



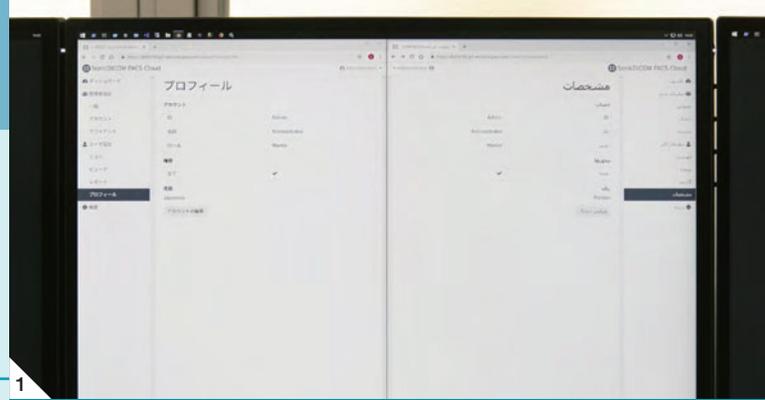
# 株式会社 ジウン

Web上で閲覧できる画期的な医療画像管理・閲覧システムを開発。「SonicDICOM® PACS」として海外で先にリリースし、世界200カ国・地域に60万人以上のユーザーを獲得している。国内では2018年に販売を開始

展開国・地域 イタリア、ナイジェリア、香港、インドネシア、米国、韓国、ブラジルなど

企業情報 所在地: 福岡県福岡市 従業員数: 7名  
設立: 2000年7月 URL: <https://www.jiun.co.jp/>

事業内容 医療用画像管理システムPACSの開発・販売・クラウドサービスの提供



- 1 アラビア語圏では文章は右から左に読み、パソコンのタブやクローズボタンは一般的なパソコンとは全て反対。インターフェースを変更している
- 2 ジウンには開発担当者が5名在籍する
- 3 海外向け「SonicDICOM® PACS」のダウンロード画面。クラウド化されたバージョンは2019年3月にリリースされた



## 事業存続のため海外進出を決意

何年もかけて開発し、ようやく従来の医療画像管理・閲覧システム「DICOMサーバー&DICOMビューア」を上回るプログラムを完成させて、いざ、販売に踏み切ろうとした矢先、想像もなかったことが起きました。国内での薬事法が大幅に改正され、私たちのシステムは国内での販路が断たれたのです。一般的に医療用のサーバー&ビューアは、病院で使用される様々なメーカーのCTやレントゲンの画像を一括で管理し、閲覧できるシステムとなっています。専門のスタッフでないとインストールするのが難しく、さらに使用者それぞれのパソコンでセッティングしなければなりません。一方で、私たちが新たに開発した「PACS」はサーバーにインストールすれば、サーバーと同期したすべてのパソコンやタブレットで閲覧できます。画期的でシステム設定の費用削減にも貢献できる。私たちの期待を背負った商品だったのです。そこへ突然の法改正。今後4年間は販売できないという現実が重くのしかかりました。

## 海外へと舵を切り60万人ものユーザーを獲得

販売に必要な薬事認証を取得するには、いくつかのハードルがありました。事業に最も影響すると考えたのは、空白の期間が生まれることです。薬事関連の業態許可取得までに3年、さらに認証を得るのに1年かかります。事業を存続させるには海外で販売するしかありません。しかし、各国に赴いて交渉するにはコストがかかりすぎるし、何より、英語が堪能な社員がいません。どうしたら現地に行かず、英語を話さずにシステムを販売することができるのか。考え抜いた末、利用者それぞれがWeb上からシステムをダウンロードし、クリックでセットアップできるプログラムに変更しました。また、問い合わせ手段をメールに限定し、届いた質問には翻訳スタッフだけが対応することにしました。できないことは諦め、できることをする。この大胆な決断が功を奏し、海外向け「SonicDICOM® PACS」は世界中で約200カ国・地域でダウンロードされ、60万人を超えるユーザーを獲得するに至りました。

## AIを活用したシステムで世界の医療格差をなくす

海外からスタートしたシステム「SonicDICOM® PACS」は、2017年からマルチ言語化に踏み切り、現在は11カ国語に翻訳することができます。そして2018年により早く、国内での医療機器ソフトウェア認証を取得しました。海外への挑戦の過程で、ジェット口からの助言は大きな力だったと感じています。海外の情報収集や提供、市場展開へのアドバイスはとても参考になりました。さらに、海外進出企業をまとめたWebサイトで紹介してもらい、それを見たメキシコ人から連絡がありました。その後、彼はわざわざメキシコから来日してくれ、直接商談することができました。このような縁が生まれたのもジェット口のお陰です。今後は、利用地域に合わせたシステムへのバージョンアップとクラウド化、そして地元の九州大学と提携したAIを活用するシステムの開発を進めていきます。いずれ世界中の医療データを一元管理できるようになり、地域の医療格差がなくなる。そんな未来が近づいていると考えています。



取締役

板崎 圭 氏

法改正で国内販売が不可能に  
事業存続のための決断は、  
「現地に行かない海外進出」でした

専門家からのポイント



ジウンの神田社長の先を見る目と確かなGlobal戦略眼、そして限られた経営資源を逆手に取ってそれを生かした最適な越境コマースビジネススキームの立案・効率的実行、加えて同社長の高い志と飽くなき挑戦と創造の思いが全世界に市場を広げる成果となって現れたものと思います。専門家ならびにジェット口福岡のコンシェルジュは同社のお話をまずじっくり伺った上で同社の海外展開Pictureに基づく展開後のあるべき姿と方向性を中心として意見交換・助言・励ましなどを継続しました。

# 株式会社 EMAJINY

- 1 香港へ輸出された主力商品のヘアカラーワックス。5色を混ぜ合わせることで、どんな色でも実現する
- 2 2018年12月に香港で開催されたヘアメイクコンテストにゲストとして呼ばれ、10分間で3名のモデルの髪色を変えるエキシビジョンステージを披露
- 3 ヘアメイクコンテストでは主催者から感謝記念品を受け取り、インタビューにも応えた



展開国・地域 2018年 香港

 企業情報 所在地: 福岡県北九州市 従業員数: 1名  
 設立: 2016年1月 URL: <http://emajiny.cool/>

 事業内容 カラーワックス・カラージャムなど整髪料の開発・製造(OEM委託)・販売/  
 カラーワックスの輸出・販売

## 同じ境遇の人を救うため商品開発を始める

おしゃれを兼ねた白髪染めのために定期的に美容室でヘアカラーを楽しんでいたところ、悲劇は突然起きました。塗料に使用されている薬品にアレルギー反応を起こし、全身に発疹が出たのです。医師からはもう髪を染めることはできないと言われました。調べたところ、私と同じような症例は毎年250ほど報告があるそうです。きつと報告がないものを含めると、毎年1,000人ほどは、髪を染めたくても染められずにおしゃれを楽しめていないのではと思いました。そこで、自分や同じような境遇の人たちを救うために、この会社を設立し、安全なヘアカラーワックスの開発・販売を始めました。理容組合と連携して、ヘアカラーワックスを使ったコンテストの開催や、キッズダンサーへの積極的な販促など国内では一定の需要がありました。そこで、設立時から見据えていた海外進出を決めて、さっそく動き出したのです。

## 海外での勝機をつかみ課題も明確に

2017年10月、バルセロナに住む知人から連絡がありました。現地で開催される日本カルチャーのフェスティバルで、参加者にサンプルを配ったらどうかとの助言を受けました。そこで、日本の漫画をモチーフにコスプレをする外国人にワックスを体験してもらおうことにしました。結果は「髪色をキャラクターに近づけられる」と大好評で、海外での市場を実感できました。同時に、欧州の人々の髪質、日本人とは違った色の見え方など、課題も出てきました。海外への販促やPRなど、知らないことが多かったためジェットロに相談しました。ジェットロの専門家による「海外展開戦略策定支援」を利用し、専門家から海外展開を進める上での留意点を細かく教えてもらいました。次は日本人と髪質に近いアジアに目を向けました。2018年夏、香港の知人のネットワークで知り合った芸能事務所が興味を示し、輸出に至りました。香港に出向き、芸能関係者に向けて使用している姿を見せると驚いていたのが印象的でした。

## 現地のネットワークを活用しさらに新しいことを

海外進出へのメリットは「海外で受け入れられた商品」として価値が上がることで。また、カラーワックスは今注目され始めているので、国内での市場に他社からの参入があった場合、海外に販路を持っていることはリスクヘッジにもなります。ジェットロは中国で商標を取るために香港の弁護士を紹介してくれました。そこから福岡県庁の香港事務所の方や現地のビジネスマン、化粧品情報サイトの運営者、現地で日本のファッション誌のライセンスを持つ担当者など、いろんなネットワークが広がり、日本では絶対に会えない人とのつながりができました。その巡り合わせはジェットロが生み出してくれたものです。現地で出会った人と共同で、新しい事業や商品など何か新しく面白いことを発信しようと考えています。チャンスを求めて海外に来たら、いつの間にか新しい事業が始まろうとしている。さらにいろんな国にコミュニティを作りたいと考えています。



幼い頃から憧れだった海外。  
 現地でのネットワークが  
 徐々に広がっています

 代表取締役  
**服部 茂幸 氏**


### 専門家からのポイント

服部代表取締役自ら海外(中国・香港など)へ足を運び、現地の状況を把握するとともに、既存の海外向け商社からも提案を受けました。全体的な日本製品の中華圏でのマーケティング事情や、商社からの提案の判断基準をお持ちでなかったため、それらの部分について具体的な事例を含めアドバイスをしました。例えば越境ECマーケットの進出方法、SNSなどの販促手法、CFDA許認可取得によるマーケティングメリット、日本国内で行われるインバウンド向け展示会などです。実際にもインバウンド向け展示会にチャレンジされ手応えを感じていただきました。



# 窓乃梅酒造株式会社

日本酒、焼酎、リキュールなどの製造販売を行う。創業は1688年で300年以上の歴史を持つ佐賀県最古の酒蔵。近年はアジア、北米、欧州へ輸出を行っており、国内外で親しまれている

展開国・地域	2013年	米国	2018年	香港
	2014年	中国	2019年	フランス
	2017年	カナダ		

企業情報 所在地: 佐賀県佐賀市 従業員数: 14名  
設立: 1918年11月 URL: <http://www.madonoume.co.jp>

事業内容 日本酒、焼酎、リキュールなどの製造販売



- 1 フランス酒類見本市「サロンデュサケ」に佐賀県より11蔵が出展
- 2 フランスよりレストランシェフ、インポーターを招へい、商談
- 3 米国企業と商品開発したKASE SHOCHU
- 4 米国酒類販売企業社長のロバート氏



## 国内需要の落ち込みを察知し、海外へ

30年ほど前に国内の取引先を通じて米国から引き合いがあり、少量ですが輸出を行っていた歴史があります。清酒の国内需要は1940年代後半をピークに減少傾向にあり、国内人口減少が進む中、大きな回復は期待できません。需要拡大を海外市場に求めることはごく自然なことで、フランスのワインなど他国で国酒と呼ばれるものは総じて、国内需要の落ち込みを海外需要でカバーしていると認識しています。積極的に海外営業をするようになったのはおよそ6年前で、こちらも国内取引先を通じた米国からの引き合いがきっかけです。ジェットロが「新輸出大国コンソーシアム」などにより開催する商談会への参加をはじめ、積極的に営業を行うことで縁がつながり、米国のほか、中国、カナダ、香港、フランスと順調に輸出先を増やしています。今後は巨大市場である米国、中国に特に注目しています。いずれも沿岸部では日本食レストランを中心に日本の酒が浸透しつつありますが、内陸部はまだ開拓の余地があると考えております。

## 一期一会を心得、米国企業との商品開発へ

ジェットロの紹介で大分を訪問していた米国酒類販売企業社長のロバート氏が、知人を介し、佐賀の窓乃梅酒造に初めて訪れたのが2015年12月。この時、オーク樽に15年ほど貯蔵した麦焼酎をテイスティングしたところ、大変感激した様子でした。ロバート氏はこの麦焼酎を米国全土に販売していくと決意し、自らが輸入者となるべく輸入ライセンスを取得しました。私もロバート氏の熱意、行動力、将来性に共鳴し、米国での本格展開を決意しました。以後、計6回来日し、入念に打ち合わせた上、オリジナル商品KASE SHOCHUを開発し、2019年5月に1万本以上を米国へ初出荷しました。本商品は酒類鑑評会「San Francisco World Spirits Competition」において、パッケージデザイン部門では最高賞のダブルゴールド(※)を、テイスティング部門ではゴールドを受賞し、米国でもデザイン、味ともに高い評価を受けています。ジェットロの展示商談会への参加などを予定しており、今後の展開が非常に楽しみな商品です。※焼酎のみならず日本産酒類においても初受賞の快挙。

## 拡販のために各国の展示会へ参加

佐賀県酒造組合会長として、佐賀県産酒類の海外展開にも力を入れています。本組合員25蔵のうち18蔵は輸出実績があり、その数量は年々増加しています。濃醇旨口な味わいが特徴で、英国の「インターナショナル・ワイン・チャレンジ」やフランスの「クラマスタ」で最高賞を受賞するなど、佐賀酒の実力は世界でも認められています。近年は佐賀県酒造組合、さが県産品流通デザイン公社、ジェットロ佐賀が一丸となってフランスを中心に販路開拓活動を進めています。2018年10月にフランスの酒類見本市「サロンデュサケ」に11蔵が出展し、現地インポーター、シェフを発掘しました。翌年2月にフランスからインポーター、シェフなど計5名をジェットロが招へいし、県内7蔵を訪問いただき、視察、試飲、商談を各蔵で行いました。当蔵については、さまざまな料理と合わせやすい点が評価され、成約に至りました。今後もオール佐賀で海外販路拡大に取り組んで参ります。



代表取締役社長  
古賀 醸治氏

伝統と日本酒文化の花  
咲かせます

ジェットロ佐賀からの  
ポイント



300年を超える伝統とあくなき挑戦心を併せ持つ佐賀を代表する酒蔵です。社員の皆様の柔かな人柄や、料理を選ばない酒質、OEM対応可能な柔軟な生産体制など、あらゆる面での懐の深さが、世界中のバイヤーを引きつけています。また、自社宛の引き合いを県内他社に紹介するなど、自社のみならず業界全体の将来を考え、行動している点も非常に魅力的です。今後ご縁に恵まれ、持ち前の伝統と、挑戦心と、懐の深さで世界中に愛される商品を提供し続けてもらえるよう、支援を継続していきます。

# 株式会社大橋



- 1 EUへ輸出している粉碎機。日本よりも安全規制が厳しく、海外でのニーズに応じて開発したため、国内に流通する製品とは形が異なる
- 2 2013年12月にフランスで開催された環境見本市「ポリューテック・オリゾン」の様子。興味を持った多くの人が集まる
- 3 2018年、マレーシア最大の「マレーシア農業見本市」に出展



国内市場の縮小を懸念して樹木粉碎機の輸出を決意。2013年フランスの展示会に参加し、パートナー探しを進めて2015年フランスへ輸出。その後もオランダ、イタリアなど海外展開を進める。2018年マレーシア企業との販売代理店契約締結

展開国・地域 2015年 フランス、オランダ  
2016年 イタリア、スイス、ノルウェー  
2018年 マレーシア、ポルトガル、ニュージーランド

企業情報 所在地: 佐賀県神埼市 従業員数: 34名  
設立: 1988年5月 URL: <http://www.ohashi-inc.com/>

事業内容 環境機器・農林業機械・産業機械の研究開発および製造・販売／輸出入業務

## 日本の未来を見据えて海外展開を考える

創業から10年経ち、ゴルフ場で使用する管理機器の製造・販売をやめて、樹木粉碎機を扱い始めました。その転機は1997年の「地球温暖化防止京都会議」です。温室効果ガス削減の目標が設定されたのを受けて、樹木を粉碎した後に排出されるチップはバイオエネルギーとして再利用できるという点に目をつけたのです。その後、日本の少子高齢化が海外展開を考えるきっかけになりました。第一次産業の市場が縮小し、商品が売れなくなってしまうと思ったのです。地球温暖化が注目されているので海外にも需要があるはず。まずは、ジェットロや中小企業基盤整備機構、佐賀県の貿易支援センターなどの機関に相談しました。中でも特に大きなサポートを受けたのがジェットロです。ジェットロの専門家は、海外進出国も決めていない弊社に各国の市場や情勢、基本的な知識などを教えてくれました。さらにEUやASEAN各国に向いて市場調査を重ね、専門家とともに海外展開に向けて進んでいきました。

## ジェットロのサポートのお陰でベストパートナーに出会う

2013年、フランスでの環境に関する機器の展示会「ポリューテック・オリゾン」に参加しました。不安な点もありましたが、ジェットロの担当者が通訳者を手配してくれました。戸惑ったのは、日本人と同じように顧客と接しても伝わらないことです。日本と海外では機械の使い方や、機械に何を求めているのかが違ったのですが、ジェットロの専門家がフランス人顧客への対応方法を教えてくれたので、スムーズにやり取りができました。その後もフランスで出展を繰り返しましたが、なかなか良いパートナーに出会えません。2014年3月から4月にかけてはデモンストレーションをして回るために、社員2名をフランスに派遣しました。すると反応が良く、フランスには市場があるのだと再確認できました。同年9月にサロンパートの展示会に参加。良きパートナーに出会うまでには長い時間がかかり、大変な苦勞がありました。2015年1月に粉碎機4台を初めてフランスに輸出できたのです。

## フランスへの輸出経験をもとに他国への展開を狙う

その後、フランスと同じ方法で、オランダ、イタリア、スイス、ノルウェーなど、さまざまな国への輸出に成功しています。その際にもジェットロが各国の情報を提供してくれるなど、手厚いサポートがありました。2017年にはEUの次の市場としてASEANへの展開を検討し、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を受けました。マレーシアへの進出を考えていると、ジェットロが現地のパートナー候補をリストアップしてくれたのです。実際にその中の一つに決まり、マレーシアへも輸出できました。海外展開のメリットは販路を拡大できることです。さらに日本とは違い、海外顧客の視点での要望があがり、製品の改良にもつながっています。また、一度輸出に成功した経験があると、他の国への展開も同じように進めやすいと思いますので、今後はオセアニアや北米への展開を考えています。ジェットロを通じた出会いが、成功へ導いてくれることでしょう。



まずは販路拡大を。  
フランスへの輸出経験から  
さらなる発展を遂げました

代表取締役社長  
大橋 弘幸 氏



ジェットロ佐賀からの  
ポイント

大橋は、仕様異なる製品を製造開発し、粉碎機のバリエーションは国内No1。自社一貫体制で、海外のマーケットや顧客ニーズに合わせより便利で使いやすい製品を随時提案できたことが成功要因の一つです。社長のリーダーシップや担当者のフットワーク、さらに海外市場開拓に関する熱意、粘り強い交渉、真摯な対応なども大きいですね。さらに、ウェブサイトは多くの写真を活用し、分かりやすく、6カ国語で製品や会社情報、実績などを情報発信できている点、海外営業担当への高度外国人材の採用も海外販路開拓に寄与しています。



# 株式会社咲吉

2017年2月、「冷凍生甘酒」の販路拡大のために海外展開を決意する。同年9月、ニューヨークで日本食レストラン向けの展示会に参加し高評価を得て、12月に約360kgを米国へ輸出

展開国・地域 2017年 米国

所在地: 長崎県大村市 従業員数: 9名  
設立: 2016年12月 URL: <http://sakichi.sakura.ne.jp/>

事業内容 麴を使った味噌・甘酒・塩麴などの製造販売／甘酒の輸出販売



- 1 「冷凍生甘酒」。きな粉と黒蜜、白ワインとレモンなどをかけ、デザート感覚で食べられることをアピール
- 2 ニューヨークで開催された日本食レストランショーマーケティングブース
- 3 麴の製造過程。甘酒は添加物、防腐剤無使用で、麴菌が生きたままパッケージングされている。製造は温度や湿度など環境設定が難しく、高い技術が必要



## 国内での販売に限界を感じ海外展開を決める

以前、当地の福祉施設のスタッフとして働いていた時から、甘酒や麴菌を使った商品に興味があり、自分で作って売ってみたいという思いがありました。2016年12月にそのチャンスが訪れました。咲吉の前身「岩正」の代表から会社を引き継ぎ、味噌や甘酒を製造販売する会社を新しく立ち上げました。味噌や甘酒などの商品は、他のメーカーとの差別化が難しいという課題があります。国内には安い商品が多く出回っていること、弊社はまだブランド力がないことなど、国内で商品を広めていくには多くの壁があったのです。そこで、海外への展開を考え始めました。長崎で開催された国内メーカー向けの商談会に参加した際、「海外展開を希望する人の相談所」として教えていただいたのがジェット口です。しかも、会場と同じビル内に事務所がありましたので、すぐに行動するしかないと思い、商談会場を後にして事務所に向かいました。これがジェット口との出会いです。

## 米国への輸出の実現は多くの支えがあってこそ

ジェット口の担当者が商品を大変気に入り、輸出に向けて「新輸出大国コンソーシアム」農林水産・食品分野の専門家による支援が始まりました。2017年1月、ジェット口主催の海外向け商談会に参加した際、甘酒があるバイヤーの目に留まり、同年9月に米国ニューヨークで開催される日本食レストラン向けの試食会への参加が決まります。そのとき、ジェット口の担当者から大村市には海外展開を目指す企業を対象にした補助金があることを教えてもらったのです。そのお陰で、コストの心配をせずに出席できました。試食会当日は、「冷凍生甘酒」にきな粉と黒蜜をかけたメニューを提供したところシャーベットのようになり、デザート感覚で食べられると大好評。契約につながり、約360kgもの甘酒を輸出しました。米国は食品販売に必要な米国食品医薬品局認証を得るハードルが高いといわれています。ジェット口が申請に必要な書類を揃え、申請のサポートをしてくれたので比較的容易に取得できたのも感謝している点です。

## 「恐れずやってみよう」がチャンスへの第一歩

海外への輸出は国内での販路拡大に良い影響を与えました。海外展開の実績が認められ、大村市の学校給食に弊社の味噌が使われるようになったのです。これも、ジェット口のサポートがなければ実現しなかったことだと感じています。さらに、専門家が市場開拓を狙える可能性のある国を調査してくれ、今は米国だけでなくドイツ、ベトナム、タイ、香港など計6カ国・地域への展開を計画中です。また、専門家の細やかなヒアリングから、今の課題が見え始めました。冷凍だと輸出中に溶けてしまうなどのトラブルが起きやすいことや、国ごとに適するパッケージデザインがあることなどです。今はまだコストの面で解決できていない部分が多いのですが、海外で弊社の商品がどう評価されるのか、具体的に把握できているのはジェット口のお陰です。海外展開なんて夢みたいな話だと思っていましたが、一歩ずつ前進しています。



代表取締役

吉富 健一 氏

思いがけない出会いから  
米国進出へ——  
夢に大きく近づいています

専門家からのポイント



江戸時代から滋養食として親しまれてきた甘酒を、最新の急速冷凍技術で、糖類や防腐剤等の添加物を未使用でも作りたての味わいの長期保存を実現し、コールドチェーンが確立された国への輸出が可能になりました。専門機関による検証で甘酒の健康効果は実証され、国内では需要が高いものの海外での甘酒の認知度が低いと、基礎代謝の低下による肥満の改善、お腹の元氣・お肌の元氣を整える効果を根拠とともに伝え、美や健康志向の高い国に向けた試食提案を継続し、認知度向上、消費拡大に向けた活動を展開中です。

# 有限会社 橋口水産

潮流の早い五島列島の海域で、独自に開発した生エサをベースに給餌したブリ、ヒラマサ、マグロの養殖を行う。2016年から商社経由で輸出開始

展開国・地域 2016年 米国  
2018年 中国

企業情報 所在地: 長崎県南松浦郡 従業員数: 27名  
設立: 1992年5月 URL: <https://hashiguchi-suisan.com/>

事業内容 ブリ、ヒラマサ、マグロの養殖および加工

- 1 丹精込めて育てたブリの刺身
- 2 頼もしい五島養殖場のメンバーたち
- 3 橋口水産のHACCP認定工場



## 輸出は当たり前。だから、自社の事業として取り組む

随分前から米国向け輸出原料として鹿児島や熊本企業へブリの活魚を供給していました。徐々に輸出用原料の受注が増えてきて、特に2010年ごろに著しく受注が増えたことで、主体的な輸出に大きく舵を切ることになりました。原料として供給しながら、米国のマーケット情報を独自に入手したり、取引先からも有益な情報提供があったお陰で、弊社で養殖したブリに対するニーズが客観的に分析できたことも大きな弾みとなりました。弊社は、五島近海で取れる新鮮な生エサをベースに給餌し、また9年かけて魚用の高機能サプリメントを飼料メーカーと共同開発するなど、本当においしいブリの養殖に努めてきました。

## 海外向け認証取得への取り組み

海外市場を目指すには衛生管理手法HACCPの認証取得は必須のため、HACCP認定工場を作りました。また、ハード面では米国と中国など弊社商品の消費拡大が見込まれる国の食品施設の登録を行ったり、ソフト面では輸出に必須なブランドの確立のため、商品の規格の検討、日持ちをさせるための実証・検証など、飼料メーカーとの共同開発も行ってきました。海外市場への理解が進むと取り組むべき課題も見えてきます。弊社は米国向け輸出商品の梱包に真空パックを利用していますが、貨物到着後の商品の理学的検査により鮮度が落ちてしまい、顧客ニーズに応えられていませんでした。そこで、2017年に、弊社のHACCPプランを米国食品医薬品局(FDA)に認めてもらった上で、理学的検査なしの留置であるDWPE(Detention Without Physical Examination)を弊社の真空パックのブリにも適用してもらった申請を行った結果、2018年に受理されました。ジェットロの「新輸出大国コンソーシアム」専門家や現地パートナーの協力も得ながら根気強く対応しましたが、想像以上に時間と労力がかかりました。現在はスムーズな通関が実現しています。2019年2月20日には、長崎県内で第一号となる対EU輸出水産食品認定施設として認定され、EU向け輸出も可能になりました。

## 食の安全の可視化や合理性の追求で会社に勢い

輸出への対応では、瞬時に決断を求められることが多くあります。ジェットロが運営するジャパンパビリオンのある見本市に参加する際は、社長自らが現場に向いてまずは動くことが前進する鍵だと思います。海外と日本の物事の捉え方の違いは歴然として、海外は合理性を求めます。輸出のメリットは契約に基づき計画生産・販売ができることであり、これも国内とは全く違う商習慣といえるかもしれません。この海外のビジネスの方法などは、会社の運営と利益訴求に大きな役割を果たしています。また、弊社のブリはEUにおいてもその質の高さに大変驚かれます。米国の高級外食店で提供されていることもPRポイントとなっています。ただおいしいというだけでなく、米国やEU向けに製造のプロセスが安全とお墨付きをもらっていただければ、いくら国内の評価が高くとも誰も納得してくれません。食の安全は見える化して、管理していくことが世界の潮流です。これまでのあらゆる蓄積と経験を生かし、今後ますます海外での販路拡大を図りたいと思います。



社長自ら動くこと。  
現地に出向いてこそ  
分かることがあります

代表取締役社長  
橋口 直正 氏



### 専門家からのポイント

橋口水産は五島列島にマグロ、ブリ、ハマチの養殖池を持ち、養殖と国内販売を主に手掛けています。社長の輸出志向の熱意もあり、ターゲットを米国、中国に絞り、その環境作りの投資をアドバイスしました。米国ではブリ、ハマチの需要が年々高まり、特に生鮮物が冷凍物より需要があり値段も高いのですが、生鮮の真空パックはボツリヌス菌のリスクが高く、このリスクを克服するためにはFDAのEXEMPTION認可の取得が必須のため、米国弁護士を紹介し認可を取得しました。また、同時にHACCP EUの認可も取得され、EU向けのブリ、ハマチの輸出も可能になりました。



# 株式会社 KIYORAきくち

ナノ水素水KIYORABIの製造・販売を行う。2015年より台湾向けに水素水の輸出を開始。現地百貨店の催事や商談会の機会を活用し、シンガポールにも販路を拡大中

展開国・地域 2015年 台湾  
2017年 シンガポール

企業情報 所在地: 熊本県菊池市 従業員数: 27名  
設立: 2008年6月 URL: <https://kiyora-kikuchi.co.jp/shuwapop/index.html>

事業内容 炭酸水、ナノ水素水KIYORABI製造販売 / 水素関連商品の研究・開発など



- 1 名水百選を源流とする菊池の天然水から生まれた「ナノ水素水KIYORABI」
- 2 シンガポール百貨店での催事にて
- 3 Food Taipeiジャパンパビリオンにて。多くの来場者で賑わう



## 最初の輸出は信頼できる現地パートナーと出会いから

弊社の代表はもともと別の事業を経営しておりましたが、実体験から水素水の効能を家族や知人に広めていたところ、周囲から商品として作ってほしいという声がかかるようになり、2008年に開業の運びとなりました。弊社の水素水は、地元・菊池市の湧き水を、特許技術SPGフィルターでナノ化し、圧力をかけて水素を封入、かつ水素を逃さないアルミパウチを使っているため、消費期限まで平均約1.23ppmという高い溶存水素量を誇ります。当初は、国内向けのみ展開をしていたのですが、高まる健康ブームという追い風を受け、人気に火がつき話題になってきたころ、評判を聞きつけた中国や東南アジア、欧米から徐々に引き合いが来るようになりました。その中で、熱心な台湾企業に出会いました。日本とのビジネスに慣れ、基盤がしっかりしている企業で信用もおけたため、弊社としても初めての輸出を安心して取り組むことができ、そこから海外展開への挑戦が始まりました。

## やってみないと始まらない。一步踏み出す勇気

輸出を始めた当初は、社内には輸出ビジネス未経験者ばかりでしたので、何から手を付ければいいのかも分からない状況でした。まずは知識を身に付けねばと、ジェトロの貿易実務オンライン講座、セミナー、貿易投資相談など、多くのサービスを積極的に活用しました。自分自身のスキルを向上させる傍ら、2016年からは、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を受け始めました。当時、新たにシンガポール市場を開拓する一方で、同時進行で対応する他国からの問い合わせに手いっぱいでしたが、専門家から国や案件によって異なる実務的な細かい留意事項について丁寧にアドバイスを受け、商談の前後でもバイヤーへの連絡方法など、現場の多くのことを学ばせてもらいました。実務に慣れてきた今でも、思わぬ所でつまづくこともあります。失敗も含め、ノウハウとして吸収すればいい。分からないからと構えてしまうのではなく、恐れずに一步踏み出す最初の勇気が、大事だと強く感じます。

## 商品の良さを自分で伝えて、より多くの方に届けたい

シンガポールは、抱いていたイメージと全然違いました。高所得者が多く、日本製品はバンバン買ってくれると思いきや、実際は非常に真面目で堅実、商品をシビアに吟味する国民性であることに驚きました。その分、一度気に入ると確実に購入下さり、口コミでも広めてくれました。年4回実施される現地百貨店の催事に定期的に参加し、継続的に顧客に商品の良さを伝える努力を続けることで、リピーターも増え、手応えを強く感じました。渡航費などの初期費用はかかりましたが、きちんと実を結んでくれたので嬉しかったです。海外のお客様に水素水を気に入っていただくことで、自社の収益の柱が増えることは海外ビジネスのメリットだと思います。今後は、台湾・シンガポールの固定層を着実につかみ、さらに多くの方に、さらに求めやすい価格で弊社の水素水を飲んでいただくため、現地製造を視野に入れています。マレーシアなど東南アジアの国々に届けていきたいです。

KIYORAきくちの商品は、日本名水100選に選ばれた菊池の天然水に水素を加えた「水素水」です。新新材のため知名度が低く、なかなか商談は成立しませんでした。そこで、シンガポールでNo.1の高級デパート、高島屋での催事販売に焦点を絞り、「試薬を使った抗酸化」デモ販売、会員カード導入、メールによる事前催事告知、定期配達など、効果を検証しました。また、同社の社員が店頭で販売指導をするなど地道な努力で次第に売り上げが伸びました。最初は売り上げが低く催事参加を断られないかと心配しましたが、ついには、催事定番の人気商品となりました。



経営企画部 広報担当 課長

吉田 舞子 氏

失敗もあるけど  
トライしてみないと始まらない。  
やってみたらなんとかなるものです

専門家からのポイント



# 株式会社 福田佐吉商店

日本の地域の商品を海外で紹介し、販路開拓をミッションに掲げた輸出卸売業をスタート。台湾パートナーを発掘し協業しながら台湾での市場拡大を目指す

展開国・地域 2018年 台湾

企業情報 所在地: 熊本県熊本市 従業員数: 2名  
設立: 2017年4月 URL: www.sakichishouten.com

事業内容 食品・リキュールなどの酒類・スキンケア商品の輸出販売 / 輸出に伴うサポートと販路開拓や現地でのブランド育成

1 熊本県産の手作り石けんや高知県産の柚と岡山県産ハッカを使ったリキュール「ゆずミント」が人気

2 台北にある日本食品アンテナショップの様子

3 熊本でメーカー訪問した台湾パートナー企業の経営者たち



## にぎわう街と人だかりその勢いに可能性を感じて

2017年を迎える年末年始を上海で過ごしたことが人生の転機でした。地元・熊本で中小企業診断士として企業と契約していたのですが、上海の街で人の多さや経済の盛り上がりを感じ「上海・香港・台湾とビジネスがしたい」と起業を決めました。新年を迎えた後、日本に戻ってからすぐに日本の食品を輸出する会社の設立に向けて動き始め、当時契約していた会社の社長の紹介でジェトロ熊本の所長にお会いしたことがきっかけで海外進出の目標がぐっと近くなりました。そのご縁のお陰で、香港で開催された「Food Expo」に参加しました。4日間で49万人も訪れるビッグイベントを体験できたのは貴重な経験でした。ただ、イベント中は話が盛り上がるのですが、その後ビジネスとして成立させるのが難しかったです。そこで、今度はジェトロの専門家と一緒に香港を訪れました。訪問先で出会ったバイヤーの反応から、「地域のを集めて輸出する業態にはニーズがある」と直感し、本格的な輸出専門の地域商社へと方向転換を図ったのです。

## 運命を分けるのは現地パートナーとの出会い

輸出に関して全く未経験の私がわずか2年でここまで事業を展開できたのは、現地でのパートナー企業と出会えたお陰です。きっかけは、ジェトロ協賛・熊本県工業連合会主催のイベントで台湾の半導体メーカーの経営者をご紹介いただいたことです。詳しく話を伺ってみると新しく食品事業を立ち上げたばかりとのことでした。まさに運命的な出会いだと感じました。しかし、その一方でハードルとなっていたのが、台湾現地の規制、栄養表示などの条件をクリアできる商材が予想以上に少なかったことです。台湾に輸出できる商材を見つけるために、ありとあらゆる食品の展示会に足を運び、知人の紹介や店頭で見た商品のメーカーに問い合わせをしたりして商材を探しました。その中で、即戦力として役立ったのは、ジェトロの取引先候補支援サービス(TTPP)です。このサイトに登録してある企業は、輸出意欲があり、準備もできていることが多く、実際にいくつかの商品を台湾に輸出することができました。また、台湾では日本酒やリキュールが大変人気ですので、特定の商材を指定しての購入希望登録もしています。

## 台湾での次なるステージへの挑戦

弊社が扱うのは地域の商品です。台湾では日本製といえばブランド力がありますが、聞いたことのない地方のメーカーの商品が台湾市場ですぐに売れるわけではありません。これからすべきことは、輸出したら後は台湾パートナーに任せるのではなく、日本からのサポートで台湾パートナーの販路拡大を支援することです。2018年にはパートナー企業が台北でアンテナショップをオープンし、弊社が輸出した商品が店頭で並んでいます。これからの目標は今のパートナー企業とともに成長し、台湾での存在感を高めることです。そして、次のステップとして他の地域にもチャレンジしたいと思っています。



代表取締役  
福田 和歌子 氏

ジェトロの支援がなければ  
遥かに遠い道のりでした。  
これからは台湾市場での  
存在感を高めることが目標です



### 専門家からのポイント

福田佐吉商店は、地域メーカーでは対応困難な海外市場開拓、輸出業務を担い、地域色豊かな食品・スキンケア製品・リキュール類輸出を扱うスタートアップ商社です。地元九州地域産製品を皮切りに、ジェトロが提供するTTPP関連情報を活用して、全国で商品の発掘を進めています。台湾へは、社長自身のコネクションで、地元大手企業傘下の同じスタートアップ輸入卸売会社と協業し、小売りを兼ねた新しいマーケティング手法で販売拡大を進めています。今後は、ジェトロの取引候補企業紹介支援を利用して、香港市場への販路拡大を進められます。



# 日光食品株式会社

2011年から製造を開始したラングドシャ・クッキーを2015年より輸出。ジェットロ専門家支援を活用し、2018年に米国（ハワイ・ロサンゼルス）への輸出を実現した

展開国・地域 2015年 香港  
2016年 カナダ、台湾、中国、オーストラリア  
2018年 米国

企業情報 所在地: 大分県別府市石垣東 従業員数: 15名  
設立: 1966年12月 URL: www.e-marutou.com

事業内容 食品の製造・卸



- 1 元々、沖縄土産として開発した「マンゴー ラングドシャ」は、海外でも人気商品に
- 2 タイ・バンコクで開催された食品総合見本市「THAIFEX」にも出展
- 3 大量の注文に対応すべく、2015年に工場を新設し生産ラインを増強



## 一歩踏み出すことによって、道はきっと開ける

海外販売ってどうやればいいのかとよく聞かれますが、損してもいいから、一度やってみることをお勧めします。机上であれこれ考えるのではなく、実際に輸出してみれば色々なことが分かります。まずは商談会に参加することが第一歩。そこでプロである海外のバイヤーの洗礼を受けることが大事です。4年前に参加した商談会では、私もコテンパンにやられました。バイヤーの目の前で商品の袋を開けたら、菓子の形が崩れているし、「おいしくない」とまで言われました。そういう場に出ると自社のダメなところが全部見えます。弊社は、その後、そこで出た課題を持ち帰って、全て改善しました。原料を見直して味を改良し、包装形態も改良しました。そういう過程を踏んでいるので、私は自社の商品に自信を持てるし、海外で高級品として売ることができます。世の中に商談会はたくさんあります。海外の商談会の情報も、ジェットロに聞けば案内してくれます。

## バイヤーが買いやすいように、準備は万端で

お菓子がおいしいのは当たり前で、輸出ではその先が問題です。私は常にバイヤーの目線を意識します。弊社から買ってくれるのはバイヤーですので。そのためには用意周到・準備万端でなければなりません。バイヤーは商品の価格が高くて、文句は言いません。しかし、輸送運賃などの付帯費用が高いと嫌がります。このため、商品のカートンのサイズを統一したり、輸送コストができるだけ掛からないようにしています。また、商談会では商品規格書を用意しています。商品のサイズ、カートンのサイズ、賞味期限、原材料、栄養成分表示などが、英語と日本語で一覧になったものです。海外のバイヤーも、自国の基準に照らして、その商品が輸入できるかがひと目で分かります。商品1個当たりの輸送コストもイメージできるように、主要エリアへの輸送費の見積りも用意しています。商談会でここまで準備していれば、バイヤーも「この商品は自分の国で売れる」と思ってくれます。

## ジェットロの専門家支援を活用し米国に進出

日本の食品栄養成分表示は基本5項目ですが、海外では加えてトランス脂肪酸と飽和脂肪酸の表示も必要です。うちの商品も検査してそれらの数値を出しました。もちろん検査に結構な費用は掛かりますが、その数値がないと売れないわけだから必要なコストです。食品安全基準が最も厳しいのは米国です。弊社は2016年から、ジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家を派遣してもらい、その指導のもとで食品安全計画を策定しました。米国の基準をクリアして、2018年に輸出にこぎつきました。世界で一番厳しい米国の基準をクリアできたら、怖いものなしです。次はEUでの展開を検討しています。輸出初心者には香港がお勧めです。添加物の問題はないし、関税はゼロ、通関もそんなに時間はかかりません。一度輸出を体験すれば必要な書類は全て分かります。まずは、香港で試してみて、その後に周りの国のドアをノックしていけばいいと思います。



代表取締役社長  
東田 晃次 氏

商談会に参加して  
プロの洗礼を受ける  
それが二番の早道

専門家からのポイント



日光食品はアジアなどにコンテナ単位での輸出に成功しています。一方社長は米国に輸出したいという夢がありました。米国食品安全強化法（FSMA）に準拠した上で初めて米国に輸出できることからFSMA対応に向けた食品安全計画作成の支援を行いました。実際、日系スーパーのPB商品商談の最後に食品安全計画の提出を要求されました。同社は食品安全計画を作成していたことから、商談が流れることもなく、無事米国向けとしては初の輸出につながりました。社長はこれまで準備してきたことが輸出につながったことで大変喜ばれました。

# 株式会社 SAKAE

機械器具設置・重量物据付・鉄骨・足場・嵩・鍛冶・プラント工事業を行う。ベトナムへはプラントなどの設備メンテナンスを行う会社として進出。2018年10月にベトナム・ハノイに現地法人を設立

展開国・地域 2018年 ベトナム

企業情報 所在地: 大分県大分市 従業員数: 20名  
設立: 1999年4月 URL: <https://sakae-oita.co.jp/>

事業内容 機械器具設置工事、重量物据付工事、鉄骨工事一式、足場工事一式、嵩工事一式、鍛冶工事一式、プラント工事一式



1 2 ベトナムで手掛けたプラント  
3 本体外観



## ベトナム人技能実習生の受け皿を作りたい

海外進出を考えたきっかけは、人不足を解消するためにベトナム人技能実習生を受け入れたことでした。日本で働き高い技術を身に付けたベトナム人技能実習生がベトナムに帰った時に、習得した技術を生かせるほど今のベトナムは発展していない状況です。日本ですと工場がたくさんあり定期的にメンテナンスを行いますが、ベトナムではまだその段階まで進んでいません。これでは弊社で覚えた技術はベトナムではなかなか生かせないと思いました。まだまだ現地の成長具合は日本とは異なり、メンテナンスを必要とする会社も少なく、メンテナンスを行う会社もまわりにはいません。いずれベトナムが大きく成長した時に、この技術力を生かして仕事ができると思っています。また建設業界ではなかなか新入社員が入ってこない状況があります。人不足が叫ばれる中で、海外に支社を持つことで企業としてのイメージアップにもなりました。最近では、若い人が海外で働いてみたいという声もあり、魅力の一つになっています。

## 分からないことを一つ一つつぶしていった

海外進出について何も分からない状況だったので、まず初めに取引のある金融機関に相談をしました。その金融機関からジェットロを紹介していただき「新輸出大国コンソーシアム」の専門家を活用させてもらいました。専門家が決まったらからは本格的に進出の話が進んでいきました。今まで海外ビジネスの経験がなかったので、専門家からは進出に際しての情報収集、メリット・デメリットや進出の方法を教えてもらい助かりました。いざ現地で会社を立ち上げる際はいろいろと苦労しましたが、ベトナムの法律や税制に一番悩まされました。ある程度のことを専門家に調べてもらい、詳しい部分についてはジェットロ・ハノイ事務所に推薦してもらったコンサルティング会社を頼りにしました。分からないことを専門家やコンサルティング会社に一つ一つ質問しつぶしていくことで、進出へ前進していきました。

## 何でも相談に乗ってくれるジェットロ専門家

お陰様で、2018年10月に無事ベトナム・ハノイで現地法人を設立できました。支援して下さった専門家は前職の関係でプラント事業に詳しく、弊社がやっている仕事を丸々分かってくれるような方でした。現地で企業の方に弊社の仕事について説明する時も、弊社の仕事を分かってくれるのでスムーズに話が進んだことがありがたかったですね。現地に一緒に行き行って行動しない分からない部分がたくさんあるので、専門家の方と連絡を取り合い、現場についてきて支援してくれたことはすごく心強かったです。海外ビジネスを考えている方にはこの事業はお勧めです。進出したい国に詳しい方だったり、その業種に詳しい方だったり。いろいろなバックグラウンドや専門性を持った専門家がこの事業には多数いらっしゃるの、それぞれの会社にフィットする専門家がいるのではないのでしょうか。やはりきちんとしたアドバイスをしてくれる人の存在は大切ですね。



何も分からないところからスタートした。だから分からないことを一つ一つつぶしていった

Sakae Construction Co., Ltd.  
General Director  
衛藤 文要 氏



### 専門家からのポイント

国内市場縮小への対応と、技能実習生の帰国後の働き場所を確保したいという衛藤社長（現地法人）の想いを実現するため、専門家として二人三脚で法人設立や販路開拓を進めました。法人設立のFS調査の際、通訳として同行したベトナム人実習生のご両親に衛藤社長自ら挨拶に行き、その誠実な対応にご両親も信頼し安堵の表情を見せてくれました。販路開拓では、日本での得意先リストから現地の潜在顧客を絞り込むなど、効率的な調査を心掛けました。そして、何よりもまず海外事業の責任者であった衛藤社長自身が駐在し、肌で現地のビジネス環境を把握するという、積極性と真摯な気持ちで成功要因だと思います。



# アース建設 コンサルタント株式会社

2015年「ホーチミン市建設短期大学」にJCT(Japan Construction Technology)コースを開設。2018年に現地法人「アースベトナム建設コンサルタント」を設立し、トゥーロイ大学設立技術センターと事業提携。2018年10月に「トゥーロイ大学ホーチミン校」にTCT(Technology Course in Thuyloi)コースを開設

展開国・地域 2015年 ベトナム

企業情報 所在地: 宮崎県宮崎市 従業員数: 22名  
設立: 1986年3月 URL: <http://www.earthcon.co.jp/>

事業内容 測量設計 / 土地地質調査 / 補償コンサルタント / 海外事業 / 職業紹介事業



- 1 ほぼ100%の学生が日本での就職を希望。日本語はもちろん日本文化も学ぶ
- 2 「トゥーロイ大学ホーチミン校」に開設したTCTの開講式
- 3 日本式の建設技能をCADや測量など座学・実習を織り交ぜて学ぶ



## 公共事業依存型からの脱却を目指して始めた新しい挑戦

最初にジェットロの専門家派遣事業に採択されたのは2014年です。その数年前から国内建設業界は工事費用の低価格化と価格競争を繰り返す悪循環で危機を迎えていました。特に宮崎県は鳥インフルエンザや口蹄疫などの問題が発生して業界全体が沈み込み、弊社も公共事業依存型でしたので非常に厳しい状況になりました。何か新しいことを始めなければいけないという危機感から、海外で高度技術者を育成する学校の設立という「挑戦」が始まりました。ジェットロから派遣された専門家の支援を得て、2015年ベトナム建設省傘下ホーチミン市建設短期大学でJCTコースを開設し、他2校とも教育協力協定を結びました。現在、このコースを履修した卒業生は日本の良い企業とご縁があって就職し頑張ってくれています。次に考えたのがこの「一歩の前進」を生かしたいということです。そこで2016年「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に申請し、新しい道筋を探ることになります。

## ジェットロの専門家と練り上げた資料でプレゼンを突破

弊社は得意分野で事業をやりたいと思い、専門家とホーチミンの建設会社を何社も訪問しましたが苦戦が続いていました。1年後の2017年、ジェットロから、メコンデルタの塩水遡上システム整備でJICAが円借款ODAを行うという情報が入ってきましたので、早速専門家と一緒にハノイのJICA、日本大使館を訪れ、そこから、農業・地域開発省傘下のトゥーロイ大学にたどり着きました。しかし最初はほぼ門前払いに近い形でした。専門家と「早急にプレゼン資料をまとめよう」ということになり、約1カ月後再びトゥーロイ大学の国際部部長にプレゼンテーションをしました。その後は順調に進み、2017年11月には覚書(MOU)を交わし、その翌日には弊社の技術を発表するセミナーを開催するという展開にまで事が運んでいきました。

## 人材育成事業のその先を目指すことが中小建設業の礎になる

2018年5月、トゥーロイ大学と協力協定を結び、8月には現地法人「アースベトナム建設コンサルタント」を設立し、10月にはトゥーロイ大学ホーチミン校にTCTを開設しました。今ではトゥーロイ大学本校や別の大学からもコース開設の依頼が来ます。しかし、私は人材育成事業をするためだけに現地に行っているわけではありません。それと並行してベトナムが抱えている問題の解決を技術寄与や技術移転でお手伝いすることで、やがて本来のビジネスにつながってほしいと考えています。それが宮崎県の、日本の中小建設業の礎になると思っています。現地で頼りになるのはローカルのコンサルタント会社です。弊社は最初にお世話になったジェットロの専門家が退職後に現地で作られた会社と提携しています。そういうご縁も生かしながら、「請負業ではない新しい建設業のカタチ」を海外でも国内でも示していきたいと考えています。



取締役会長

濱村 哲之進 氏

大学でのコース開設に留まらず、  
次の段階へ進むことで建設業の  
新しいカタチを示していきたい

専門家からのポイント



アース建設コンサルタントへの支援は2017年4月に前任から引き継ぎました。同社は既にホーチミン市に高度人材育成事業を建設短期大学と共同で行っていましたが、さらに建設業関係業務にて事業拡大をしたい意向であったため、紹介した国立大学とMOUを締結、人材育成・河川改修業務などの支援を始めました。手始めに高度人材育成事業を同大学と共同で行うためのコースをホーチミン市に設置、2018年8月に現地法人を設立。2カ所目の人材育成事業も開始しました。現在、河川業務などを共同で行う計画で、建設コンサルタント業務への取り組みも開始しています。



# 株式会社 落合酒造場

- 1 「ジェットロ地域貢献プロジェクト」事業の一環で、2017年9月に米国より焼酎バイヤーを招聘。工場見学に招待した
- 2 落合酒造場の工場および事務所。宮崎県の南東部に位置する
- 3 米国市場向けにラベルなしのデザインになった「RIHEI GINGER」のボトル



主力商品である芋焼酎の他に野菜（しょうが、かぼちゃ）など多様な素材を使った珍しい焼酎を製造。2017年より米国向け輸出の取り組みを開始。2018年4月、米国向けジンジャー焼酎「RIHEI GINGER」の販売代理契約を締結。米国での輸出拡大に取組中

展開国・地域 2018年 米国

企業情報 所在地: 宮崎県宮崎市 従業員数: 8名  
設立: 1909年4月 URL: <http://www.ochiaishuzojo.jp/>

事業内容 酒類(単式蒸留焼酎)の製造および卸販売/  
ジンジャー焼酎「RIHEI GINGER」の輸出販売

## セミナーに参加して海外進出を心に決めました

海外展開を考え始めたのは2016年春でした。宮崎県内の7蔵が集まり、県の補助金制度を活用してニューヨークで試飲会を開催しました。その翌年にジェットロ・ロサンゼルス事務所の西本所長のセミナーに参加しました。酒類の中でも手付かずの領域だった蒸留酒の枠を狙い、ハイクラスのバーをターゲットにする戦略は、私の認識とも同じだと共感し、輸出に向けて本格的に動こうと決めました。利用したのは「新輸出大国コンソーシアム」専門家による支援です。30数年アルコールメーカーに勤務し、海外駐在の経験もある専門家から、商品のコンセプト作りや試飲会手配など販路開拓、輸入会社との契約やラベル表示交渉など、幅広い支援を受けました。2018年4月に輸入会社と契約を締結し、9月には50ケース(300本)の初回注文を受けました。当初はカリフォルニア州のみでしたが、ハワイ州、イリノイ州、マサチューセッツ州でも追加注文をいただきました。

## 事業戦略のベースとなったSWOT分析

最初のステップは商品企画からスタートしました。社員も参加したSWOT分析で自社と市場を徹底的に見つめ、専門家にも参加してもらい差別化ポイントを明確にして、事業戦略を固めていきました。創業以来大切にしてきた「伝統」と20銘柄以上を短期間で開発できる「技術力」、新しいジャンルに果敢に挑戦する「開拓力」。これが弊社の強みだと分かり、商品コンセプトを導き出すことができました。このSWOT分析がボトルデザインの指針にもなり、商品作りの起点になったのは間違いありません。それまでは自社を客観的に見つめ直す機会はなかったもので、この時間はとても有意義だったとあらためて感じています。新しくすべきものと壊してはいけないもの、過去と未来を自分の中で整理することができ、米国でも勝負できる自信につながりました。自分たちだけでは絶対にできない作業です。専門家の知識とノウハウがあってこそだと実感しました。

## 苦労もあった契約交渉。支援に感謝しています

海外との取引は初めてだったので、言語の問題など不安もありましたが、専門家とは密に連絡を取り合い、力強くサポートしてもらいました。販路開拓や契約交渉の段階ではジェットロの国際取引法務の専門家にもチェックしてもらいながら、先方と良好な関係を保てるよう粘り強く交渉しました。海外では酒類といえば清酒のイメージです。焼酎はあまり知られていないため、時間をかけて商品の認知度を上げていく必要があります。2018年夏から半年で1,000本以上を輸出しましたが、これからが正念場です。当面は弊社の生姜焼酎「RIHEI GINGER」でさらなる販路開拓を目指し、将来的には新商品の展開も視野に入れています。デモンストレーションや商談の通訳手配や同行支援、時間的・金銭的コストが大きい現地での情報収集などは今後も継続して発生するので、2年目、3年目と段階的に支援を受けられるサービスがあれば、ぜひ活用したいと思います。



代表取締役・四代目社氏  
落合 亮平 氏

セミナーで輸出を決心。  
専門家と二人三脚で  
ジンジャー焼酎を海外へ



### 専門家からのポイント

焼酎の米国輸出は、私にとっても大きなチャレンジでした。私が特に注意したのは、スケジュール管理と輸入業者との関係強化です。彼らを通じて成分分析・ラベル登録手続きを行います。その他に契約書締結、最終デザインの確認など相当な日数を要するため事前にスケジュール表を作成し、その遵守を心掛けました。結果的には計画よりもかなり発売が遅れましたが、この間のゴタゴタが却って彼らと支援企業との関係強化につながりました。また、彼らが支援企業のこの商品に対する熱い想いに共感してくれたことも関係強化の一因だと思います。



# 株式会社 ヒガシマル

食品事業として乾麺および即席麺などを製造・販売する。2017年から動物由来成分・アルコール不使用、NO MSGをコンセプトにした「侍ラーメン」の販売を開始。積極的に海外の展示会に参加することで、輸出先を拡大

展開国・地域 2014年 中国、韓国、台湾  
2017年 オーストラリア、ニュージーランド、マレーシア、シンガポール  
2018年 スイス、ベルギー、ドイツ、スウェーデン、英国

企業情報 所在地: 鹿児島県日置市 従業員数: 173名  
設立: 1979年10月 URL: <http://www.k-higashimaru.co.jp>

事業内容 乾麺、即席麺、皿うどんなどの製造・販売／養殖用配合飼料の製造・販売



- 1 侍ラーメンシリーズ、1番左は2019年5月新発売の「侍ラーメン(赤)」。東洋のベジタリアンと呼ばれる方々も安心して食べられるよう、仏教で避けるべきとされている「三厭五葷」(肉・魚・ねぎ・あさつき・にら・んにく・らっきょう)不使用
- 2 2018年3月、クアラルンプール伊勢丹でのジャパンフェアの様子
- 3 2019年1月、サンフランシスコで開催されたWinter Fancy Food Show 2019のブース
- 4 2019年2月、リヨンで開催されたSirha 2019での試食の様子



## 海外で勝負するためには海外に特化した商品が必要

海外に目を向けるきっかけは東日本大震災でした。それまで海外は全く頭になかったのですが、震災から半年経ったころ、問屋さんから成分表などを求められるようになりました。どこに持って行くのか聞いたら、「海外です」と。鹿児島は放射能の影響が少ないということで、弊社の商品を輸出したいと多くの問い合わせをいただきました。そうなのかと思ひ、鹿児島県や銀行が主催する展示会が中国などであったので、既存の豚骨ラーメンや皿うどんのサンプルを持って参加しました。でも当時は国内の展示会の延長でした。「試食を出したら、すごくおいしくて言ってくれました」とかそんな報告で終わっていました。2014年から引き合いが多い中国、韓国、台湾などへの間接輸出も始まりましたが、思うように伸びません。現地では既に日本の商品が並んでいて、大手と同じような商品では値段を下げなければ勝てない。海外に特化した商品が必要だと感じました。

## パートナーとの出会いでヴィーガン・ベジタリアン用のラーメン作りを

そのころ話題になっていたハラールに目をつけ、セミナーなどで勉強しました。分かったのは、認証取得や更新に費用がかかる一方、ハラール認証を取得したからといって売り上げは保証されないことでした。諦めかけていた時に、勉強のために訪れた鹿児島のレストランで食品企画会社の方と出会いました。彼らは元々ハラールフレンドリー商品を持っていましたが、さらにチキンやMSG、クチナシ色素などを抜いたヴィーガン・ベジタリアン用の商品を作ってくれる食品メーカーを探していたところでした。彼らの提案を受け、ハラールの延長線上にあるヴィーガン・ベジタリアン向けのラーメン作りを舵を切りました。商品開発にあたっては、海外の食品事情に詳しい「新輸出大国コンソーシアム」の専門家にも相談しながら進め、試行錯誤の結果、2017年6月に「侍ラーメン(白)」が完成しました。

## 拡販のために各国の展示会へ参加

商品ができてからは展示会です。2017年9月にジェットロ主催のシドニーでの商談会に参加したところ、非常に興味を持ってもらえました。その商談会で日系のディストリビューターと知り合い、引き合いがあった現地バイヤーやレストランへの輸出をお願いしました。その後もジェットロの専門家と同行してもらい、たくさんの商談会・展示会に参加しました。意外にも一番反響が大きかったのは2019年2月に参加したドバイの展示会です。バイヤーによると、即席ラーメンをお店の棚に並べる売り方ではなく、日本食レストランでメニューとして出したい、日本のラーメンを食べたい中東のお客様が多いんだそうです。2019年5月からは新商品「侍ラーメン(赤)」の販売を始めました。台湾のベジタリアンの方から、宗教上食べられないガーリックやネギ類を抜いた商品を作って欲しいと言われ急いで開発した商品です。完成した商品を持って台湾に行ったところ、他の商品にまで興味を持っていただきました。まだまだ勉強中ですが、海外のお客様は非常に早い対応を求めます。海外ビジネスをお考えの企業様はまず一歩を踏み出してみてください。必ずジェットロが支えてくれます。



常務取締役 食品部門統括  
東 理 一 郎 氏

世界各国へ「ヒガシマル」を知ってもらえる喜びを感じています

専門家からのポイント



ヒガシマルは動物性素材を一切使用しないハラールフレンドリーかつヴィーガンニーズにも対応したラーメンで、欧米や東南アジア諸国のニーズを捉えました。しかし、商社任せにしておいても輸出数量は決して順調には伸びないという事実と直面しました。そこで、ジェットロや地方自治体などが主催・提供する商談会や展示会にも積極的に参加して海外顧客を自ら開拓し、バイヤー候補企業を商社について、輸出数量を増やすという戦略に転換しました。同社の輸出拡大にはこの戦略転換が最も大きく寄与したと考えています。

# 株式会社 鹿児島放送

アジアに一番近いテレビ局を自任しながら、映像を通じて鹿児島の情報を発信。2017年にインフラコンテンツの輸出、自治体と一体となって地域産品の輸出、2018年よりインバウンドの拡大にも取り組む

展開国・地域 2017年 香港  
2019年 タイ

企業情報 所在地: 鹿児島県鹿児島市 従業員数: 94名  
設立: 1982年10月 URL: <http://www.kkb.co.jp/>

事業内容 テレビ番組企画制作放送、コンテンツ制作・販売

- 1 インフラコンテンツ「自然遺産登録を目指す島 奄美 ～森と海と人の物語～」
- 2 香港フィルムフェスティバル2017ジャパンブース
- 3 南鹿児島料理教室in香港。料理教室のモニターで指宿市、枕崎市、南さつま市、南九州市、南大隅町の特産品(食材)を紹介
- 4 インフラコンテンツ「Spirits of Spirit～Satsuma Whisky に挑む男たち～」



## 鹿児島県を海外へ発信したい

KKB鹿児島放送は県内で3番目に開局した地元のネタを地元で放送するローカル局です。2016年3月に「鹿児島から海外に。鹿児島の魅力を発信する」をモットーにコンテンツ事業部が新設されました。人口減少や視聴者数の減少など鹿児島県を取り巻く環境も考え、海外へ発信をしたい自治体や県内企業と一緒に、コンテンツを海外に売っていくことを目指すことになりました。北海道では、HTB北海道テレビ放送の海外向け情報発信番組「LOVE HOKKAIDO」がキッカケとなって、タイとの直行便が誘致され、インバウンドの増加につながった事例も参考にしながら、KKBで制作した番組を海外に売ろう、そのために国際見本市に出展しようということになりました。しかし、今までそういうことをやったことがなく、総務省の海外支援事業担当者やジェットロと相談しながら試行錯誤をしました。2017年3月にアジア最大そして世界3大映像マーケットである香港フィルムフェスティバル2017への初参加を果たしました。

## 展示会の活用する方法もアドバイス

香港フィルムフェスティバル2017ではジェットロとUNIJAPANが提供するジャパンブースに出展し、KKBが制作したドキュメンタリー「自然遺産登録を目指す島 奄美 ～森と海と人の物語～」や「Spirits of Spirit～Satsuma Whisky に挑む男たち～」などをインフラコンテンツとして航空会社などに売り込みました。「新輸出大国コンソーシアム」の専門家には、展示会期間中にアプローチすべきエージェントやネットワークづくりにつながるイベントへの参加など、いかに効率的かつ予算を掛けずにプロモーションできるかのアドバイスを受けたほか、英文契約書の内容や相手企業の信用度の確認方法なども相談しました。海外の展示会は香港フィルムフェスティバル2018とシンガポールのATF2018にも参加しました。キャセイパシフィック航空やカンタス航空、ユナイテッド航空、香港航空などのエージェントと成約し、KKBのドキュメンタリー番組が放映され、鹿児島県のプロモーションにつながっています。自治体との取り組みでは2017年11月実施の「南鹿児島料理教室in香港」がまず挙げられます。

## アジアに一番近いテレビ局として挑戦していきたい

指宿市、枕崎市、南さつま市、南九州市および南大隅町の4市1町からなる「県南部広域観光物流実行委員会」に対して、KKBからは5つの市町の食材を一品ずつ出して「鹿児島」をキーワードに香港で料理教室の開催を提案しました。さらに5品の食材を5分で紹介する英語と中国語の字幕付きハイビジョン映像を制作して、料理教室の間に流すことも企画に盛り込みました。1カ月間実施した「南鹿児島料理教室in香港」には延べ1,470名が参加し、香港のスーパーで県産品の購買が拡大したのみならず、2018年1月の「香港からの食の体験ツアー」へとインバウンドまでつながられた好例として、全国の自治体から高い評価をいただいています。2019年1月にタイの有名ブロガーを招待したFAMツアーなど新たな試みも行っています。この3年間の経験を踏まえ、地元地域と一体となった取り組みが重要であることを改めて感じています。アジアに一番近いテレビ局を自任して、引き続き挑戦していきたいです。

鹿児島から海外に。  
鹿児島の魅力を発信する

報道情報センター長  
原之園 幸太郎 氏



ジェットロ鹿児島からの  
ポイント

鹿児島放送は、特産品、観光資源といった地域情報を映像コンテンツにして海外の航空会社や現地メディアへの売り込みに挑戦し、成功されました。さらに広域自治体と連携し、鹿児島の食材の魅力発掘や県内企業の国際化にも貢献しました。ジェットロ鹿児島は、専門家による相談対応のみならず海外展開ビジネスセミナーで講演の場を設けるなど、県内企業との接点やネットワーク作りも支援しました。今後はさらなるビジネスモデルの確立を図り、グローバル時代の地方創生に寄与して欲しいと期待しています。



# 株式会社 新垣通商

1980年の創業以来、沖縄を拠点に、沖縄だけでなく日本全国の優れた商品を台湾、香港を中心にアジア各国へ輸出している。2017年には台北駅地下街に日本の特産品をPRするアンテナショップ「E∞JAPAN」をオープンした

展開国・地域 2018年 シンガポール

企業情報 所在地: 沖縄県那覇市 従業員数: 15名  
設立: 2012年5月 URL: <http://www.arakaki-tsusho.co.jp/>

事業内容 貿易業(化粧品、電化製品、ベビー用品、健康食品など)



- 1 沖縄・伊是名島で収穫されるもずく
- 2 プロモーターによるもずくのPR
- 3 店頭に並ぶ商品



## 沖縄の魅力ある産品を世界に広めたい

弊社は、空港外免税店を皮切りに、創業時から今日に至るまで日本の優れた商品を海外市場へ紹介するビジネスを展開してきました。貿易を始めたころは、主にナショナルブランド(NB)商品を取り扱っていましたが、沖縄の、全国の産品をもっと世界に紹介したいという前社長の想いから、今日では沖縄や全国の特産品を台湾、香港、中国、シンガポールを中心に輸出しています。弊社が取り扱っている沖縄の特産品はさまざまですが、供給力があり、日本国内でもトップシェアのオンリーワン商品は何かを調査した結果、もずくに行き当たりました。沖縄の養殖もずくの生産量は全国の95%を占めています。沖縄には魅力的な農水産物がたくさんありますが、島しょ地域であることや台風などの天候要因により供給力に限りがあるものが少なくありません。もずくはその課題を克服できる沖縄のオンリーワン商品なのです。弊社は2012年からカップもずくと洗いもずくの輸出を始めました。まずは現地法人のある台湾、香港で着実に販路を広げていきました。

## 新たな市場を求めてシンガポールへ

台湾、香港での飲食店や日系デパートの反響から、もずくの海外展開に強い手応えを感じました。そこで別の国にも広げていこうと考えました。所得水準が高いこと、那覇空港の沖縄国際物流ハブを活用して輸出することができるのが決め手となり、シンガポールをターゲットにしました。日本好きが多く、沖縄に何度も訪問する人の多い台湾とは異なり、もずくの認知度の低さと、物流コストの高さで苦勞しましたが、日系大手量販店との取引が成立してから、潮目が変わりました。沖縄県シンガポール事務所と連携したプロモーションの実施や、日系量販店が沖縄から送っている商品と混載することで物流コストを下げることでできた結果、駐在員だけでなく現地の消費者にももずくを買っていただけるようになりました。また、ジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家から事業計画の策定、市場調査、商談の各フェーズで助言を得て、初挑戦のシンガポール市場の販路開拓を円滑に進めることができました。今後は現地の消費者の認知度をさらに高めて、日系以外の飲食店にも販路を広げていきます。

## 海外展開のゴールを明確にすることが大切

弊社は貿易商社としてたくさんのメーカー様と向き合っています。その中で感じるのは、自社の海外展開のゴールを明確にすることが大切であるということです。加えて商品の生産・供給力、NB商品と比較した価格競争力を把握し、海外のどのチャネルで売っていけばよいのか、どれくらい供給するのかをしっかりと検討することが重要です。量販店に売り込んで高いと言われて終わってしまうかもしれません。仮に採用されても、売れなければ返品されるリスクもあるでしょう。輸出することそのもので知名度を高め、その後のインバウンド観光客の購買につなげるというゴールもあるでしょう。何のために海外展開するのかを最初からしっかり考えておくことがとても大切だと思います。

新垣通商の新垣句子代表は、沖縄で「伊是名島モズク大使」に任命され、沖縄産モズクや海ブドウの国内外への普及・PRを積極的に行っています。台湾や香港といった従来からの販路に加え、今回新たにシンガポールへの海外販路開拓に成功しました。同社の成功要因として、積極的な海外売場調査と粘り強い交渉力が挙げられます。的確な売場調査に基づいたターゲット設定と諦めない継続商談により、有名日系大手量販店との取引開始にこぎつけました。今後、アジア圏を中心として、さらなる海外販路開拓が期待できます。



代表取締役

新垣 句子 氏

沖縄の宝、  
沖縄もずくを世界の隅々へ

専門家からのポイント

