなど、海外との取引も40年近い実績を持つ

展開国・地域 台湾、タイ、ベトナム、インドネシア、フィリピン、シンガポール、ミャンマー、スリランカ、イスラエル、韓国

企業情報 所在地: 香川県観音寺市 従業員数: 366名
設立: 1956年3月 URL: <https://www.samson.co.jp/>

事業内容 ボイラ、食品加工機器、水処理機器、コージェネ関連機器、冷熱機器、電子応用機器、工業用薬品などの開発・製造・販売・設置工事および、保守管理



- 1 タイでの展示会の様子。現在は海外の展示会にも積極的に参加している
- 2 ボイラはすべて香川の工場で製造し、アジア各地へ輸出している
- 3 小さくて性能も高いと評判のサムソン製のボイラ



海外との取引を見据え、海外営業部を香川から東京へ移転

弊社は、40年近い海外への輸出経験を持っていました。しかし、弊社が積極的に営業を掛けていたというわけではなく、日本国内の展示会に出展する際に、海外のバイヤーから直接売って欲しいという問い合わせが来た時などの引き合いのみに対応していました。しかし、近年は業績自体は年々増収していたものの国内市場は飽和状態で、同業他社を見ると海外市場の方が伸びが高い。2020年まではオリンピック需要もあり国内投資も活発ですが、その先は不透明です。また、お客様の工場なども海外へ移転してしまうケースが増加。そこで、お客様とのつながりを継続していくためにも、弊社も海外展開を強化することを決意しました。当時、弊社の海外営業部は香川県の本社にあったのですが、香川では海外へ行くのも国内で営業するのも不便ということで、2013年に東京へ海外営業部を移転しました。

進出する国や地域の情報収集にジェットロを活用

香川県に海外営業部があった時代から県や商工会議所の主催しているセミナーに参加していたこともあり、ジェットロの存在は知っていました。そこで、東京へ移転してすぐ、「新輸出大国コンソーシアム」に申し込みました。最初は取引実績があったものの代理店業務をしていた会社がなくなってしまったインドネシアで新たな代理店を探すことから取り組みました。弊社の取り扱う機器はメンテナンスが必要なもので、売った後のケアも必要です。そのため機械に関する知識を持っている代理店の存在が必要不可欠です。ジェットロには関連性のある企業をリストアップしてもらい、それらの企業へのヒアリングにも同行してもらいました。そして、無事にインドネシアで代理店契約を結ぶことができました。現在は、新たに中東や南アジアへの進出を視野に入れ各種調査などへと動き出しています。

比較することで見えてくる自社の強みもっと広げていきたい

海外製のボイラを調べていく中で、排ガスの数値、燃費性能など、弊社のボイラが海外のものより優れていることが分かりました。また、海外では大きいボイラが主流ということもあり、小さくて性能のいい弊社のボイラが受け入れられていると感じています。海外のメーカーとは金額で勝負はできないので、営業面では性能の部分で全面的にアピールしていくことが大事になってきます。海外事業の売り上げは、東京に海外営業部を移転する前と比べると4~5倍へと増加しています。社全体でみると現在は2%程度ですが、将来的には10%近くまで持っていきたい。それには、販売ルートを増やさなくてはなりません。一つの代理店で国土の広い国をカバーするのは困難です。新しい国の開拓だけではなく、現在取引のある国における代理店数を増やしていく必要があると思っています。



海外営業部 マネージャー
磯野 智貴 氏

ジェットロのサポートを受けてから海外事業に関して積極的に動けるようになりました

専門家からのポイント



会社トップの経営方針として海外市場開拓という目標が明確であり、担当部署へも徹底したことで、ジェットロ本部、現地コーディネーター、専門家と企業担当者の信頼関係が素早く構築できたことがポイントです。サーチ機能、専門家の知見活用も、初回の調査から1年を超える期間じっくりと時間をかけましたが、インドネシアの厳しい競争状況の中、現地ボイラメーカーと販売代理店契約を締結し、同社の販売力、メンテナンスサポートを活用できたのは大きな成果だったといえます。



- 1 欧州展示会 (IFAT) 2014でのプレゼンテーション
- 2 Aquatech Amsterdam 2015のブース
- 3 エアレーター「空海」



株式会社 ソルエース

排水処理装置を世界各国に販売。展示・商談会での出会いを大切に、社長自ら現場に赴いてのトップセールスを実施。ジェットロ専門家とともに、外国企業との多くの商談を経験したことで商談力をつけ、韓国での大型受注を獲得

展開国・地域	2014年	カナダ、チリ、モンゴル	2018年	オーストラリア
	2016年	マレーシア	2019年	韓国
	2017年	米国、タイ		

企業情報	所在地:	香川県高松市	従業員数:	11名
	設立:	1966年10月	URL:	http://www.solace.co.jp/
事業内容	排水処理装置製造販売他			

メンテナンス不要を売りに、海外需要を開拓中

弊社は、食品工場や下水処理場などで使われている排水処理用の装置を製造・販売しています。弊社の開発したエアレーター「空海」は、特許を取得した内部形状が特徴的で、五角形の筒内で汚泥とエアを攪拌し、排水の浄化を促進します。高い攪拌力、耐用年数が強みです。エアレーターは、定期的なメンテナンスをしないと酸素溶解度が落ちてしまうのですが、弊社製品にはそれがありません。初期費用はかかりますが、5年間のランニングコストを比べれば中国企業などが製造する低価格品に負けません。ただ、そのようなことが分かったのも、海外市場に目を向けてからです。海外展開を開始したのは2013年、国内販売に行き詰まりを感じていた時期でした。海外市場開拓の方針は前社長（現会長）が打ち出しましたが、日本国内の展示会でもブース来場者の中に外国人の姿を見かけるようになっていましたので、ちょうど良いタイミングだったのかもしれない。

ジェットロの専門家とともに世界を回る

まずはジェットロにコンタクトを取り、ジェットロ大阪本部が環境分野の海外バイヤーを招へいすると聞き、商談会に参加しました。2014年4月には、来日企業の1社であったカナダ企業から受注し、初めての海外企業向け輸出となりました。その後、海外展示会を活用した販路開拓のため、ジェットロの専門家支援を受けることになりました。まずは2014年5月にはドイツで開催された水処理分野の展示会「IFAT 2014」に参加しましたが、来場者の反応がよく手応えを感じました。こうした展示会・商談会に参加し、積極的に顧客を探す中、近隣のアジア諸国の他、チリやモンゴルといった国からの受注にもつながりました。2016年4月に「新輸出大国コンソーシアム」の支援案件に採択後も一貫して専門家には、基本的に横に座ってもらい、専門用語が分からない時など、必要な時に助け船を出してもらいました。英語がそれほど得意ではないので、安心感がありました。秘密保持契約や販売契約など案件ごとに締結すべき契約について教えてもらったのも助かりました。今では自信もつき、自分一人で海外営業を行っています。

韓国向け大型案件を受注

2016年7月「シンガポール水ウィーク展示会」ジャパンパビリオンでは、米国やベトナムにも支店を持つ、韓国の水分野エンジニアリング企業に関心を持ってもらいました。釜山市における新たな下水処理場への納入設備に関する入札案件があり、同社は提案の一つとして「空海」を盛り込みたいというありがたいものでした。専門家の助言を受けつつ、価格や納入時期などがまとまりました。その後、全体の工期が遅れ、担当者とのやり取りも滞りがちになる中で不安になり、社長に会いにソウルまで行ったこともありましたが、2019年6月末までに納品を完了させることができ、一安心をしているところです。今後設置の立ち会いに行く予定ですが、国内を含め、一度に76台も納入するというのは初めてです。貴重な事例になりますので、韓国で写真を撮ってPR材料にしようと考えています。



外国企業との商談は時間がかかる
短期的成果を求めず、
継続することが大事

代表取締役
増田 洋泰 氏



専門家からのポイント

ソルエースが「性能・品質は高いが価格も高い」という日本の機械製品が持つ難点を克服して、輸出ビジネスに成功した要因は、増田社長の人柄とネットワークの良さで世界中に多くの友人を作り、海外代理店ネットワークを構築できたことです。ジェットロがジャパンパビリオンを設けた展示会に積極的に参加されたことも成功の要因の一つだと思います。専門家からは、製品販売価格の説明には、同社製品「空海」のライフサイクルコストで競合品と比較すれば、同社製品の方が圧倒的に有利との点を積極的にPRするよう助言させていただきました。



株式会社 愛研化工機

排水処理システムの販売、設計および製造、施工ならびに保守管理まで一貫したサービスを提供。維持管理が容易で設置スペースが小さく、消費電力を大幅削減できる排水処理装置をジェトロの支援で中国へ

展開国・地域 2014年 ベトナム
2015年 インドネシア
2017年 中国

企業情報 所在地: 愛媛県松山市 従業員数: 12名
設立: 1983年6月 URL: <http://www.aiken-h2o.com/>

事業内容 各種水処理装置の販売、設計、施工、管理運営



- 1 養豚場向け排水処理装置
- 2 北京での展示会のブース
- 3 中国のパートナー企業とともに
- 4 日中第三国市場協力フォーラム



省エネルギーと「創エネルギー」で世界に貢献したい

環境問題の改善や地域に貢献したいという思いで、工場の排水処理設備を手掛けてきました。瀬戸内海は閉鎖性水域のため、世界的に厳しい排水規制があり、それをクリアするための排水からのエネルギー回収や、排水の再利用を行う技術を有し、国内の大手食品メーカーを中心に排水処理プラントに導入実績があります。国内市場が縮小する中、新興国には高濃度排水処理のニーズがあり、市場規模も大きいですし、エネルギーコストが高い国々もたくさんあります。省エネだけではなく、「創エネルギー」も可能な弊社の省エネ・創エネ型排水処理で環境保護とコストダウン(電気代の削減など)の両輪で世界に貢献できるのではないかという思いもありました。駐日ベトナム大使から投資のオファーがあり、2014年にベトナムに事務所を設立したことが海外展開する契機になり、翌年ベトナム事業で新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)のFS事業に採択されました。

工夫して低コスト、高品質を実現

2016年にジェトロから現地の提携先候補企業を紹介され、中国事業に取り組むようになりました。中国四川省では、養豚場の排水汚染が深刻で、今後排水規制が強化されることもあり、浄化装置に需要があることが分かりました。専門家は事業計画の立て方、輸出入手続きや、商談サポートのみならず、目には見えないノウハウである海外ビジネスのコミュニケーション方法を学べたことが非常に有意義でした。2017年に技術ライセンス契約を締結し、注文を受注、翌年に養豚場排水処理装置の運転確認と納品を行いました。中国ビジネスはコストにシビアでしたが、品質で妥協しなくなかったため、日本メーカーの現地法人から、現地生産の日本製品を仕入れることや、施工の大部分を中国のパートナー企業に任せることで、低コスト、高品質を実現しました。また、中国でビジネスをするにはスピード感が非常に大事だということも肌で感じました。

公的機関をフル活用して海外展開を成功

中国のパートナー企業が現地でのPR、プラント建設、運営、メンテナンスを行うライセンス契約方式を採用し、人材は大手企業を退職したシニアを活用して海外事業は少数精鋭で回すようにしています。北京の展示会に出展した1カ月後に中国企業に商標を無断出願されるトラブルに見舞われましたが、工業所有権情報・研修館(INPIT)の支援を活用し対策を講じました。知財は海外展開する上で避けて通れないテーマです。インドネシアでは、2015年に現地企業とライセンス契約を結び、ホテルの排水を再利用する設備を納品し、2017年にパームオイルの排水処理装置が国際協力機構(JICA)事業にも採択されました。海外展開する際に環境省、愛媛県、地球環境センター(GEC)などの支援も活用しました。公的機関の支援実績は、海外でビジネスする上で信用獲得につながりました。今後もアセアンや中国を中心に海外展開に取り組んでいきたいです。



専務取締役
岩田 佳大 氏

パートナーの目に見えない
海外ビジネスのノウハウに
助けられた

専門家からのポイント



愛研化工機が、大企業を含む多くの競合先が存在する水処理分野で輸出ビジネスに成功した要因としては、海外から排水処理の引き合いがあれば必ず現地へ赴き現場調査を行い、現地ニーズに合った提案を行うという、技術統括の岩田社長と営業統括の岩田専務のコンビネーションとネットワークの良さが挙げられます。もちろんジェトロなどが企業に提供している各種支援を、積極的に活用されたことも成功要因の一つだと思います。専門家からは海外との交渉では細部に拘らず、契約上重要な骨格部分に的を絞って交渉するよう助言させていただきました。



愛媛県立宇和島水産高等学校

- 1 ハワイの「ドン・キホーテ」と「マルカイホールセールマート」にて生徒たち自ら「ぶりだいこん缶詰」を販売。あっという間に売り切れるほど大好評
- 2 ハワイでの販売会の様子。生徒たちの自信にもつなげる貴重な体験
- 3 「鯛めしの素缶詰」や「宇和島サーモン中骨缶詰」を今後販売するための「ドン・キホーテ」との商談

文科省「2018年度スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール」に指定され水産缶詰輸出を目指す。2018年ハワイの「ドン・キホーテ」と日系スーパーマーケット「マルカイホールセールマート」で「ぶりだいこん缶詰」を販売。日本の高等学校初の米国への缶詰輸出を果たす

展開国・地域 2018年 米国

企業情報 所在地: 愛媛県宇和島市 創立: 1945年4月
URL: <https://new-uwajimasuisan-h.esnet.ed.jp/>

事業内容 缶詰びん詰レトルト食品製造



水産食品科教諭
田中 雄大 氏

生徒が開発した缶詰が
ハワイのスーパーで完売！
歩みは始まったばかりです

ジェトロの企業向けセミナーで輸出の必要性を実感

本校は2018年度に文部科学省「スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール」に指定されました。その研究構想の中に地域水産資源を活用した6次産業化商品を海外市場へ出すというテーマがあります。十数年前に開発した「ぶりだいこん缶詰」をハワイで販売することを目標と設定しましたが、輸出に関する知識は全くありませんでした。本校が海外に目を向けるようになったきっかけは私が参加したジェトロのセミナーです。「日本では人口減少や高齢化により、食品の需要が下がる見込みだが、海外では人口が増加し食品の需要が高まることが予測される。食品業界で生き残るためには輸出を視野に入れる必要がある」という内容でした。本校の卒業生は食品関係企業への就職が多いので、そういう視野の広さを持った生徒を育てたいという思いから、宇和島で開かれたセミナーに参加しましたが、教師が企業向けセミナーに参加するのは非常に珍しいことだと言われました。

米国輸出に伴う法規制を学んだことは生徒のプラスに

ジェトロ愛媛の所長に「新輸出大国コンソーシアム」の支援を紹介してもらい学校として採択されました。派遣された専門家の方は食品全般の専門家で、八戸から何度も宇和島に来てもらい、助言を受けるうちに徐々に知識と自信を深めていきました。米国への水産加工物輸出にはいくつかのハードルがあります。まずお話を伺ったのは大日本水産会と日本缶詰びん詰レトルト食品協会です。輸出に不可欠な21CFR Part 123(水産食品HACCP規則)については大日本水産会のHACCP取得でクリアしました。また21CFR Part 113(低酸性の缶詰の規則)などについては日本缶詰びん詰レトルト食品協会の協力を得ました。缶詰が適切に加熱殺菌されたか確認する方法などは日本とは異なり、最初は大変だなと思いましたが、実際に進めてみると米国の規則は理にかなっていることが判ってきました。将来食品管理に従事する可能性のある生徒たちにとって、対米輸出の規則を知ることが複数の食品事故防止手段の知識を得たことになり、実り多い研究となりました。

生徒が感じた「もったいない」から生まれた商品を海外へ

2018年11月、ハワイの「ドン・キホーテ」と日系スーパーマーケット「マルカイホールセールマート」で「ぶりだいこん缶詰」が販売されました。現地の方の評判は大変良くて1日であっという間に売り切れてしまいました。「ドン・キホーテ」の方から常に置かせてくれと言われております。しかし生産量には限りがありますので、本校の缶詰を楽しみにして下さっている当地の方に売る分がなくなってしまいます。2019年11月の「愛媛フェア in ハワイ」で生徒が直接販売をする際にはまとまった量を出したいと思い頑張って生産中です。2019年2月に次に売る予定の「鯛めしの素缶詰」の商談のため現地に行きました。当地には宇和島サーモンというみかんを餌に混ぜた鮭があるのですが、加工をする際に中骨に実が多く残ります。その様子を見てもったいないと感じた生徒が開発した「宇和島サーモン中骨缶詰」も現地の「ドン・キホーテ」の方に試食していただいたところ大変好評でしたので、こちらも販売の準備を進めているところです。



専門家からのポイント

宇和島水産高校は米国向け輸出として「ぶりだいこん缶詰」を製造しスポット輸出しています。公立高校のため一般の株式会社としての位置付けとは違いますが、生徒にHACCPについての教育訓練を行い、実際に米国(ハワイ)に販売しに行くという活動をしております。米国に水産加工品を輸出するにはFDA水産HACCP規則に準じて製造したものを輸出しなければなりません。同校にはFDA規則をベースとした水産HACCPの導入と一般衛生管理の現場改善の助言を行い、現在は米国規則に則り製造を行い、毎年ハワイのイベントに向けてスポットでの輸出販売を行っています。



株式会社あさの

国内トップのシェアを誇る、生姜の生産・加工メーカー。さらなる販売増を目指し、海外へと販路を拡大。2018年には米国の日系企業から加工商品のオーダーが入り海外との本格的な取引がスタートした

展開国・地域 2018年 米国

所在地: 高知県香美市 従業員数: 230名
設立: 1945年4月 URL: <https://shouga.jp/>

事業内容 青果用生姜、冷凍食品、加工食品の生産・販売／自社オリジナル製品の生産・販売



- 1 米国企業との商談風景
- 2 市場調査中。現地企業の商品を見学
- 3 現地の日系スーパーでは、生姜甘酒・ユズ湯が販売されている



事業拡大のために海外進出を検討

弊社は生姜の生産・加工業を行っているメーカーです。国内のさまざまな食品メーカーと取引しているものの、さらなる売り上げの増加は難しいと感じていました。そんな中、営業部門から事業拡大のために海外へ進出しようという意見が上がり、行ってみないと分からないから、とりあえず海外へ行ってみようということになりました。高知県内で行われていた海外向けの商談会をきっかけに、2012年ごろから少額かつ間接貿易ではありますが、海外との取引がありました。このころは、付き合いのあるコンサルタントから大手食品会社で調味料などの海外販路を拡大された実績を持たれている方を顧問として紹介していただき、月に1、2回の定例会を行いサポートしてもらっていました。その後、ジェットロを紹介され、その定例会にジェットロも参加するようになりました。「新輸出大国コンソーシアム」以外にも、ジェットロには海外の市場調査やデータ提供などで非常に助けてもらっています。

ジェットロとの市場調査の結果、米国進出を決定

市場調査をしていく中で人口が増えているのはもちろん、弊社はBtoBのビジネスモデルのため、日本での取引実績がある日系の食品メーカーが多い米国へ進出するのがいいのではないかと結論に達しました。また、生姜輸出に関するジェットロの資料を見たところ、米国への生姜の輸出量が非常に多かった。米国での栽培面積や生産量を調べてみると、輸入に頼らざるを得ない状況だというのが見て取れました。この状況なら、自分たちも提案できるチャンスがあるのではないかと思えたことも大きかったです。そして、2018年11月からカリフォルニア向けに、国内取引先の現地法人を通じて輸出が始まりました。輸出開始時は輸送する際のコンテナ選びに苦労しました。生姜は荷物としては小さくロットも少量から始まるため自分たちの商材だけではコンテナをいっぱいにすることができず、コンテナと一緒に利用してくれるパートナーが必要となり、この、パートナー探しは大変でした。

販売拠点だけでなく生産拠点としてアジアへ進出

次の一步としてタイへの進出を視野に入れていきます。弊社はシンガポールや香港などにも商品の一部を販売しているのですが、タイには日系の食品メーカーが多く進出しており、こういったメーカー向けに販売ルートの構築を考えています。また、長年付き合いのあるメーカーがタイにあり、そこでの合弁会社の設立を検討しています。アジア地域への進出の目的は米国とは異なり、販売拠点としてだけでなく市場性や人件費などの観点から生産拠点としての展開も考えています。海外進出に関しては、自分たちで仮説を立ててみて市場調査だけでもやってみることが大切です。経費を含め大きな初期投資がかかってしまうので、現地への市場調査や商談には意志決定される方も同行されるとよいのではないのでしょうか？なにより、ジェットロは仮説を立てる段階からサポートしてもらえるので、これを使わない手はないですよ。



代表取締役社長

浅野 平二郎 氏

現地での市場調査や商談には
意志決定される方が同行すると
物事がスピーディーに動きます

専門家からのポイント



支援の初期は浅野社長も輸出対象の米国の市場を勉強中でしたが、パートナーの知り合いを通じ米国の代表的スーパーの製品(生姜加工品)のフェイス写真やサンプルを取り寄せ、またジェットロで得られるすべての資料を全員で読みこなすなど、まず日本でできる限りの情報を得てから現地入りしました。現地では取引先である日系製造業の米国工場や米国の生姜加工業、飲料メーカー(KOMBUCHA)に的を絞り20社と商談しました。現在は日本からの冷凍混載便ルートを開拓でき、受注を得ることができました。



- 1 現地法人前にて、ミャンマー人スタッフたちと
- 2 ミャンマーでの工事作業風景
- 3 高知市の本社オフィス

アーキテック株式会社

ミャンマーにおいて、建造物の防水加工などの専門工事を行う。2017年に現地法人、2018年には内資会社をそれぞれヤンゴンに設立。現地では工場やホテルの建造の現場にて、複数の案件を受注している

展開国・地域 2018年 ミャンマー

企業情報 所在地: 高知県高知市 従業員数: 22名
 設立: 2005年10月 URL: <https://www.architec-k.com>

事業内容 建造物の外壁の防水塗装・内装工事



技術へのニーズ／現地の人柄に引かれミャンマーへ

弊社は建造物の防水加工、内装工事などを中核事業としています。数年前、知人から「ミャンマーには現在、建築資材の防水加工を専門に行う会社がない。競合がない中で高い技術力を持って進出すれば、成功のチャンスがある」という話を聞き、ミャンマーへの進出を考えるようになりました。実際に現地に行ってみると、雨季に降水量が増え、外壁が傷みやすいという同地の事情が分かり、弊社の施工技術に一定の需要が見込めることは確かでした。また、2015年から高知の本社でミャンマー人の技能実習生の受け入れを開始しましたが、彼らの実直な人柄に好感を覚えたことも、進出への決意を後押ししました。そうした背景を踏まえ、2017年3月にはヤンゴンに現地法人（合弁会社）を設立し、現地での本格的な操業開始に向けた下地を整えました。

ミャンマービジネス成功の第一歩を踏み出す

ミャンマーでの操業開始の準備を進める中で、資材の安定した確保や人員体制の整備に困難を感じ、2017年9月からジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」専門家の支援を受けました。専門家にはミャンマー現地の法律や、ASEAN地域での商習慣を中心に助言を受けました。これらのサポートは課題の解決に非常に役立ちました。資材の確保の問題については、2018年7月に現地内で内資会社を設立し、日本やその他の外国から建材の原材料を直接輸入することで解決できました。人員体制の整備についても、技能実習制度で高知の本社に勤務経験のあるミャンマー人スタッフを雇用し、現地採用の人材の指導に当たらせることなどで、20人規模の安定した運営体制を築くことができました。こうして現地での運営体制が整った後も、専門家からは主に日系ゼネコンに向けた販路拡大のPR活動などに関してアドバイスをもらい、ミャンマー事業での二人三脚は続きました。その結果、2018年11月には日系ゼネコン数社から、ティラワ工業団地で建造する工場の外壁工事などの専門工事を複数受注しました。また、ヤンゴン市内の開発案件においても、学校やホテルの建造に関する工事を一部受注するなど、少しずつ各方面からお声掛けをいただくようになってきました。

事業を通し、自社だけでなくミャンマーの若者も幸せにする

ミャンマーでのビジネスを少しずつ軌道に乗せることができたのは、弊社が提供する技術へのニーズがあったこともさることながら、現地で会社を運営するための体制を整えることができたのが大きかったと思います。高知の本社に技能実習に来たミャンマーの若い人材を母国で雇用する体制は、現地で会社の運営を可能にするだけでなく、日本にやってくる実習生のやる気を引き出すなど、ミャンマーの若者とわれわれとの間に、ウィンウィン関係を構築することにつながるものでした。ミャンマーへの進出を最初に考えた時、心の中には「われわれの事業を成功させると同時に、この国の若者たちが働く居場所を生み出せば」との思いがありましたが、その双方の実現に向けて良いスタートを切ることができたと思っています。ミャンマーの建造物施工の現場では、防水性の外壁塗装の重要性が十分認識されていないなど、課題はまだ残っていますが、この初心を忘れずに現地事業の拡大を行っていききたいと思います。



専門家・技能実習生と手を組み、
 高知からミャンマーへ進出。
 挑戦は始まったばかりです

代表取締役
 鎌倉 正典 氏



専門家からのポイント

支援開始当初、アーキテックは既に合弁会社設立を終え本格的な営業を開始するところでした。一緒に訪問計画を立て、日系ゼネコンを積極的に回り、PR活動や責任者から直接生の声を聞いて歩きました。その結果、日系工業団地での受注が実現し、さらに、今後の大型受注への期待が高まっています。同社の海外進出成功の鍵は現地技術者の雇用と工事用材料の入手にあります。社長の行動力で既に実施部隊がスタンバイし、日系、欧州、アジア系工事材料代理店とのネットワークを築いています。