

新輸出大国コンソーシアム

海外展開支援活用事例集

CONSORTIUM FOR NEW EXPORT NATION



JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

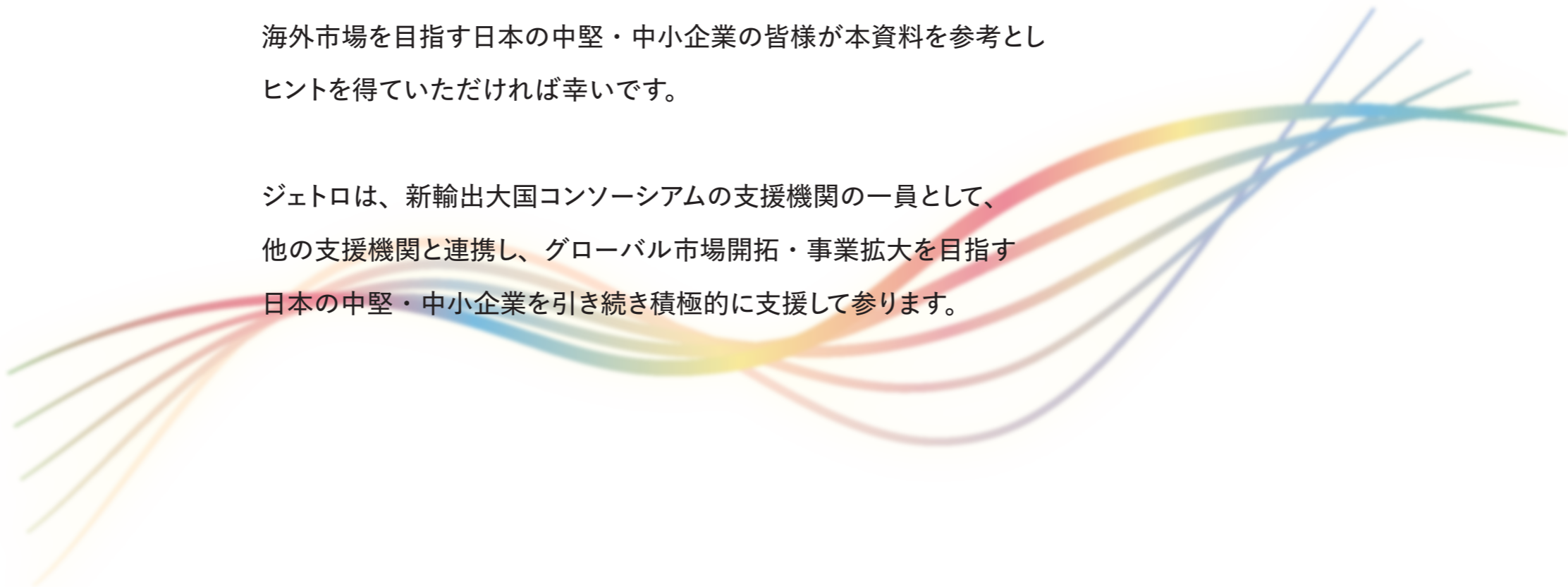
この度、海外展開に取り組む中堅・中小企業が
新輸出大国コンソーシアム事業を活用した事例を紹介する
「海外展開支援活用事例集」を作成しました。
本事例集の発行は2年ぶり通算3冊目となります。

作成にあたり、日本の中堅・中小企業 55 社の経営者や担当者にインタビューし、
海外展開に取り組みながら、海外展開にあたって直面する
ヒト・モノ・カネ・情報の不足などの課題に
どのように向き合い、専門家による支援を得ながら課題解決にむけて
どのように取り組んでいるかをお聞きしました。

また今回は、新輸出大国コンソーシアム事業の中核である専門家による
ハンズオン支援に加え、ジェトロの他の支援サービスを活用した事例や
他のコンソーシアム支援機関と連携し支援した事例などを取り上げました。

コロナ禍の影響や世界情勢の変化もあり、海外展開にあたり厳しい環境が続くなか、
海外市場を目指す日本の中堅・中小企業の皆様が本資料を参考とし
ヒントを得ていただければ幸いです。

ジェトロは、新輸出大国コンソーシアムの支援機関の一員として、
他の支援機関と連携し、グローバル市場開拓・事業拡大を目指す
日本の中堅・中小企業を引き続き積極的に支援して参ります。



目次 CONTENTS

はじめに	2
新輸出大国コンソーシアム	4
支援企業に関するデータ	4
日本の EPA 締結状況	60
EPA 活用のメリット・相談窓口	60

事例紹介 5-59

北海道	株式会社グリーンズ北見	5
青森県	株式会社山神	6
岩手県	トラステックアース株式会社	7
宮城県	太田興八郎商店	8
秋田県	有限会社梅屋	9
山形県	古澤酒造株式会社	10
福島県	株式会社キャスト	11
福島県	合同会社 WATASI JAPAN	12
茨城県	株式会社つかもと	13
栃木県	大和電器株式会社	14
群馬県	株式会社有田屋	15
埼玉県	株式会社磯屋	16
埼玉県	KOTOBUKI Medical 株式会社	17
千葉県	株式会社アドバンス	18

業種例

	農産品		水産品		工業品
	小売業		卸売業		その他サービス

千葉県	岩瀬酒造株式会社	19
東京都	株式会社リンク・リソース	20
東京都	株式会社 Piezo Sonic	21
東京都	株式会社西川精機製作所	22
神奈川県	株式会社三笠	23
新潟県	福顔酒造株式会社	24
富山県	株式会社河島建具	25
石川県	株式会社大和	26
福井県	株式会社 マーベルコーポレーション	27
山梨県	山陽精工株式会社	28
長野県	アイメジャー株式会社	29
岐阜県	河村尚江デザイン事務所	30
静岡県	株式会社モス	31
静岡県	パイフォニクス株式会社	32

愛知県	株式会社 FIVE	33
三重県	株式会社フローラ	34
滋賀県	ウエスティ工業株式会社	35
京都府	王冠化学工業所	36
大阪府	株式会社マイクロン	37
大阪府	藤田金属株式会社	38
兵庫県	有限会社徳寿園	39
奈良県	株式会社やまと蜂蜜	40
和歌山県	株式会社ユニカル	41
鳥取県	合同会社あとあとの	42
島根県	株式会社たなべたたらの里	43
岡山県	ユアサ工機株式会社	44
広島県	藤井製帽株式会社	45
山口県	株式会社ひびき精機	46

徳島県	株式会社阿部鐵工所	47
香川県	大豊産業株式会社	48
愛媛県	株式会社トキワ工業	49
高知県	有限会社上田電機	50
福岡県	株式会社マツシマメジャテック	51
福岡県	龍宮株式会社	52
佐賀県	有限会社金照堂	53
長崎県	株式会社庭建	54
熊本県	フラッグス株式会社	55
大分県	有限会社常德屋酒造場	56
宮崎県	日東フローリング株式会社/ 株式会社日東	57
鹿児島県	若潮酒造株式会社	58
沖縄県	有限会社 ジャッキースターキハウス	59

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援（海外戦略策定、事業計画策定、販路開拓等）を活用
- ② 専門家による海外展開個別課題のスポット支援を活用
- ③ オンライン商談、SNS 発信等を活用
- ④ 他機関*の事業・補助金を活用
- ⑤ ジェトロ事業**を活用
- ⑥ 海外展開に際して商品・パッケージ開発をした事例
- ⑦ 高度外国人材を採用されている
- ⑧ 経済連携協定（EPA や FTA など）を利用した
- ⑨ フロンティア市場（アフリカ、中東、中南米、南西アジア）への展開事例
- ⑩ 難易度の高い商材（医療機器・バイオ医薬品・介護等のヘルスケア分野、航空宇宙分野など）の取組
- ⑪ SDGs に貢献する事例
- ⑫ その他

* 日本政府、地方自治体、独立行政法人等（中小機構、工業所有権情報・研修館、新エネルギー・産業技術総合開発機構等）、商工会、商工会議所、地域金融機関等
 ** 見本市・商談会、EC 事業、国内商社マッチング、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業、海外ビジネス人材育成塾、外国人材活躍支援パッケージ等

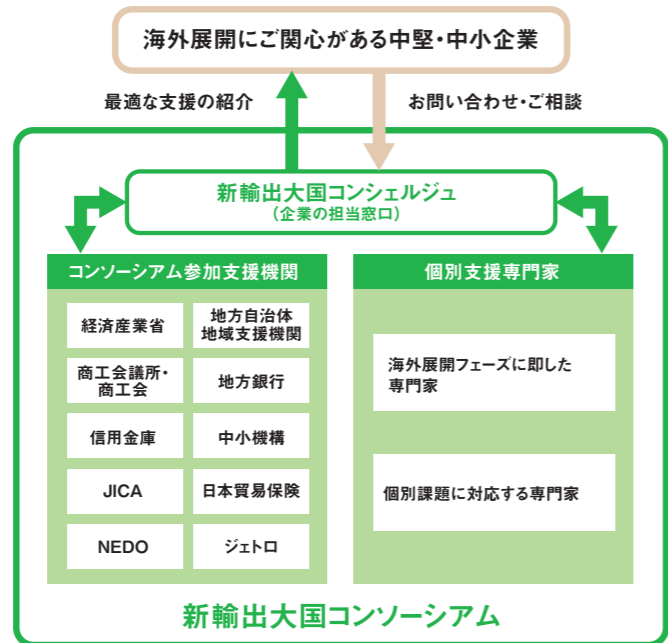
新輸出大国コンソーシアム

海外展開支援のワンストップサービス

CPTPP、RCEP、日EU・EPA、その他日本との経済連携協定のメリットを最大限活用し、グローバル市場開拓・事業拡大を目指す中堅・中小企業が海外展開を図る上では、製品開発、国際標準化から販路開拓に至るまでの総合的な支援が必要です。「新輸出大国コンソーシアム」（以下、コンソーシアム）は、政府系機関、地域の金融機関や商工会議所など国内各地域の企業支援機関が幅広く参加し、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して総合的な支援を行います。

海外展開を目指す企業は、コンソーシアムに参加している複数の企業支援機関からそれぞれの専門性を活かした様々な支援を受けることができます。

ジェトロは、コンソーシアムの事務局機能を担い取りまとめなどを行う一方、企業の海外展開を支援してきた公共機関として一層きめ細かい支援を提供していきます。



<https://www.jetro.go.jp/consortium/>

支援機関のサポート
<https://www.jetro.go.jp/consortium/organizations/>

その他ジェトロの支援事業

中小企業海外展開 現地支援プラットフォーム

現地在住のコーディネーターが、現地企業や現地的機関などのネットワークを生かし、現地パートナー・取引候補企業のリストアップ、商談アポイントメントの取得支援、商談への同席などを行います。同コーディネーターが配置されていない地域においても、輸出希望商品の情報を海外事務所へ展開し、現地パートナー・取引候補企業のリストアップなどを試みるイベントを予定しています。



<https://www.jetro.go.jp/services/platform/>

展示会・商談会 への出展支援

海外見本市・展示会の情報収集や出展をサポートしています。またオンラインでの各種サービスも展開しており、海外バイヤー向けオンライン商品カタログ「Japan Street（脚注※1）」への登録や、通年型オンライン展示会への出展支援「Japan Linkage（脚注※2）」など優先的にご案内します。

※1 Japan Street
https://www.jetro.go.jp/services/japan_street.html

※2 Japan Linkage
https://www.jetro.go.jp/services/japan_linkage.html

海外ブリーフィングサービス

世界約70か所のジェトロ海外事務所から、現地一般経済事情やビジネス環境などについて情報提供を行います。



<https://www.jetro.go.jp/services/briefing/>

貿易実務オンライン講座

実務に役立つ必要な知識を、いつでもどこでも、ご自身のペースで学習いただけます。



<https://www.jetro.go.jp/elearning/>

新規輸出1万者 支援プログラム

ジェトロが経済産業省、中小企業庁、及び中小機構と一体となり、新たに輸出に挑戦する事業者を支援します。専門家が輸出の可能性について相談に応じるほか、現地の市場調査等のお手伝いや有望な輸出先の紹介を行います。また、様々なマッチングの機会を用意するほか、海外向けの商品開発・改良、ブランディング、プロモーションのための補助金をご紹介します。



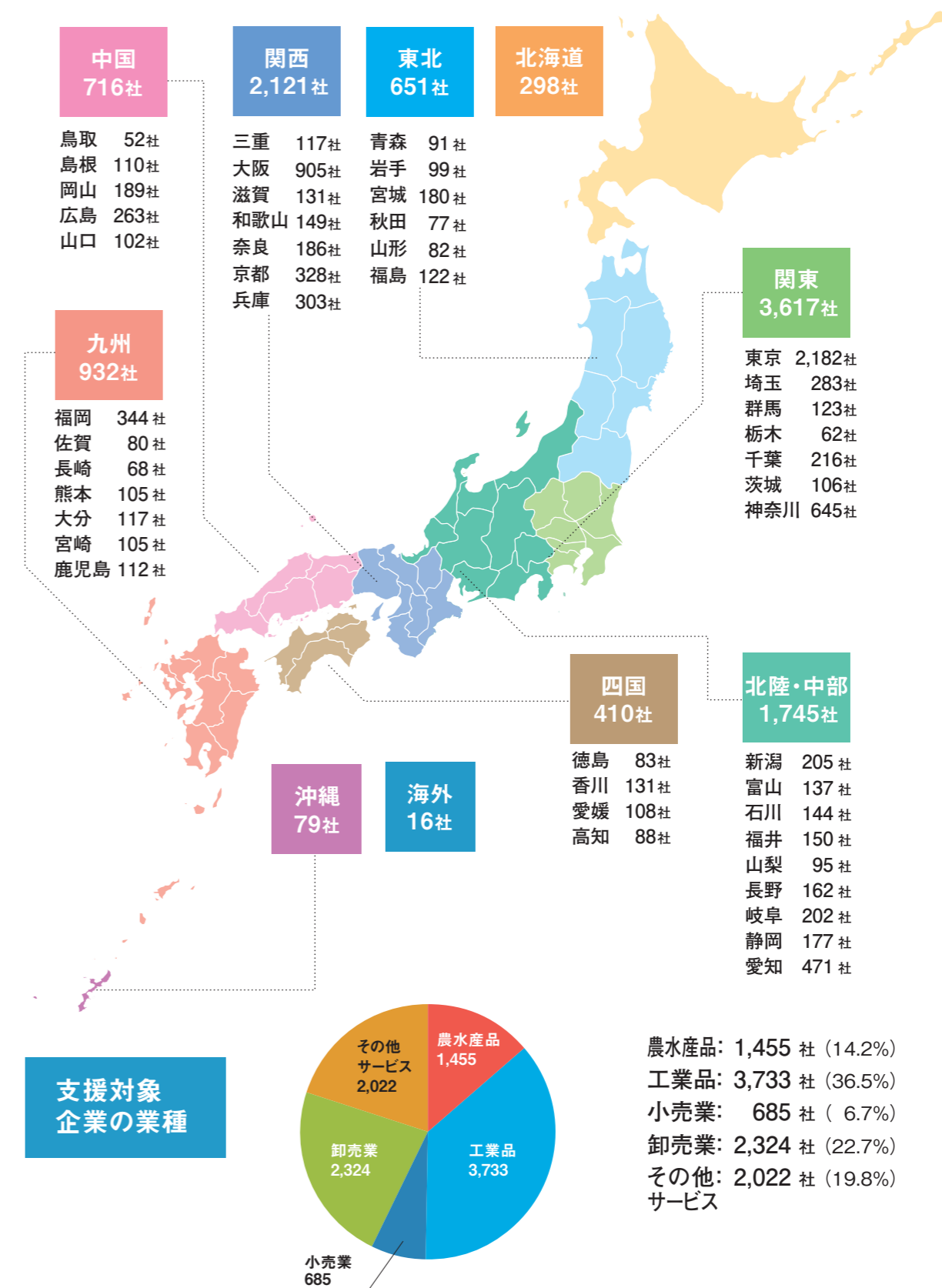
<https://www.jetro.go.jp/ichiman-export.html>

その他事業はジェトロホームページをご覧ください▷ https://www.jetro.go.jp/ext_images/services/pdf/jetrosevice202306.pdf

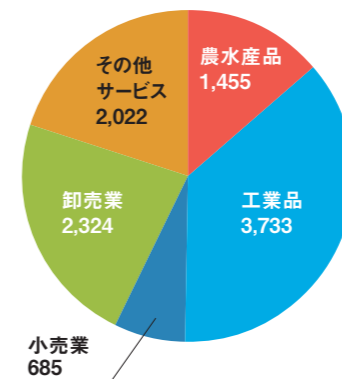


支援企業に関するデータ

2016年3月14日の支援受付開始以降、**10,580社**に対しコンソーシアムIDを発行し、専門家を割り当て、支援しました。（2023年10月27日時点）



支援対象 企業の業種



農水産品: 1,455社 (14.2%)
工業品: 3,733社 (36.5%)
小売業: 685社 (6.7%)
卸売業: 2,324社 (22.7%)
その他: 2,022社 (19.8%)
サービス



株式会社グリーンズ北見

設立年 1987年 社員数 150名 資本金 1億円

品目・事業概要 農産冷凍食材の製造・販売、冷凍食品の製造・販売、オニオンスープ等の製造販売

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 台湾、香港、シンガポール、米国等

所在地 北海道北見市

営業開発部営業課長

丸山 勇太氏

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② オンライン商談、SNS 発信等を活用
- ③ 海外展開に際しての商品開発

1 輸出の取り組みを開始した2020年はコロナ禍で商談はもっぱらオンラインでした。専門家からは事前の取引先の分析、オンライン商談への同席、フォローアップと手厚いサポートをいただいたおかげで、初年度16万円だった輸出額を2022年度には400万円にまで伸ばすことに成功しました。当社のターゲット市場は中華圏ですが、単に商品を輸出するだけでなく、「まずは企業ブランドの確立が重要」という指導を受けたことが大きかったです。ロゴやブランドメッセージを制作するだけでなく、中国・台湾での商標申請も実施、今後の国内外でのスープ販売にあたり大きな礎を築くことができました。SNSなどを通じた情報発信も活用しています。

国際展示会に参加したことでグローバルな視野を獲得、海外市場のニーズを掴んでさらなる成果を目指す

支援サービスを通じて輸出知識を向上、海外進出を果たす

2 もとより海外への販路展開を模索し、生産力向上を図る機械を導入するなどして、海外へ挑戦する環境は整ったのですが、輸出に関する知識が全くない状態でした。そのような時にジェトロ北海道事務所からサービスの紹介を受けました。すぐに「道産品輸出塾」に参加、ハンズオン支援も受け、輸出知識の向上に取り組みました。海外進出にあたっては各種サービスを活用して乾燥スープの市場調査を実施したものの、コロナの影響で現地視察ができず輸出先の市場動向にいまひとつ確信が持てませんでした。しかし、今年、念願の海外渡航が実現し、台湾の「FOOD TAIPEI」に出展することが叶い、今後のビジョンを明確にすることができました。

グローバルな視野で国内外に通用する商品開発を

北海道の原材料を使い、北海道で生産していることが評価されています。FOOD TAIPEIに出展したことで業務用スープに需要があることが分かりましたし、グローバルな視野から国内外どちらにも対応可能な商品開発につなげることができました。以前の当社と同様に国内販売で手一杯の企業は少なくないでしょう。ですが、グローバル化が急速に進む現在、国を問わずどこにでも出せる商品を開発することが重要と感じています。輸出は簡単ではなく、立ち足は壁は決して低くありません。しかし海外にも市場は確実に存在しています。海外展開にあたっては、支援機関のメニューを活用しながら取り組みを始めてみることをおすすめします。

専門家のコメント

同社は、ハンズオン支援面談を通じたブランドの確立や成分の調整などのアドバイスを、すぐに実行していただき、商品開発を含め輸出対象国・地域のニーズに取り組むことや、海外展示会への同行出張等の支援を行うことで、輸出成果を創出できました。担当者様も熱意を持って輸出に取り組んでいただき、その取り組みが輸出への結実のみならず、国内販売にも好影響があったのは素晴らしいと思います。



1 北見たまねぎエキスをを使用した人気商品「北海道オニオンスープ」
2 念願の海外展示会「FOOD TAIPEI」に出展することができ、業務用スープに需要があることがわかった



株式会社山神

設立年 1993年 社員数 78名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 魚介類の養殖・水産加工食品の製造販売
ほたてフライ・ボイルほたて・玉冷・飯の素

コンソーシアム事業支援実績 2019年～2022年

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 台湾、フランス、オランダ 所在地 青森県青森市

専務取締役本部長
穂元 美幸氏

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用

欧州への輸出を検討していた際、その広大な地域と多様な文化・人種により、どの国をターゲットにすべきか迷っていました。専門家から、フランスが欧州の情報発信地としての役割を果たしており、そこから各国への情報が広がるとの助言を受けました。コロナの影響で不透明な状況が続く中、専門家のネットワークのおかげで、フランス、オランダ、ベルギーの食品流通の現状をリアルタイムで把握。現地の見本市で各国バイヤーとコンタクトを取ることができました。当初は既存の取引先とのリピートビジネスに焦点を当てていましたが、新たな情報と視点を得ることで、さらなる販路の開拓を進めることができました。

欧州市場での迷い、 専門家の助言とネットワークで大きな成果

海外進出を決意したが、 困難な海外取引での学びもあった

昭和40年代、先代がほたての養殖業から事業をスタート。新鮮な陸奥湾産のほたてを日本中に届けたいという情熱のもと、水揚げから加工までの一貫生産体制を築き上げてきました。ニューヨークでの試食販売の機会が訪れ、現地の消費者からの好評の声を直接聞くことができました。この経験から、日本のほたての価値は海外でこそ真価を発揮すると確信。陸奥湾産のほたてを世界に広める志を新たにしました。しかし、海外展開には課題も多く、初めての取引では相手企業の信用性の確認が難しい場面もありました。実際に資金回収に困難を伴う取引も経験しましたが、これらの経験は今後の海外取引の際の見極めや課題解決の手助けになります。

鮮度と美味しさで海外市場を掴む、 行動と素早さが成功の秘訣

フランス市場では安価なペルー産ほたてが主流ですが、当社の卵付きほたての試食時、その新鮮さと美味しさが高く評価され、多額の成約を獲得しました。実際に現地の見本市「SIRA」でのBtoC試食でも、消費者から高評価を得ることができました。この海外での高評価は、従業員や漁師のモチベーション向上にも寄与しています。国内市場だけでは価格の上限があるため、海外展開により売上が増大しました。これから海外展開を考えるなら、大切なのは行動力と迅速な対応です。海外市場のニーズを理解するためには、実際に現地を訪れ、肌で感じることをおすすめします。

専門家のコメント

陸奥湾産の卵付きほたては数年間輸出がストップしていましたが、同社だけは諦めずに欧州市場へのアプローチを続けてきました。フランスに同社のほたてをという先代の願いを叶えたいという不屈の情熱が原動力となって支援に力を与え、さらに国内外から高い評価を得ている優れた商品の存在が海外展開の成功要因です。同社の思いとハンズオン支援のベクトルが合ったプロジェクトだったと言えるでしょう。



1



2

3

1 当社が製造販売するボイルほたて
2 3 4 魚介類の加工食品を手掛ける。自社製品「ほたてフライ」「玉冷」「飯の素」



4



トラステックアース株式会社

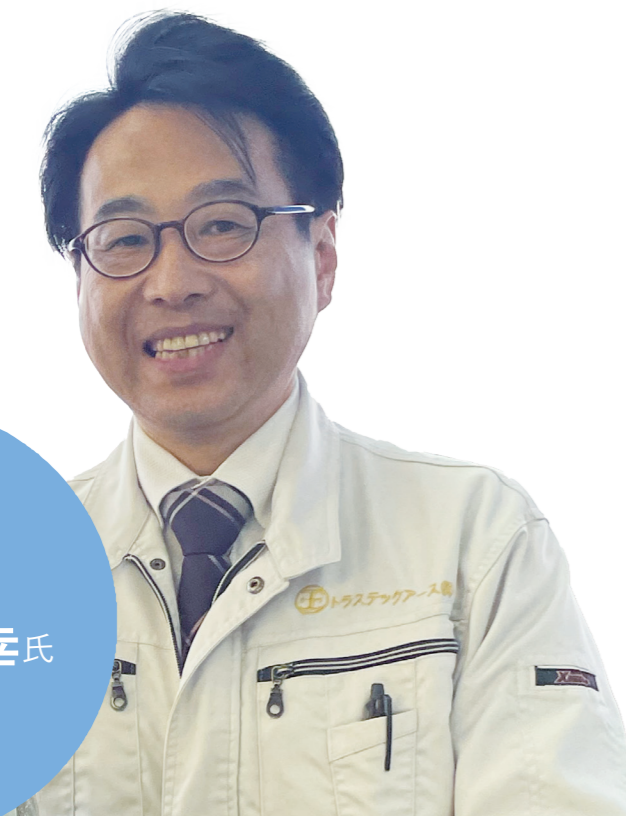
創業年 2004年 社員数 50名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 トンネル掘削工事における掘削機内部への浸水を阻止する止水部品（テールパッキン）、化学実験などで使用する理化学機器、配電・制御盤の筐体、脱臭装置等

コンソーシアム事業支援実績 2018年～2022年

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) 中国 所在地 岩手県一関市

常務取締役
佐藤 久幸氏



活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ④他機関の事業・補助金を活用

当社の海外展開は、七十七銀行など支援機関との連携、ハンズオン支援を通じて大きく前進しました。当初はドイツのシールドマシンメーカーへの当社製品の適用を視野に入れていましたが、中国の成長性を目の当たりにし、インフラ技術に課題を抱える同国市場へのシフトを決断。現地法人設立、初輸出の際には、専門家から中国特有の商習慣や高度外国人材の採用に関する細かな指導を受けました。加えて技術漏洩など様々なリスクを踏まえた選択肢を提示いただきリスク管理にも万全を期したほか、関係者全員の意見に寄り添っていただいたことで、最適な戦略を策定できました。これらの経験を活かし、今後も海外市場でのさらなる成功を目指して参ります。

ハンズオン支援活用により、リスク管理にも万全を期し 中国市場へビジネスを展開

海外展開の課題を克服し、 中国市場で初受注を果たす

当社は国内で約90%のシェアを誇りながらも、将来の国内需要縮小を見据え、海外展開へと舵を切りました。契約直前での破談やコロナウィルスの影響で渡航断念という困難に直面しましたが、それでも諦めず再度目標を設定し直し、七十七銀行やジェットロの支援を受けながら2021年9月に現地法人を設立。翌年には、当社製品の技術力が高評価を受け中国企業からの初受注を果たし、事業を拡大しました。海外展開においては、海外ビジネスへの不安や現地情報の不足が課題でしたが、「郷に入っては郷に従え」の姿勢でこれらを乗り越えました。関係者の協力と専門家のサポートを得て、販路開拓や現地についての情報を得られたことが大きかったです。

製品改良と信頼関係構築で、 中国市場での地位を確立

当社製品はトンネル掘削工事における水漏れ事故ゼロを誇り、顧客からのオーダーに応じてスペックと値段の適格化も実現していることでも、他国の製品との差別化ができました。また海外展開により売上が向上し、全社員が当社の将来性を実感できるようになりました。組織としての推進力が増し、新しい組織風土が形成されています。これは、専門家をはじめとする多くの支援機関や関係者との協力の賜物であり、感謝の気持ちでいっぱいです。これから海外展開を目指すなら、製品力と競合製品との差別化、信頼できるパートナーとの出会いとチームワークが大切だと思います。また、計画通りに進まないことが多い海外展開では、柔軟な対応が求められます。

専門家のコメント

ハンズオン支援開始後、プロジェクトチーム立上げ、国際事業部創設、上海現法設立、中国企業からの受注成功と5年かけて、確かな海外事業を作り上げました。ドイツ市場攻略の苦戦、中国市場へ方向転換を図るも、コロナ禍で現地渡航ができないなど苦労の連続でしたが、支援企業の皆さんと定期協議を重ねて信頼関係を構築、苦労を分かちながら共に戦略を考えたことが、大きな成果につながったと思います。



① 同社製品のテールパッキン（ワイヤーブラシ式テールシール）
② 同社の製品が使用されるシールドマシン



太田與八郎商店

創業年 1845年 社員数 5名 資本金 個人事業主のためなし

品目・事業概要 味噌醤油製造業（その蔵や土地の風土・気候に合わせて味が育つ
伝統的な天然醸造方法を用いた木桶仕込み醤油が特徴）

コンソーシアム事業支援実績 2022年～現在

進出国・地域（ジェットロ事業で支援した国・地域） オランダ 所在地 宮城県塩竈市

代表
太田 真氏



① 伝統的な木桶を用いた醤油造り
② 2022年に商品化した木桶仕込みの醤油「あさあけ」

活用したサービス・取り組み ① 専門家による伴走支援を活用 ② 専門家によるスポット支援を活用

当社は、SWOT分析とロードマップ策定を実施した結果、当初のアジア市場から欧州へと対象エリアを変更しました。この変更は、伝統的な世界観を欧州の方々の方が理解しやすいと判断したためです。また、専門家の海外ネットワークを活用し、オランダのバイヤーへサンプルを送付。専門家からは、海外バイヤー目線で必要な情報やタイミングについて指導を受け、バイヤーに適切な情報提供ができました。専門家は当社の想いや商品の希少性を理解し、ブランディングを専門とする別の専門家やジェットロ仙台事務所と協力してくれました。先般、企業の最大の強み・特徴を表すブランドストーリーを決定。今後、販促ツールを整備する予定です。

専門家の海外ネットワーク活用とブランディング強化により、 欧州市場へ挑む

伝統醤油で海外展開、 語学とブランディングが課題

当社は、国内市場の将来的な縮小を見越し、海外市場への展開を目指しました。2020年からは、伝統的な木桶を用いた醤油造りを再開し、2022年には木桶仕込みの醤油「あさあけ」を製品化し販売を開始しました。この販売を機に、伝統を重んじる欧州市場、特に専門家のネットワークがあるオランダへの展開を本格化させています。しかし、語学の壁や商習慣の違い、当社の強みやブランドストーリーの不明瞭さが課題として浮かび上がりました。これらの課題に対しては、Google翻訳やさまざまなツールの活用、専門家や木桶醤油輸出コンソーシアム参画メンバーとの情報交換を通じて、従業員全員で協力しながら解決策を模索しています。

木桶醤油の魅力を世界に広げ、 新たな収益源を目指す

当社の木桶醤油が海外市場に評価されるかはまだ未知数ですが、サンプル送付後のフィードバックを心待ちにしています。今後の課題としては、サンプルから継続取引へとつなげる方法を模索することが挙げられます。これまでの約半年で、自社商品の強みを再認識し、人的ネットワークが広がるなど、前進してきた成果を実感しています。これから海外展開を目指すなら、「まずは一歩踏み出してみること」をおすすめします。怖がらずに前進すれば、多くのアドバイスとサポートが得られ、語学の壁も様々なツールを活用することで乗り越えられます。ジェットロもその一つの相談先として、非常に頼りになる存在です。

専門家のコメント

同社は塩竈市の老舗で古くから塩竈の食を支え、また地元の人々から愛されています。以前欧州での木桶醤油のセミナーに参加し、シェフ達が木桶醤油の調味料としての可能性と木桶の持つストーリーに感銘を受けていたことから、同社の醤油を欧州に届けねばと強く思いました。自社の唯一無二の価値に自信を持っていただき、醤油造りと同じく、誠実に経験を重ねながら、まずは欧州向け販売の実現に向けて一緒に歩んでいます。



有限会社梅屋

創業年 1993年 社員数 5名 資本金 850万円

和楽器専門店として主に「箏」「三味線」などの製造・販売
品目・事業概要 弦の張替えや本体の修理などのメンテナンスサービス
和楽器教室の主催、演奏会や舞台のプロデュース等の受託サービスの提供

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) ドイツ、スイス 所在地 秋田県秋田市



活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ⑥海外展開に際しての商品開発

2022年、私たちの海外展開は大きな進展を遂げました。2月には専門家の指導の下、ドイツの事業者との販売営業委託契約を締結。9月にはブランディングとプレゼンテーションの強化を背景に、ドイツで箏とその保守・修理サービスの受注に成功しました。商品開発の面では、担当コンシェルジュからの提案を受け秋田県の海外展開補助金を活用し欧州仕様の箏モデル4機種を開発。和楽器の特性を活かしつつ、ブランドの明確化のため、工業所有権情報・研修館（INPIT）の支援を得て日本と欧州での商標登録も実施しました。「日本の音（心）を未来につなぐ」というコンセプトのもと、私たちの和楽器は海外で新たな響きを持ち始めています。

日本の音を世界へ伝え、和楽器で新しい響きを生む

和楽器の未来を求め、海外展開の一步を踏み出す

ある日、和楽器の製造数の減少とその背景に関する新聞記事に触れ、衝撃を受けました。事業継続の方策を思い悩む中、ドイツの箏演奏家との出会いがあり、海外の和楽器愛好家の熱意と「和楽器職人がおらず、保守や修理に困る」という彼らの課題を知りました。この機会を捉え、2020年6月にジェットロ秋田事務所へ相談。コンソーシアム事業の紹介や事前準備のアドバイスを受け、ドイツをターゲットとした海外展開を決意しました。しかし、その道は容易ではありませんでした。未知の課題が次々と現れ、時には途方に暮れることも。しかし、専門家の緻密なサポートとハンズオンの指導により、それらの課題をひとつずつ乗り越えていくことができました。

海外の和楽器市場で当社が輝く、海外展開を考えるならジェットロなどの専門機関に相談を

当社は和楽器の設計から組立までを一貫して手掛け、ドイツやオーストリア、スイスなどの環境に合わせた和楽器を開発しています。また、現地での定期的な保守・修理サービスや、和楽器に興味を持つ方向けのオンライン教室やYouTube動画の提供も行っています。これらの取り組みが、技術力や対応力として高く評価され、ブランディングやプレゼンテーションと共に、お客様に当社の商品の価値をしっかりと伝えることができました。この成功は、国内市場の縮小に対応する一つの方法として、事業継続の大きなメリットとなりました。これから海外展開を考える企業には、迷わずジェットロなどの専門機関に相談することをおすすめします。

専門家のコメント

継続性のあるビジネスモデル（①企画・設計した差別化要素を持つ箏、②現地箏演奏家・指導者による販売エージェント、③箏の指導、クレーム対応、④企業様の定期現地訪問による有料保守）をドイツ・スイスで実行中であり、他国への横展開中でもあります。支援はビジネスモデルの計画立案、検証、実行と必須項目のブランディング戦略構築・可視化（提案書、ホームページ等）、契約交渉分野で、着々と実績を上げておられます。

代表取締役
梅原 久史氏



1 ドイツの箏演奏家との出会いから、海外の和楽器愛好家の熱意と彼らの課題を知り、海外展開を決断

2 海外の環境に合わせた和楽器の設計から組み立てを一貫して手掛ける



古澤酒造株式会社

創業年 1836年 社員数 11名 資本金 2,000万円

品目・事業概要 日本酒、焼酎、梅酒、リキュール類の製造、販売

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 香港、オーストラリア、米国、メキシコ、フランス、オランダ他

所在地 山形県寒河江市

代表取締役社長
古澤 康太郎氏

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ⑤ジェトロ事業を活用

「中小企業海外ビジネス人材育成塾」への参加を通じて、自社や商品の強みを磨き、海外ビジネスに必要なスキルを習得しました。そして Japan Street への商品登録により欧米やメキシコのバイヤーとの商談の機会を増やすことに成功。さらに、専門家から世界各国の酒流通事情や関連制度についての助言を受け、戦略の策定から実行までのサポートを受けました。輸出して終わりではなく、引き続き専門家と連携し現地での販売促進や認知度向上の活動にも取り組んでいます。2023年秋にはシドニーでの販売促進活動を予定しており、専門家と共に現地でのサポートを受ける予定です。これらは、ジェトロとの連携を活かした結果と言えます。

人材育成塾で磨かれた強み、 世界のバイヤーとの新たな一歩

日本食ブームを追い風に、 日本酒が世界の舞台へ挑戦

国内市場の縮小や日本食の海外ブームを背景に、日本酒・焼酎メーカーの海外展開の重要性を再認識しました。山形県や県酒造組合の支援を受けてアジア市場には進出していましたが、欧米やオーストラリアへの進出は果たせていませんでした。2021年、ジェトロの商談会を通じてオーストラリアの大手流通グループと商談。同年秋には成約を果たしました。一方、言葉の壁は大きな課題です。ジェトロの商談会では通訳のサポートがあるものの、それ以外の場では英語のコミュニケーションに苦労しています。現在は翻訳ソフトやサイトを駆使して英文メールやオンライン会議を行っており、専門家の協力を得て英文プレゼンも実施しています。

日本酒を蒸留した米焼酎「雪原」の 強みを武器に、日本の誇りを世界へ

私たちが現在取引しているのは米焼酎「雪原」です。日本産であり、飲みやすいドライな風味と香り、蒸留酒特有の貯蔵によりおいしくなるのが強みです。海外展開により、売上は増加しました。特に現地マーケットへの進出に成功し、多くの人々に日本の焼酎の良さを知ってもらうことができました。これは、将来的な販売拡大の礎となるでしょう。これから海外展開を目指すなら、ジェトロのアドバイスを活用することを強く推奨します。特に中堅・中小企業は、ジェトロのサポートを受けることが有益です。日本の技術や製品は世界トップクラスの品質を誇ります。その素晴らしさをしっかりとアピールし、販路を拡大していくことが重要です。

専門家のコメント

輸出して終わりではなく「オーストラリア中の地元の人にこそ楽しんでいただきたい」に目標を設定、さかのぼって事業計画を組んだことが結果的にフルコンテナでの初回注文に、また蔵元の常に相手の立場になって考える姿勢が、現地最大手企業との間でのチームワークにつながりました。さらなる発展のため、伴走者として、軸がブレないこと・スピード感・一歩先のシナリオを準備するの3つを心掛けて支援を続けてまいります。



1 国産米100%使用、多数の受賞歴のあるこだわりの本格米焼酎。米の香り旨みを大切に精米歩合75%の純米酒を蒸留して造ったもの

2 酒造りに重要かつ繊細な工程とされる「麴造り」

3 麴完成後、仕込み作業に入る。約1ヶ月かけてじっくり発酵させていく



株式会社キャスト

創業年 1889年 社員数 45名 資本金 3,500万円

品目・事業概要 普通鋳鉄、ダクタイル鋳鉄、特殊鋳鉄、超高張力鋳鉄など製造および販売

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) ドイツ、タイ

所在地 福島県白河市

代表取締役社長

若林 誠氏



活用したサービス・取り組み

①専門家による伴走支援を活用 ⑧経済連携協定（EPA等）を利用

ジェトロ仙台事務所のEPAアドバイザーとオンライン面談を実施。タイ向け輸出に関するEPAの利用方法やメリットについて詳しく解説を受けました。一方、これまで輸出経験がなかった当社は、ジェトロ福島事務所の貿易実務講座を受講し、貿易の基本から学びました。コンソーシアム専門家の指導のもと、代理店契約や基本売買契約の内容、税金の取り扱い、梱包や輸送業者の選定など、輸出に関する細かな点を学びました。特に、展示会でのバイヤーとの交渉や企業訪問時のアシストは、商談を円滑に進めるための大きなサポートとなりました。これらの経験を通じて、海外展開の際の正確な知識と実践的なサポートの重要性を実感しました。

ジェトロからの輸出指導で、海外展開の道を確実に

伴走型支援で海外展開のロードマップを策定

当社は薄肉の船舶用マニホールドや鋳造品の輸出を目指し、ドイツの展示会に出展しました。2019年度にはハンズオン支援の採択を受け、翌年にドイツへの初出張を果たしました。しかし、新型コロナウイルスの影響で交渉が難航。その中で、自社開発したフォークリフトアタッチメント「パワーブレード」の販売が注目され、アジアの産業廃棄物分野に新たな市場の可能性を見出しました。確実な成約に結び付けるため一歩先を見据えた取り組みをすべく専門家の支援を受け、ロードマップの作成や輸出事業計画の策定を通じて、成長性や採算性を客観的に評価することができました。今後はこの経験を活かし、海外市場でのさらなる展開を目指します。

独自性ある製品で中小企業も海外市場への新しいチャンス

当社の製品の大きな強みは鋳物の強度と耐久性です。特に使い方が荒い環境でもその性能を発揮することが、板金製の類似品との差別化ポイントとなっています。本製品は、実際に見て使っていただくことで実感いただけるため、展示会などで認知度を高め、中期的な拡販を狙っていきたいです。中小企業であっても、独自性のある製品を持っていれば海外展開のチャンスは十分にあります。鋳造業界は現在、EV化や事業承継等の課題に直面していますが、海外市場への進出を果敢に進めることで、新しいビジネスの可能性が広がります。これから海外展開を目指すなら、積極的に国内外の展示会に参加し、新しい出会いとチャンスをつかむことをおすすめします。

専門家のコメント

同社はドイツやタイの展示会に積極的に出展され、市場ごとの特殊性を踏まえた対応に留意し、折衝・交渉には社長が先頭に立たれ相手先企業との信頼関係の醸成を図られました。鋳物の強度と耐久性の特徴を訴求し、国内と異なるタイ特有の使用用途で現地には存在しない製品の販売に至りました。短時間で製品の特長と価値を訴えることが非常に重要であり、私からはそれらに留意した助言も行い効果を上げました。



12フォークリフトアタッチメント「パワーブレード」。展示会では高い強度と耐久性をアピールして成約につなげた





合同会社 WATASI JAPAN

創業年 2016年 社員数 2名 資本金 非公表

品目・事業概要 衣料品製造販売（着物生地を活用したムスリムファッション）

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域（ジェトロ事業で支援した国・地域） アラブ首長国連邦（UAE）

所在地 福島県白河市

代表
名和 淳子氏

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ④ 他機関の事業・補助金を活用
- ⑪ SDGs に貢献する事例

2023年2月、日本政策金融公庫のトライアル輸出支援事業を活用しUAEのターゲット消費者3名にサンプルを送付。消費者からは製品に対する評価や印象、日常の消費活動や衣料品の手入れ、価格帯など、多岐にわたる意見を得ることができました。この海外消費者からの直接のフィードバックは、通常では得られない貴重な経験となり、バイヤーとの商談の基盤を築く助けとなりました。また、ハンズオン支援では専門家のスキル、経験値の高さに驚かされました。商談後のフォローとして、議事録を英文で作成し、バイヤーに送ることも習慣化しています。これは、専門家の指導のもと、商談後の進捗管理が重要であることを実感しての取り組みです。

バイヤーとの商談技術を磨き、海外市場への展開が加速

着物とムスリムファッションの融合、中東展開の挑戦と学び

2018年、ジェトロの国際化促進インターンシップ事業を通じてインドネシア人女性を受け入れ、「ローライズが大事」との学びを得ました。そして、同年の「日・UAE 経済交流キャラバン」で「着物アバヤ（注）」の反響が大きく、中東市場への展開を決意。ジェトロ事業を通じて基礎調査からスタートしました。海外展開は簡単ではなく、かつて海外在住の日本人コンサルタントからの不適切な提案により、大金を失うという経験もしました。この経験は、ジェトロと出会う前のことで、どこに相談すればよいかも分からない時期でした。しかし、今は多くの公的機関にサポートいただき、同じ失敗を繰り返さないように心掛けています。
（注）ムスリムの伝統的な民族衣装に、日本の着物の生地を用いたもの。

日本の伝統と現代が「着物アバヤ」で結びつく

当社が誇る「着物アバヤ」は、上質なシルク製の日本の着物、特に格式を持つ黒留袖や色留袖の中から選び抜いた柄を用いて、世界に一つだけの製品として生まれ変わっています。このアップサイクル商品は、エシカル消費やSDGsに対する現代の高まる関心とも合致。多くのバイヤーから注目を集めています。本支援を通じ継続的に取引できるバイヤーに出会うことができました。海外展開を目指す中小企業にとって、特にお互いのビジョンや価値観に共感を持てる現地パートナーの役割は非常に大きく、海外展開をよりスムーズに進めることができます。私たちの経験から、現地の文化やニーズを理解し共に成長できるパートナーを探すことをおすすめします。

専門家のコメント

専門家の交代により2022年11月から支援を受け持ちましたが、同社はこの一年間で輸出の基本（出荷関連、価格、商談、ブランディング戦略構築、可視化（提案書等）、契約書作成、契約交渉、コレポン、販売促進）を取り入れ、多くのジェトロの支援メニューを経験されました。現時点までの現地とのやり取りはリモートですが、これらは今期中に予定している現地訪問での計画検証・同社自身での更なる輸出拡大に向けた布石となる予定です。



12 「着物アバヤ」は本物のビンテージ着物から作られる。着物に施された文様にはそれぞれ意味があり、ご友人や商談相手のお土産に最適



株式会社つかもと

創業年 1935年 社員数 35名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 甘納豆の製造・販売

コンソーシアム事業支援実績 2022年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) ベトナム

所在地 茨城県龍ケ崎市

代表取締役
塚本 裕氏



活用したサービス・取り組み

①専門家による伴走支援を活用 ⑥海外展開に際して商品開発

ベトナム市場へ進出した際、最初は自社で全て対応していました。しかし、当社のような中小企業としては、輸出の方法や販売先の探し方が分からず困難を感じていました。そのような中、専門家からマーケット等の情報や販売先の紹介を受け、大変助けられました。日本語表示のパッケージがベトナムでの日本製の認知になり、安心・安全のイメージを醸成する上で重要であるとの助言もありました。また製品開発においても、現地の嗜好に合わせ甘みを変える、消費期限を伸ばす等、ベトナム特有のニーズに合わせた調整が必要であることを認識しました。専門家は甘納豆の専門ではありませんが、このような第三者的な目線での助言が大変有意義でした。

専門家のアドバイスを受け、 ベトナムの嗜好に合わせた商品で海外展開

老舗甘納豆メーカー、 ベトナム市場への挑戦

当社は、創業87年の歴史を持つ甘納豆製造の老舗企業で、主にOEM生産を手掛け、国内売上が中心です。伝統製法と地元茨城県特産の素材を活用した商品開発により、数々の賞を受賞しています。しかし、国内人口の減少が進む中で将来の売上減少が懸念され、5～6年前からジェトロや地元の支援機関の勧めを受け、海外展開を模索し始めました。コロナ禍前には現地企業との製品開発案件が進んでいましたが、計画が突如破談になるという経験もしました。現在は若年層にアプローチしていますが、通訳も甘納豆を知らない場合に「甘納豆とは」を伝えることから難しさも感じています。引き続き専門家の支援を得てマーケティング等に取り組む予定です。

自社製品の海外展開には 現地理解と積極性が必須

当社の甘納豆はベトナム市場で特有の固さが評価されており、また製造工程を変えるなど現地の味覚や文化に合わせたカスタマイズを実施しています。また将来的な成功を見据え、東南アジア圏での「甘納豆」の認知向上と輸出売上の拡大を目指しています。社内では、自分たちの商品が世界に売られていることを意識付け、スタッフのモチベーションの向上にも寄与しています。海外展開を目指すなら、輸出のハードルを恐れず、積極的に一步を踏み出すことが大切です。現地での迅速な判断が求められることもあり、決裁権を持つ人が直接営業活動を行うことが重要。また、展開国を愛し、理解することでビジネスを円滑に進めることができるでしょう。

専門家のコメント

同社は、輸出に対して前向きで熱心です。フィジビリティ・スタディ調査での既存商品の評価では「甘すぎる」、また、その見た目から「健康に悪そう」といったネガティブな意見がありましたが、現地のニーズや意識実態から商品仕様を大幅に見直し、「美と健康」をアピールできる商品に改良されました。既存の商品をそのまま供給するだけでなく、現地で実査し検証し改良することで、新たな需要創造が期待できることを実践されています。



1
2



3

1 2 工場外観と内観
3 主力商品「甘納豆」。イモやニンジンなども取り扱う



大和電器株式会社

設立年 **1947**年 社員数 国内 **162**名 海外 **612**名 資本金 **2,000**万円

品目・事業概要 **配線器具、電子機構部品、電子機器、コード・ケーブル、ワイヤーハーネスの設計製造販売、合成樹脂成型加工品及びプレス加工品の製造と同金型の製作**

コンソーシアム事業支援実績 **2020**年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) **ベトナム** 所在地 **東京都品川区、栃木県宇都宮市**

常務取締役
平出 秀行氏

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ⑤ジェトロ事業を活用

専門家の指導とネットワークを駆使し、ベトナム工場設立用地の契約から工場建設、運営に至るまでの一連の流れをスムーズに進めました。初期のフェーズでは、コロナ禍で全てが不透明な状況の中、専門家の紹介で複数のコンサル会社や業者とのオンライン面談を繰り返し、最適なマッチングを実現。また、成功・失敗事例の共有やアドバイスが、確実な仮契約への道を開きました。その後の実行段階では、渡航・入国制限やロックダウンの影響を受けつつも、専門家の協力で現地の動向を把握し、本契約を締結。工場稼働に向けても、現地の情報やアドバイスを受け取りながら、スケジュール通りの工場運営と量産スタートを実現しました。

海外ネットワークとオンライン面談で、 コロナ禍という不透明な状況下でも工場設立を実現

中国からのシフトでベトナムに法人設立、 コロナ禍でも現地スタッフと連携進展

当社は長らく中国での製品生産を続けてきましたが、生産量の増加やカントリーリスクの回避を背景に、2013年からASEAN地域への進出を視野に入れました。ジェトロのアドバイスを受け、進出先としてベトナムを選択。初めは地元のパートナー企業への生産委託から始め、3年の経験を経て、2021年に現地法人を設立しました。ベトナム人スタッフを日本で研修し、現地のパートナー企業でのOJTを重ね、数年をかけてジェネラリストを育成。彼らは法人設立や新工場の立ち上げにも中心的な役割を果たしました。コロナ禍での渡航制限は情報収集や視察を難しくしましたが、現地のパートナーやスタッフの存在が大きな支えとなりました。

ベトナムでの生産能力拡大と 地域ネットワーク構築を重視

渡航規制が緩和された今、当社は既に現地生産拠点が準備できている部分がアドバンテージとして評価されています。第一工場では家庭用電源タップを生産し、5年後には年間1,500万個の生産能力を目指しています。中国での20年の経験を活かし、ベトナム工場も長期的に育てていく考えです。海外展開のメリットとして、リスク分散、新資源の活用、競争力の向上が挙げられます。しかし、海外展開の際は明確な目的を持ち、多角的な情報収集が必要です。特に中小企業は現地のネットワーク構築が鍵となります。ベトナム進出8年目の当社でも、情報不足を感じることはありませんが、人材育成やネットワーク構築には長期的な視点が必要と考えています。

専門家のコメント

同社はコロナ渦の中、中国製造からの移管を計画しベトナム進出に至りました。ベトナム現地にパートナー企業はありましたが、そこに依存せず自社でジェトロや現地コンサル会社などから情報収集を実施。現地への市場調査を経て、計画を進められました。柔軟な視点で計画、行動、決断をし、海外における日本との法律、文化、商習慣の違いを企業自身が理解していただけたことが成功への大きな鍵であったと感じています。



1



2



3

①②配線器具の専門メーカーとして70年余り。さまざまな製品を手掛ける
③ベトナムにも生産拠点を設け、グローバル化に対応する



株式会社有田屋

創業年 1832年 社員数 8名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 天然醸造醤油

コンソーシアム事業支援実績 2019年～2022年

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) フランス、イタリア、ドイツ、フィリピン、シンガポール、マレーシア

所在地 群馬県安中市

代表取締役

湯浅 康毅氏



1
2
3

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② オンライン商談、SNS 発信等を活用
- ③ ジェトロ事業を活用

2019年からハンズオン支援を受け、海外展開の指導をいただいています。具体的には、専門家による2020年のミラノ視察や2022年のSIAL Paris ジャパンパビリオンへの同行、現地ジェトロ事務所からの市場調査情報提供などが挙げられます。海外展開時に非常に助かったのは価格設定のアドバイスでした。従来の方法では統一した価格提示は困難。そこで、商品の特徴や他社との差別化、実際の使用しているシェフからの意見を強調するプレゼンテーションに切り替え、良い結果を得ることができました。これらの経験を通じて、海外展開には地道な取り組みと適切なサポートが不可欠であることを実感しています。

海外市場での成功は、適切な支援と商品価格・プレゼンの最適化にあり

天然醸造醤油、ミラノでの成功後、コロナの逆境をフランスでのチャンスに

2016年、シンガポールの寿司店経営者からの指名を受け、当社の天然醸造醤油の輸出を開始しました。その後、2018年のジェトロ群馬事務所の開所を機に、日本産食品の海外ニーズと国内トレンドを学び、輸出事業の検討を本格化させました。しかし、2020年以降のコロナウィルスの影響は大きく、海外展開の計画が大幅に遅れました。特に、ミラノの取引先が事業内容を変更し、計画が頓挫。そこで、ジェトロの迅速な対応でオンライン商談に切り替え、新たな取引先としてフランスでの展開が可能となりました。外国語や法令のハードルは支援を受けて乗り越えられましたが、環境変化への柔軟な対応が成功の鍵となりました。

天然醸造法の強みと190周年の歴史で海外評価、成功の鍵は独自性と継続

当社の製品が評価されている点は、本物であること、そして他社との違いは、ユニークな歴史や製法、人、哲学などが背景にあることです。特に、天然醸造法と石蔵仕込みという独自の製法を強調して訴求してきました。2022年に創業190周年を迎え、SDGsを含む新しいコンセプト「あんなかテロワール」を実践しています。これにより、売上や粗利率の向上、新市場の開拓、国内需要の活性化、そしてグローバル化を実現しています。これから海外展開を目指すなら、自社の独自性をしっかりと把握し、競合他社の動向を理解することが大切です。継続的な取り組みと、ビジネスの縁を大切にすることが、海外展開の成功へと導きます。

専門家のコメント

昔ながらの石蔵仕込みの製法でこだわりの天然醸造醤油を製造している醤油蔵。価格重視の日本国内市場とは異なり、品質重視の欧州市場にチャレンジ。同社のこだわりを効果的にアピールするために、プレゼン資料をブラッシュアップした他、商品だけ売り込むのではなく、商品作りにおける会社の想いなどもアピールすることで、海外バイヤーには同社商品のファンになっていただけて、取引が始まりました。



4

123天然醸造法と石蔵仕込みという独自の製法で作る醤油。ゆっくり、じっくり、手塩にかけて作っていく

4現地での商談の様子



株式会社磯屋

創業年 1953年 社員数 50名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 乾海苔卸業・海苔加工業
(海苔原料に自社工場にて焼加工、断裁、包装などの二次加工を行い、ギフト等の商品を製造)

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在 所在地 埼玉県児玉郡

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) アラブ首長国連邦、オランダ、米国、カナダ、韓国、スイス、ドイツ、英国、マレーシア、オーストラリア



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ③ オンライン商談、SNS 発信等を活用
- ⑨ フロンティア市場への展開事例

当社は、冠婚葬祭用の海苔製品を中心に事業を展開。2017年からは事業の多角化を進め、小売り向け商品の開発や飲食事業の買取にも力を入れてきました。海外展開1年目では専門家と共に海外戦略策定やSWOT分析によりターゲット国や自社の強みを明確化。コロナの影響でオンライン商談が中心となった際も、専門家の徹底的なサポートにより、商談の質を高め多くの受注を得ることに成功。現在は、海外渡航も再開し、出張商談やサンプルショールームでのイベントにも参加しています。今後は、高品質な商品提案と迅速なバイヤー対応で、海外売上を大幅に伸ばすことを目標とし、専門人員の導入も計画しています。

海苔製品から多角化、ジェトロ支援で更なる海外展開を拡大中

オンライン商談のスピード感が海外展開成功の鍵

国内の冠婚葬祭向けに海苔を販売していた当社は、コロナの影響で家族葬が増え売上が急減しました。この状況を機に新たな市場を求めて海外展開を決意。知人の紹介でジェトロのコンソーシアム事業を知り、活用を決断。オンライン商談を通じて実績を上げることができましたが、その過程でオンラインの便利さと同時に難しさも痛感。商談後の迅速な対応が結果に直結することを学びました。また、アジア圏では安価な中国産や韓国産の海苔が多く流通しています。そこで、価格競争を避けるためまずは日本から遠い国・地域で高品質の海苔を高所得者層に提案する戦略を採用しました。この戦略により、当社は海外市場で独自の地位を築くことができました。

海外評価の背景は品質と日本食の普及、ジェトロでの支援が展開の第一歩

自社製品が海外で高く評価される要因は、まず迅速な対応を心掛けること、次に他国産と比べての明確な品質と味の良さです。実際、商談時に他国産との食べ比べを行うと、皆さんその差をわかってくださいます。この背景には日本食の世界的な普及が影響しています。高品質な日本食を求める国や地域が増える中で、それに伴う海苔の品質要求も高まり、今後も更なる世界市場開拓の可能性が期待できます。また、輸出実績を国内営業でもアピールすることで信用力が増し、従業員のモチベーションも向上しています。海外展開を検討するなら、まずジェトロへの相談をおすすめします。自社の強みを明確にし、海外市場への挑戦の勇気を持つことが重要です。

専門家のコメント

欧州のバイヤーと商談した際に、バイヤーの中国産と自社品を比較試食した結果、自社品は数分経っても湿らず歯切れが良いままで、中国産との品質の違いが明らかになりました。改めて同社の日頃の努力が結実した結果であると大変嬉しく思いました。五味社長の海苔に向き合う誠実な姿勢、行動力、自社商品へのゆるぎない自信こそが成功要因と言えます。

代表取締役
五味 晃一氏



① アルミのジッパー袋に密封されることで、開封後も品質が維持されるようになっている

② 歯切れ、口溶けが良く、甘みの強い有明産の海苔を紀州南高梅ベースの秘伝の梅だれで味付け。程よい酸味が後を引く商品



KOTOBUKI Medical 株式会社

設立年 2018年 社員数 18名 資本金 8,000万円

品目・事業概要 **コンニャク粉を主成分とした革新的な医療トレーニング用模擬臓器である VTT (Versatile Training Tissue) およびその周辺器具の開発・製造・販売**

※ VTT は人体組織に感触や強度が近く、電気メス、超音波メスといったエネルギーデバイスの使用が可能

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) **米国・欧州** 所在地 **埼玉県八潮市**



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ⑤ ジェトロ事業を活用
- ⑪ SDGs に貢献する事例

当社はハンズオン支援専門家の指導を得て、2022年度のMEDICA ジャパンパビリオン出展を成功させるための準備を開始しました。中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業の活用や、事前のアポイント取得活動、そして現地ブースでの来場者対応など、多岐にわたる支援を受けました。これらの支援により、マーケティングや営業におけるPDCAの回し方、具体的なアクションの取り方を習得。また、チラシの構成や事前のアポイントメールの書き方など、きめ細かな指導を受けることで展示会でのアピールが格段に改善しました。この結果、商談や成約につながるケースが増えています。

ハンズオン支援で効果的に海外展示会出展、具体的なアクションで成約へ

植物由来の模擬臓器で、医療デバイスメーカーの本丸である国際市場へ挑戦

環境に優しい製品で海外展開、一步を踏み出す勇気を推奨

専門家のコメント

株式会社寿技研は、1978年に設立された部品加工を主とする町工場でした。その中で医療トレーニング製品部門が独自の道を歩むこととなり、KOTOBUKI Medical 株式会社としてスピンアウト。世界に先駆けて植物（コンニャク）由来の医療トレーニング用の模擬臓器を開発・製造しています。国内では多くの医師や医療機器メーカーに支持されていますが、米国や欧州の医療デバイス市場が世界の主戦場であるため、そこを中心に海外展開。さらに、直営のECサイトも運営しており、国際的な引き合いが増加しています。最終的な目標は、世界中に代理店ネットワークを構築することです。そのために、貿易実務に詳しい人材の採用を検討しています。

これまでの医療トレーニングでは、シリコンやプラスチック製の模擬臓器や食肉が主に使用されていました。しかし、当社の製品は植物由来の素材を採用しており、環境への配慮とサステナビリティが高く評価されています。欧米を中心に海外の医療関係者にも当社製品を広めるため、海外の医療展示会への参加を積極的に進めています。日本だけを市場とするよりも、海外展開を視野に入れることで、大きなスケールメリットを享受できると確信しています。当社はジェトロのサポートやネイティブスタッフの採用を通じて、海外展開を進めてきました。これから海外展開を考える皆様には、迷わず一步を踏み出すことをおすすめします。

同社の強みは、商材のユニークさと、チームのパワーです。ハンズオン支援の目的は、画期的な発明を最大限マネタイズすること。そのために、戦略策定・社内アラインメント・展示会戦略・案件優先順位づけ、リード獲得から契約までの仕組みづくりによる勝率アップに、注力いたしました。チームも、社長の天才的な開発力とリーダーシップのもと、パワフルで意欲的な方々ばかりで、今後もさらなる飛躍が楽しみです。

代表取締役
高山成一郎氏



1 社員同士のチームワークが強み
2 3 植物由来の模擬臓器を手掛ける



株式会社アドバンス

設立年 1990年 社員数 18名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 自動車部品の製造・修理・販売

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) マレーシア

所在地 千葉県千葉市

代表取締役社長
尾崎 進氏



1

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ⑥海外展開に際しての商品開発

海外戦略の策定と展開には多様な支援と情報の活用が不可欠です。当社は専門家の協力を得て、現地の法務・税務・労使関係について詳細な情報を得ました。特に、現地人材の募集と活用についての相談が実り多かったです。商品開発においては、現地市場の要求に応じて自動車部品の開発を進めています。現地拠点設立に際しては、フィリピンの地域情報を事前に入手し、工業団地の選定などを行いました。最終的にマレーシアでの展開を選択したのは、専門家との相談と情報収集を基にした決断でした。マレーシアで操業後もシンガポールや欧州から発注があり、特にシンガポール向けは距離的に近く納期面から有利に働いたと思います。

現地情報と支援を活用し、マレーシアでビジネスを展開

海外展開、ジェットロの支援で課題を克服し、マレーシアへ進出

自動車業界の変革と市場縮小、人材不足という状況下で当社は新規市場と人材確保のための海外展開を決断しました。当初の目標は中国への進出でしたが、コロナ禍の影響で計画を見直し、フィリピンへの展開を模索しました。しかし、フィリピン進出のメリットが少ないと判断し、再び進出先を探すことに。専門家と共にアジア各国を調査した結果、マレーシアの自動車市場のポテンシャルに注目し、ジョホールバルへの進出を決定。法人設立手続きを開始しました。この過程で、ジェットロ千葉事務所やクアラルンプール事務所から貴重な情報と助言を得ることができました。法規制、労使問題、文化風習などの課題に対応しながら、効果的に海外展開を進めました。

マレーシアでの日本製品の信頼とジェットロの支援が鍵

マレーシア市場において、日本企業と製品は高い信頼を享受しています。当社は再生部品を手掛けており、信頼性の高い部品を供給することが重要です。小規模企業であっても、その品質と信頼性は評価され、優秀な人材の確保も可能です。海外展開は、今後の事業継続と成長のために不可欠です。まずはマレーシア市場への進出を第一の目標として、積極的に営業活動を展開していく計画です。その際、ジェットロのような支援機関の存在が大きな助けとなり、安心してビジネスを進められます。これから海外展開を目指すなら、支援機関を最大限に活用してチャレンジするのがおすすめです。海外市場には、日本国内以上のビジネスチャンスが広がっています。

専門家のコメント

同社の強みは尾崎社長の行動力とスピード感、そして決断力です。当初はフィリピンへの拠点進出を検討。ご自分で現地視察に行かれ、自動車中古部品のビジネスは、フィリピン特有の曖昧さの中では難しいと判断され、知人がいるマレーシアに変更されました。支援面談ではさまざまな相談をさせていただいてありますが、翌月の打合せ時にはすでに確認・実行され、次のステージに進んでいることがほとんどです。



2

1 環境に優しく、ユーザーの経済的メリットが大きいリビルトパーツ各種の提供を行う

2 海外拠点として、マレーシア事業を実現した

岩瀬酒造株式会社

創業年 **1723**年 社員数 **8**名 資本金 **1,500**万円

品目・事業概要 **酒造業**

コンソーシアム事業支援実績 **2021**年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) **香港、台湾、インド、フランス、ドイツ**

所在地 **千葉県夷隅郡**



代表取締役会長
庄野 智紀氏

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② オンライン商談、SNS 発信等を活用
- ③ 他機関の事業・補助金を活用

インドの知人に主力商品「岩の井」を紹介したところ、高評価を受け、インドへの展開も目指すこととなりました。オンライン商談や SNS を活用し、ホームページも英語で配信を開始。これにより、海外へ「岩の井」を周知しています。さらに、千葉ブランド農水産物・食品輸出協議会との連携や、海外コーディネーターとの面談、専門家に同行いただいたフランスでの展示会出展など、ジェトロおよび他機関との協力を深めています。また会長の人脈を活かし、米国やドバイでの海外イベント出展の打診も進行中です。コロナの影響下でも、専門家の支援を得てオンライン商談を積極的に行い、世界に「岩の井」の魅力伝え続けています。

オンライン商談と SNS で「岩の井」の魅力を世界に発信

コロナの打撃を乗り越え、海外市場で「岩の井」の魅力を伝える活動を強化

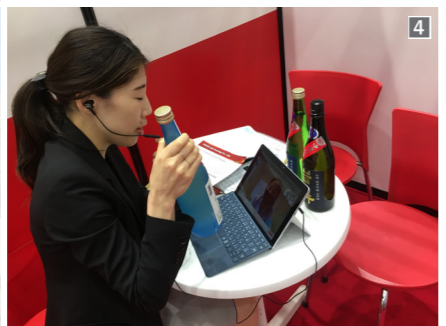
海外展開を決めたきっかけは、コロナ渦での国内売り上げの減少でした。香港や台湾では日本酒の人気があり、パリ市場にはまだ伸びしろが感じられました。海外展開の際の課題として、認知度の低さが挙げられます。しかし、商品の魅力を知ってもらえば気に入ってもらえるとの確信があり、ブランディングに注力してきました。当初、EC サイトは国内向けのみでしたが、ホームページに英語を追加し、日本語・英語両方での掲載を開始。日本酒の飲み方も丁寧に説明し、海外のお客様への対応を強化しています。今後は香港、台湾での認知度を更に上げつつ、フランス以外の欧州、またドバイ等フロンティア地域への展開を考えており、PR 方法を模索中です。

独自の硬水と海外のフィードバックで「岩の井」が世界で輝く

「岩の井」の特徴は、国内屈指の硬水 240 度の仕込み水を使用していることです。これがフルボディの味わいを生み出し、他清酒との差別化および PR ポイントになっています。海外の方々に試飲してもらうことで、日本とは異なる意見や感想を得られ、新しい発見があります。これは日本酒市場への展開や酒造り、ラベルの見直しなどにも好影響を及ぼし、さらなるチャレンジなどメリットを生み出しています。今後海外展開を目指す上で、ジェトロのオンライン商談や商談会などに参加し、チャレンジを続けていくことが大切です。その中で、自社の強み、相手の要望を踏まえて双方で信頼関係を築くことを大切にしています。

専門家のコメント

同社の日本酒は、国内市場においても、もっと高く評価されるべき素晴らしい造りをされています。常に新しいことに挑戦を続ける庄野会長の行動力と、海外展開の専任担当者と一緒にジェトロメンバーとチームで活動することにより、円滑に海外展開事業が進められています。また、世界的影響力を持つワイン評論、パーカーポイントで高得点を取った実績もあり、今後も更なる海外展開の可能性を感じております。



① 人気商品「岩の井 山廃純米大吟醸」。香りは穏やかで、上品ながらしっかりとした味わいを楽しめる
 ② 「岩の井 240」は純米吟醸の無濾過生原酒で「発泡感」を感じることができる
 ③ 酒造外観
 ④ 商談のようす



株式会社リンク・リソース

設立年 **2018**年 社員数 **8**名 資本金 **3,000**万円

品目・事業概要 **ナッツ・ドライフルーツ・加工食品の輸入卸及び輸出**

コンソーシアム事業支援実績 **2022**年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) **ベトナム、シンガポール**

所在地 **東京都港区**

代表取締役

五十嵐 聡氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② ジェトロ事業を活用
- ③ 他機関の事業・補助金を活用
- ④ ジェトロ事業を活用

ベトナムにカシューナッツ製造工場を設立する際、専門家からの工業団地リストが大きな助けとなりました。当初のジョイントベンチャー計画が新型コロナの影響で断念した後、工業団地デベロッパーとの連携でロンドウック工業団地に進出を決定。同団地には取引先の企業も進出しており、実状を教えてくださいました。専門家からは自身のキャリアをもとに、ベトナムの物流会社などを多く紹介いただき、現地の情報を入手できました。さらに、専門家よりシンガポールに拠点を設ける提案を受け、現地法人 Style Nuts & Grains Pte. Ltd を設立。海外展示会への参加助言も受け、商品の可能性を確認する貴重な機会となりました。

専門家のネットワークを生かし多方面から情報を収集、海外拠点設立へ

カシューナッツの「Made by Japan」戦略、ベトナムでの挑戦

国内のカシューナッツ市場の成長が鈍化している中、アジアをはじめとする海外市場の拡大を目の当たりにしました。特に、日本の技術や品質を活かした「Made by Japan/Japan Quality」のカシューナッツ製品の可能性を感じ、米国への展開を構想。2019年の「SIAL China」での出展をきっかけに、海外現地での製造の要望を多く受けました。しかし、ベトナムでの工場設立は容易ではありませんでした。消防法の規制や、頻りに変わる基準により、工場の稼働が予定より3ヶ月以上遅れるなどの課題が生じました。さらに、現地の人材採用にも困難が伴い、採用した人材の定着率が低いという問題も発生しています。

カシューナッツ製品で海外展開、ジェトロが支援

当社の「Curry Cashew」は、4種類のカレー味がアソートされたユニークな商品として、多くの方から「こんな商品は他ではない」との高い評価を受けています。台湾や韓国でも展開を検討しており、ベトナム工場稼働後は、海外展示会で新たな取引先への営業活動を強化する予定です。海外展示会に参加すると、その迫力に世界のマーケットの広さと無限の可能性を実感します。そして、その中で「まずはやってみる」、一步を踏み出すことの大切さを学びました。これから海外展開を考えるなら、ジェトロのような支援機関の利用は非常に有効です。特に海外展示会のジャパン・パビリオンは、海外展開の第一歩としておすすめです。

専門家のコメント

会社設立から僅か2年で社員3人の企業でしたが、社長の「カシューナッツに色々な風味を加え世界市場に挑戦したい」という強い意志と、私のベトナムにおける知見、ジェトロの世界市場へのアクセス・情報を活かし見事に実績を上げられました。私からは、現地食品工場経営者等を紹介し、現地工場運営のポイントを教示。また世界市場を知るために海外展示会に参加し国毎に違う風味を研究され、製品開発に寄与いただきました。



- 1 4種類のカレー味がアソートされたユニークな商品「Curry Cashew」は人気商品
- 2 海外展示会「GULFOOD2023」ジャパン・パビリオンでのようす
- 3 ベトナム工場



株式会社 Piezo Sonic

設立年 **2017**年 社員数 **14**名 資本金 **6,000**万円

品目・事業概要 **超音波モーター PSM シリーズと制御ドライバ PSMD シリーズの製造開発、自動搬送用ロボット Might の開発**

コンソーシアム事業支援実績 **2019**年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) **ドイツ、フランス、韓国、中国** 所在地 **東京都大田区**

代表取締役
多田 興平氏

活用したサービス・取り組み

①専門家による伴走支援を活用 ⑤ジェトロ事業を活用
⑫ハンズオン支援により多数の成約を実現

会社設立後間もない当社は海外展開への不安を抱えており、専門家によるハンズオン支援を申し込みました。専門家およびジェトロ東京事務所の熱心な支援の下、国際医療機器技術展 COMPAMED2019 に出展、代理店契約及び輸出案件 2 件の獲得に成功。コロナ禍を経て 2022 年度には、欧州だけでなく米国、アジアへと販路を拡大し、9 件の輸出案件成約に至ることができました。専門家からは、現在の主力である超音波モーター事業はもちろん、今後の成長が期待される搬送用ロボット Mighty 事業においても、知名度向上のための施策、実証実験等への参加等の貴重な助言をいただき、中期的な事業展望を明確にする助けとなりました。

ジェトロ支援で海外進出の不安を克服、輸出案件を拡大

技術力とデジタルマーケティングで、世界への道を切り開く

当社は、国内の医療機器メーカーとの取引が始まった当初から、海外進出の可能性を常に考えていました。ハンズオン支援では、展示会出展に際し専門家にも出張同行いただき、新規顧客開拓に多大な支援をいただいた他、デュッセルドルフ事務所や他の支援機関にも協力をいただきました。その後コロナ禍で海外出張が困難になったため、オンライン展 Virtual COMPAMED への参加や、SNS マーケティングに力を入れることで対応。特に Youtube では製品の説明や使い方を動画で定期的に発信し、言語や時差に関係なく直感的で効果的な情報発信ができています。そして、現在は米国市場でのセールスレップ開拓にも力を入れ、2社との交渉を進めています。

海外展開支援を活用し、国際市場での足跡を確固たるものに

当社は、専門家の指導の下、超音波モーターの海外での知名度向上に努め、WEB や SNS を駆使した情報発信を実施。さらには各種展示会への参加を通じ、製品の国際的な認知を確実に広げてきました。特に「CES 2022」での Innovation Award 受賞は、世界中に当社の技術力を印象付ける輝かしい成果となりました。このような活動を通じて、海外でのビジネス展開が事業の重要な柱となり、国内事業と共に会社の基盤をより強固なものとしています。これから海外展開を目指すなら、ジェトロや中小機構のような支援機関が提供する多岐にわたるサービスや、国や自治体の補助金制度などを上手に利用することをおすすめします。

専門家のコメント

同社がハンズオン支援を開始した創業3年目は、超音波モーターの販売直後だったため、海外への展開は国内と同時並行で開始しました。しかし、当初から性能は高くターゲットも明確であったため、出展した欧州の展示会直後に受注成果を上げることができました。一方米国ではコロナ禍もあり、現在は販売パートナーとの契約に注力して支援中です。今後世界中に拡大することを期待しています。



①展示会のようす

②超音波モーターの開発・販売を行う



株式会社西川精機製作所

創業年 1960年 社員数 9名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 生産が途絶えた日本製アーチェリー弓具のノウハウと最新技術の融合により、高性能の弓具を製品化

コンソーシアム事業支援実績 2020年～2022年

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) 欧州(フランス・ベルギー) 所在地 東京都江戸川区

代表取締役
西川 喜久氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② 専門家によるスポット支援を活用
- ③ オンライン商談、SNS 発信等を活用

ジェットロの「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を活用し、パリ事務所との連携で地元アーチェリークラブから有力選手を紹介され、選手が当社製品を使用し大会での成績を SNS 等で発信、当社のホームページ等でも掲載して PR を実施するという内容のモニター契約を締結しました。契約書作成においては法務スポット専門家のアドバイスを、当社ホームページサイト制作に際してもスポット支援を利用いたしました。この結果、早速、モニター契約した選手からベルギーのディストリビューターを紹介され、コロナ禍の中、オンライン商談を活用し、取引が成立しました。ハンズオン専門家の言語サポートやアドバイスにより、未経験の海外取引を開始することができました。

ジェットロの支援でアーチェリー製品の海外展開を加速

米国展示会を皮切りに、 ジェットロと連携し欧州市場へ進出

アーチェリー事業をスタートする際、日本の競技人口数万人の市場ではなく、日本の数百倍と言われる海外の市場、特に主力の欧州・北米をターゲットに、当初から海外展開をめざしました。製品開発に際しては補助金を活用しました。海外大手企業との競合では、選手が実際に当社製品を使用して好成績を残すことから、ジェットロのネットワークを通してモニター選手を獲得しました。初めての外国語による商談は難しく、専門家の助言を受けながら実施しました。国内市場では商流が固定化しており新規参入は難しい状況で、まず、海外でのブランディングを確立しその実績を基に国内市場への展開を計画しています。

「Made in Japan」の 信頼と迅速な対応が海外展開の鍵

「Made in Japan」のブランドは海外での評価が高く、その信頼性を背景に私たちも製品を展開してきました。特に、モニター選手やディストリビューターからのフィードバックに迅速に対応することが、信頼関係の構築に繋がりました。また、米国の展示会への初出展は、現地市場の反応を直接感じることができ、事業戦略を再考する契機となりました。この経験を踏まえ、海外展開を検討する企業に対しては、実際に現地を体験することを強く推奨します。私たちは今後も、海外展示会への参加を通じて新たなネットワークを構築し、欧州の他国や米国等、新しい市場への挑戦を続けてまいります。

専門家のコメント

西川社長はご自身もアーチェリーを趣味とされています。そのため、自社の精密機器の作成技術をアーチェリーのハンドル(ライザー)に100%注力することができる環境でした。専門家として支援したメイン業務は、パリ事務所をフル活用したことと海外取引の基本を海外担当者に教えたことです。商談を通じて、フランスの著名アーチェリー協会の紹介によって、モニター選手を決定できたことが同社の成功要因です。



①アーチェリーハンドル
②米国 Vegas SHOOT 当社出展ブース風景
③当社モニター契約選手 ジェローム・ビドー氏(フランス)



株式会社三笠

創業年 1962年 社員数 79名 資本金 3,000万円

品目・事業概要 各種靴下企画製造販売

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) ドイツ

所在地 神奈川県横浜市

代表取締役社長
甘利 茂伸氏

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ④他機関の事業・補助金を活用

2022年11月にドイツ・ミュンヘンで開催された世界最大級のスポーツ展示会である「ISPO」に初出展した際、専門家からブース作り、資料の用意、事務局とのやり取り、集客についてなど、有益なアドバイスを数多くいただきました。会期中の商談もサポートいただき、初年度から成約につなげることができました。専門家は毎回の支援面談において、帰国後に引き合いのあった企業とのやり取りや、パッケージ、ブランディングについても的確なアドバイスをいただける強力なパートナーです。さらに高度外国人材の活用についてはジェットロに、知的財産権についてはINPITに相談する等、多数の支援機関に当社の海外展開へ関わってもらっています。

積極的に支援を活用しながら海外の展示会に参加することで
高品質と評判の自社製品の魅力を存分に伝える

慣れない海外とのやりとりも、
専門家が背中を押してくれた

国内需要が頭打ちになる中、海外市場を開拓する道を探っており、五本指スポーツソックスを海外に販売したいという思いもありました。ドイツを選んだのは「ISPO」が世界最大のスポーツ展示会であり、欧州でスポーツソックス販売に挑戦したかったからです。海外展開にあたっては、レスポンスがないなど、バイヤーとのやり取りに当初は特に苦労しました。時差もあれば文化も違います。そんな時、専門家にしつこくフォローアップするよう指導いただいたことに助けられました。また海外展示会に出展し、現地で現物を見てもらうことで多数の引き合いをいただきました。オンラインで完結するのではなく、機会があれば直接会うことは重要だと思います。

実際に海外に出向き、
直接製品を見てもらうことが重要

当社商品の品質を高く評価いただき、海外からリピートオーダーが来ています。展示会出展で直接商品を見ていただけたことが契機になったと感じています。今後はドイツだけでなく米国でも代理店を発掘して契約・販売をしていきたいです。海外展開で販売先が増え売り上げにつながっただけでなく、バイヤーからの要望やフィードバックもあり、新商品開発にとっても参考になっています。当社もまだまだ展開途上ですが、海外展開を目指すのであれば、まずは実際に海外に出向き、バイヤーと直接話しながら製品を見てもらうことが重要になるのではないのでしょうか。当社も今年度再び展示会に出展し、より多くの引き合いを成約に結びつけていく考えです。

専門家のコメント

展示会出展にあたり、「強みと価値」を際立たせて明確なメッセージが伝わる工夫をしました。バイヤーに製品の手触りや品質を実感させ、履き心地を重要視する顧客にはサンプルを提供。これにより期待以上の商談機会を獲得することができました。同社の自社製品に対する自信が成功の基盤だったと思います。展示会後のフォローアップ活動が長期的なビジネス関係を築く一翼を担っていると考えます。



2022年に開催したミュンヘンでの「ISPO」の様子。自社商品を直接見てもらうことが多くの引き合い成約に結びつくと考える



福顔酒造株式会社

創業年 **1897**年 社員数 **8**名 資本金 **1,000**万円

品目・事業概要 **清酒製造販売**

コンソーシアム事業支援実績 **2022**年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) **米国、ポーランド**

所在地 **新潟県三条市**

取締役
小林 恵里氏



活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ⑤ジェトロ事業を活用

1 ジェトロが主催する商談会への参加がターニングポイントとなり、そこから4年後には、バイヤーからの商品注文に加え、独占販売契約の提案を受けることに。そこで、ハンズオン支援の専門家からの確かなアドバイスを受け、バイヤーの事業展開の見通しや購入予定量、独占販売契約の必要性について詳細にヒアリングを行い、無事契約成立へと至りました。また、専門家からは、商品を継続して販売するための重要なマーケティング戦略やノウハウについても教えていただきました。現在は、潜在的な顧客に対して効果的にPRするための準備を進めており、当社の強みを明確に打ち出す戦略を練っています。

ジェトロのマーケティング指導で輸出戦略が飛躍

ハンズオン支援を受け、
米国市場への挑戦を進行中

FOODEX や SUPER MARKET TRADE SHOW をはじめ、各種展示会や商談会に出展し、中東、東アジア、オセアニアなど、多岐にわたる地域への輸出を拡大してきました。しかし、海外展開初期には、輸出に関する知識が乏しく、取引先からの情報提供やセミナー参加を通じて学ぶ必要がありました。そこで2022年からは、軌道に乗っていなかった米国への販路開拓を中心に、ジェトロのハンズオン支援を活用。専門家のアドバイスを得ながら、戦略的な販路開拓に努めています。現在は、競争が激しい市場環境の中で、当社のブランド価値を高めるため、資料作成や情報整理に力を入れ、当社の特色をバイヤーに的確に伝える努力をしています。

伝統的な酒蔵の品質が海外で評価、
新市場拡大への道を進む

当社は100年以上の歴史を持つ家族経営の酒蔵で、その伝統と品質、ラベルのデザインに至るまでが海外バイヤーから高い評価を受けています。ポーランド向けの成約では、メールやJapan Street 事業を通じたオンライン面談を駆使し、迅速な対応で商談を成功に導きました。今後の目標は、世界中でブランドの価値を共に高めてくれる販売先の確立です。海外展開の大きなメリットとして、新たな市場の獲得が売上拡大に直結し、台湾やポーランドからの注文増加が社内のモチベーションアップにもつながっています。これから海外展開を目指すなら、まず地方自治体や国、そしてジェトロの主催する商談会・展示会に参加することをおすすめします。

専門家のコメント

商談でのプレゼンの上手さに加えて相手先から情報を引き出すことができれば、商談の質が格段に上がります。商品の評価点やその国での市場の現状、販売戦略と具体的な施策案について商談後すぐにフォローした結果、数ページを超える詳細な返答があり、ブランド価値を共に高められる販売先であると判断できました。今後は販売先と信頼関係を築き、市場の期待を超える結果を目指していただきます。



1 会社外観
2 純米吟醸「福顔」
3 ブランデー樽で貯蔵した日本酒「FUKUGAO」



株式会社河島建具

創業年 1933年 社員数 10名 資本金 400万円

品目・事業概要 木製建具の製造、取付、組子建具、組子細工製品、美術工芸建具

コンソーシアム事業支援実績 2021年～2022年

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 米国、中国

所在地 富山県砺波市



活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ⑤ジェトロ事業を活用

2020年度には、外国人材活躍支援パッケージを利用し、高度外国人材を迎え入れました。彼女の参画により、米国市場向けのデザイン改革が行われ、特にクリスマスオーナメントが好評を博しました。専門家に支援頂き2021年8月に開催した「NY NOW」で、オーナメントの成約を獲得。受注までをひととおり経験し課題の明確化ができたことは、貴重な財産となりました。また、人材育成塾も活用し、英語資料の作り方、英語プレゼンや商談のノウハウを社員に習得してもらいました。ジェトロから学んだ国際商談のスキルが、新たな展開の基盤を築いています。中国市場においても、伝統的な組子細工の魅力が認められ、新たな取引の道が開かれました。

海外展開にジェトロを活用。貴重な人材が躍進を後押し

海外展開、課題多数も ジェトロの支援活用で前進

当社は4年前に国際事業部を設立。富山県総合デザインセンターに拠点を構え、組子の出張体験を通じて海外の方々との交流を深めてきました。外国人材の採用は未経験で、ビザの切り替えなどの手続きにはジェトロの支援を仰ぎました。一方で、海外展開には決済の難しさやプレッシャーを感じる部分もありました。これに対し、前金や銀行決済などの対策を講じ、ハンズオン支援で学んだ知識を活用。損益分岐点や契約、マーケティング、クレーム対応など、短期間で学んだことが海外取引の大きな助けとなっています。さらに、新潟大学教育基盤機構国際センターでの講演や組子細工体験を通じて、私たちの伝統文化の魅力を世界に広める活動も行っています。

伝統技術の魅力と 手仕事の感動を世界へ

組子細工は、釘を使わず木を組む日本伝統木工技術であり、飛鳥時代から受け継がれ、その精妙さが海外で高く評価されています。ただ、このニュアンスを伝えるには、言葉だけでなく製品を作る職人の深い理解が必要です。そのため、海外を知り、英語に堪能な人材が職人として働くことが、この伝統技術の魅力を的確に伝える鍵となります。今後の海外展開に向け、ショールームの建設を進め外国人に直接体験してもらうことで、日本の伝統をより深く理解してもらいたいと考えています。これから海外展開を目指すなら、ぜひ一度、国境を越えた挑戦を経験していただきたいと思います。

専門家のコメント

同社の場合は、一人目の海外担当者となる高度外国人材のフル活用が鍵でした。ウェブサイトやチラシ等のマーケティングツールの企画制作、そしてNY NOW出展で受注から納品までの業務を回す事でひと通りのプロセスを整備。中国事業展開を通じて契約書も締結と、文字通り国際事業のプロセスまで整備いただきました。二人目の海外担当者には、損益分岐点や商流を含めたビジネスの基本から習得いただきました。

取締役専務
河島 亜紀氏
国際事業部
藤井 楓子氏



1



2

1 2 展示会「NY NOW」の会場エントランスとブースのようす

3 国内外での教育・普及活動にも力を入れ、組子細工の技術と文化の継承に寄与している

講演内容
第一部 Japanese Kumiko - traditional culture to the world

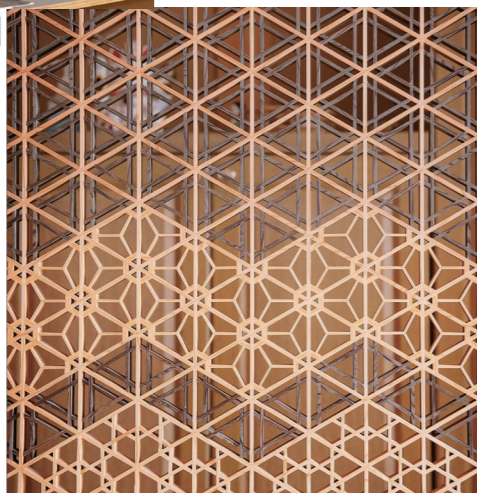
1. 木製建具と組子細工の概要と歴史
The introduction and the history of Japanese wooden Tategu and Kumiko-Zaiku

2. 組子の模様と意味・縁起について
About "Kumiko"-patterns, meanings and origins.

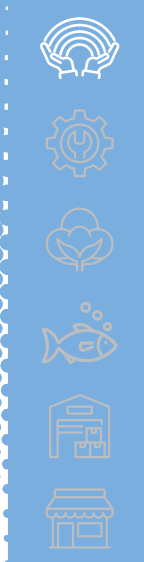
3. 組子の可能性を広げる河島建具での取り組み、納入事例
組子の新しい使い方 装飾品・テーブルウェア
事例 Delivery records and approaches that expand the possibilities for Kumiko.
The new types of Kumiko product; utilization examples.

第二部

プレゼン課題・組子体験
Think about the presentation.
A trial of making Kumiko.



3



株式会社大和

設立年 **1982**年 社員数 **400**名 資本金 **1,000**万円

品目・事業概要 **食品加工製造事業**

コンソーシアム事業支援実績 **2021**年度～**2022**年度

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) **タイ**

所在地 **石川県小松市**



YAMATO
Asia CO.,LTD.
事業部長
保泉 務氏

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ③ オンライン商談、SNS 発信等を活用

専門家の指導を得て、自社の目標と現状のギャップを明確にし、課題を洗い出す作業を進めました。特に、法人設立のスケジュールやタスク管理において、その指導の下で計画的に進行することができ、予定通りタイでの現地法人立ち上げを実現しました。専門家からは同時にマーケティング戦略やプロモーションについてもアドバイスをもらい特に現地の情報、たとえば高齢者の食生活に関するデータは非常に役立ちました。また、SNS の活用方法についてのアドバイスを受け、受注やプロモーションのための情報発信に役立っています。予算面の制約はあるものの、受けたアドバイスをもとに今後も売上拡大を目指していきます。

専門家の指導で海外戦略を実現し、SNS での売上も拡大中

「おふくろの味」をタイの高齢者に、文化の違いを乗り越えて

当社は日本全国のシニア施設や個人宅向けに、健康食や介護食、医療食を提供しており、その製品は手作りの伝統を守りながら、家庭の味を追求しています。このような高齢者向け食品のノウハウを海外でも展開できないかと考え、特に高齢化が進むタイをターゲットに選びました。タイは健康的で衛生的な食事への需要が増えており、多くの日系企業が進出していることも選定の理由となりました。しかし、タイの文化やコミュニケーションスタイルは日本とは異なり、業務の内容や目的を伝える際には、より詳しい説明が求められます。そのため、現地スタッフとの綿密なコミュニケーションや、友人からのアドバイスを取り入れて、日々の業務を進めています。

タイ展開の成功は明確なビジョンと現地情報の活用により

当社の成功の背景には、明確な目標とビジョン、そして「健康食」をタイ市場に広めるという揺るぎない姿勢があります。さらに、タイの市場に精通した人材を早期に採用し、的確な準備を行ったことが大きな要因として挙げられます。今後はさらなる営業力の強化を目指して参ります。また、海外事業を通じて得た新しい人脈や情報は、国内の本業にも大きな影響を与えています。特に、タイの日系企業から得られる情報は多岐にわたり、他国の市場動向を知る上で非常に有益です。海外展開に興味がある方には、現地視察を強く推奨します。実際に現地を訪れ、その土地の空気や文化を肌で感じることは、海外展開の第一歩として非常に重要です。

専門家のコメント

東南アジアで高齢化が進んでいる国であり、親日国でもあるタイに目をつけた同社の海外展開を支援させていただきました。迅速なアクションにてバンコクでの拠点設立という成果に至った同社の海外展開に対する姿勢は大変素晴らしかったです。会社登記、物件契約、スタッフ雇用、SNS の開設・運用、現地企業とのタイアップなどスピーディーかつスムーズに行うことができました。今後の同社のタイでの活躍が楽しみです。



1 2 手作りの伝統を守りつつ、健康と家庭の味を追求したお弁当づくり
3 タイでの製品宅配便



株式会社マーベルコーポレーション

設立年 2011年 社員数 2名 資本金 900万円

品目・事業概要 国産木材にオリジナルの環境配慮型の木材防腐・防蟻薬剤の
加圧注入処理を施した木製品「マーベルウッド」の企画・製造・販売

コンソーシアム事業支援実績 2017年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 台湾 所在地 福井県福井市

代表取締役

小澤 聖輔氏



活用したサービス・取り組み

① 専門家による伴走支援を活用 ⑩ SDGs に貢献する事例

当社は2018年に海外展開の取り組みを開始。福井商工会議所主催の台湾企業との商談会からスタートし、翌年には福井県と共に台北市の展示会に出展しました。この経験を通じて、台湾企業との接点を築き、2020年にはジェトロのハンズオン支援を受けることに。2022年には、国産材「マーベルウッド」の台湾への輸出で初の成約を果たしました。この成功の背景には、台湾ビジネスのエキスパートである専門家のサポートがありました。2022年のシンガポール・マレーシア訪問時には、ジェトロの現地事務所からも詳しい市場情報を得られ大変助かりました。これらの経験とサポートが、当社の海外展開を後押ししています。

ジェトロのハンズオン支援で、 台湾市場での足掛かりを築く

台湾人社員の採用と誠実な姿勢で、
台湾市場での信頼関係を構築

当社は老舗商社から独立した企業のため、初めは企業としての信用を築くために官公庁の会合に参加。5～6年の参加を経て、業界での信用を得ることができました。2020年には台湾人の社員を採用し、台湾人社員のネットワークを活用して台湾での事業展開を加速。2022年には「日台産業協力架け橋プロジェクト助成事業」に採択され、台湾でのイベントを成功させました。台湾企業との取引では、日本の企業文化とは異なるアプローチが求められましたが、当社の誠実な姿勢と日台共同でビジネス展開をする意欲が評価され、信頼関係を築くことができました。現在、当社は日本と台湾の間での往来を繰り返し、双方の市場での成功を追求しています。

国産材「マーベルウッド」、
台湾での高い評価を得て海外展開が加速

福井市の老舗商社から独立した当社は、「マーベルウッド」という耐腐食性の高い国産材を開発しました。この製品は、台湾の大学の内装工事をきっかけに高く評価されました。当社の製品は、国産材の輸出を拡大するための付加価値を持っており、特に台湾の富裕層からの一軒家や古民家に対する関心が高まっています。今後は東南アジアや欧米でも展開可能と確信しています。海外展開を目指すなら、立ち上げ期の1～2年は苦労しますが、優秀な人材の確保、そして取引先との信頼関係の構築が不可欠です。また、信頼できる相手先とのみ取引を行うこと。取引先との信頼関係は、家族ぐるみの付き合いを含め、時間をかけて築くことが重要です。

専門家のコメント

同社を台湾向け輸出にて3年支援、今年度は台湾拠点設立支援を行っています。1年目はコロナ禍で渡台できず商談が難航。2年目に台湾出身の建築士である人材が部長に就任、また新規に社員も入社。3年目、組織一丸でコンテナ単位での輸出に成功しました。小澤社長の福井産木材や自社製品、そして日台の架け橋への思いが、輸出成功に繋がりました。今年度は、台湾での営業所も設立し、益々ビジネス拡大が期待されます。



12 独自開発の木材保存剤を用いて耐久性・環境性・美観性の3つの機能を持たせた天然木材である「マーベルウッド」。豊かで快適な社会の構築に貢献していくべく、持続可能な社会の実現や、環境保全の推進に取り組んでいる



山陽精工株式会社

設立年 1963年11月18日 社員数 122名 資本金 2,500万円

品目・事業概要 モノづくり事業、SMT事業、医療機器事業の企画・販売

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) 中国、台湾

所在地 山梨県大月市

代表取締役社長
白川太氏

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ②専門家によるスポット支援を活用
⑤ジェットロ事業を活用

中国進出にあたっては、ジェットロ専門家から中国の自動車産業や半導体関連産業の最新情報をタイムリーに取得しています。またスポット支援面談を通じて、台湾技術者を介した営業アプローチや、中国・台湾の半導体企業の研究開発の実態など、新たな視点や情報を得ることができました。これにより、自社製品の現地販売に対する自信が一層深まりました。専門家からはジェットロの市場調査や企業リストアップ、オンラインブリーフィングなどのサービスを適切なタイミングで紹介いただけたことで、効果的に利用できています。コロナ禍でも、現地の生の情報を得ることで、計画的な展開を進めることができました。

中国人材とジェットロ活用、海外展開の二つの武器

中国・台湾進出、言葉の壁を乗り越えて

当社のSMT事業は、長らく日本での「高温観察」の研究開発に注力してきました。しかし、国内の実装市場が飽和の兆しを見せる中、新たな市場として中国・台湾を選びました。特に中国は、電子半導体の巨大集積地としての成長が著しく、政府の強力な支援も受けて、情報通信やEV、医療機器などの主要産業が拡大しています。初めは国内商社を通じた輸出を試みましたが、思うような拡販には至らず、次に広東省の企業と代理店契約を結び販路を広げるも、言葉の壁により顧客ニーズを掴むのが難しいという状況に直面しました。しかし、中国人社員の採用により、現地の声を直接聞くことができ、商談もスムーズに進展するようになりました。

海外展開の鍵は、ジェットロの支援と自社の技術

「SMT Scope」は、日本国内での実績やJIS準拠の品質、そして揺らぎのない高精度な映像取得能力により、海外からも高い評価を受け中国、台湾で代理店契約の締結ができました。特に中国では、9月に初回の出荷を行い、今後さらなる受注を見込んでいます。また台湾では、現地代理店を通じた販売が進行中です。貿易実務や市場調査など、輸出に際しての課題に関しては、ジェットロと共に取り組んでいます。国内市場は限界がありますが、海外市場は無限。これから海外展開を考えるなら、最初の一步を踏み出す勇気が必要です。ジェットロの支援を積極的に活用することで、スムーズな展開が期待できます。

専門家のコメント

中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業によるリストアップを活用し、新規見込み先の情報入手とアプローチを丹念に実行され、見事に新規成約を獲得されました。コロナ禍で中国に渡航できない状況が続きましたので、中国在住の私からは、中国の現場視点でのアドバイスや日本では入手できない情報の提供を心掛けて、サポートさせていただくことに努めました。今後のさらなる飛躍をサポートしていきます。

SMT SCOPE



①国内外で高い評価を受ける「SMT Scope」。用途に合わせた機種がある
②海外展開に向けて直面した課題にも社を挙げて乗り越えた



アイメジャー株式会社

創業年 1999年 社員数 4名

品目・事業概要 画像入力装置の開発、製造、販売

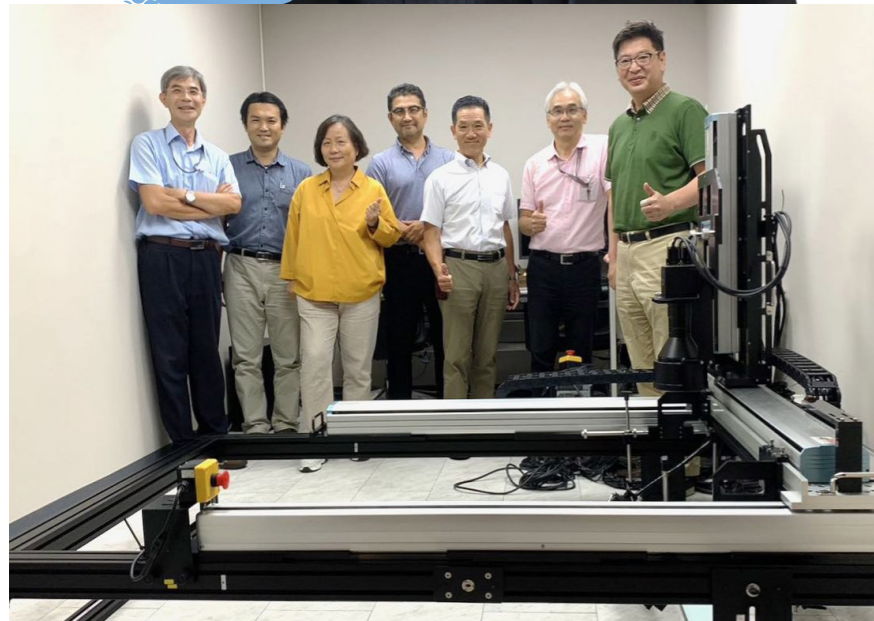
コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 台湾

所在地 長野県松本市

代表取締役
一ノ瀬 修一氏

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ⑤ジェトロ事業を活用



1

当社はジェトロのハンズオン支援を2020年から活用しています。当初は中国進出を目指し中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業を利用したビジネスマッチングを試みましたが、大型スキャナという当社製品の特殊性のため、進展は見られませんでした。そこで、2022年に狙いを台湾にシフト。スキャナビジネスの経験があり、台湾市場に精通している専門家の助けを借り、現地エージェントと連携した結果、約半年で受注を獲得することができました。この成功は「餅は餅屋」の言葉通り、専門家との強固な連携がもたらしたものです。海外市場での成功には、専門家のネットワークと助言が不可欠であり、その力を改めて実感しました。

「餅は餅屋」、ジェトロとの強固な連携で ビジネスチャンスをつかむ

国際博物館展後、中国展開の
難しさを乗り越え、台湾で道を拓く

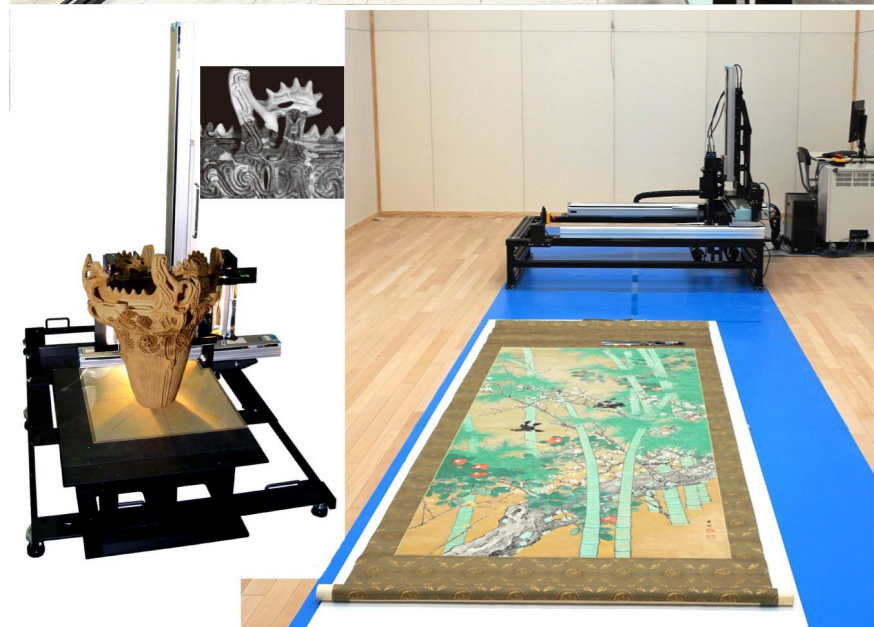
2008年から国内で大型スキャナの販売を開始。大手印刷会社や国立博物館などへの販売が増加しましたが、国内市場の限界を感じました。2019年9月、京都で開催された国際博物館展に出展し、多くの海外来客と交流しましたが難航。そこで、ハンズオン支援を利用し、海外展開のサポートを受けることに。当初の目標は中国でしたが、新型コロナの影響で展示会が中止、オンライン商談も難しく、中国市場への進出は一時断念しました。しかし、文化的背景やデジタル化の進展を考慮し、狙いを台湾に変更。「出張スキャンサービスに対応可能」を売り文句として展開しました。この判断が成功のきっかけとなり、海外展開の新たな道が拓けました。

海外展開の鍵は、ジェトロへの
相談と信頼できるパートナー

当社の製品は、特殊な市場向けのユニークな技術を持っています。日本国内だけではその可能性は限定的であり、海外展開はビジネスチャンスを最大化する鍵と考えています。特に、当社製品の「出張スキャンサービスが可能」という特徴や、使いやすさと総合的な性能は、競合他社との差別化要因となっています。台湾での成功は、現場のニーズを深く理解し、信頼できるパートナーとの連携によるものでした。この経験を元に、中国や欧米市場への進出も視野に入れています。これから海外展開を考えるなら、「まずはジェトロに相談してください」の一言に尽きます。そして、信頼できるパートナーを見つけることが、海外での成功の秘訣だと思います。

専門家のコメント

同社の大型スキャナーは、相当なハイエンド向け製品で技術的難易度も高く、支援当初は海外展開の難しさを感じていました。一方で、同社の技術力は非常に高く、日本での実績があったことに加え、顧客ターゲットがニッチでかなり限定されていたこともあり、この市場に精通した現地エージェントを発掘してつながったことから、短期間で一気に展開が進み成約にまで至ることができました。



2

1 2 博物館などでも使用できる大型スキャナは国内外で販売している



河村尚江デザイン事務所

設立年 1998年 社員数 2名 資本金 300万円

品目・事業概要 日本産のシルクオーガンジーや高級シルクに、伝統技法の友禅染めを用いた鮮やかな色彩のグラデーションを特徴とする新感覚のスカーフの製造販売

コンソーシアム事業支援実績 2022年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) フランス 所在地 岐阜県岐阜市



活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ⑧経済連携協定（EPA等）を利用

専門家は当社製品の質の良さを理解してくださり、ブランディングや販売戦略の方向性で、当社の軸がブレないように一貫して寄り添った指導をしてくださいました。そしてパリ事務所のアドバイザーにはメゾン・エ・オブジェ 2023 初出展に際し、ブースでの商品の見せ方や世界観の表現に適確なアドバイスをいただきました。また専門家の指摘を受け、帰国後も現地で出会ったあるお客様へのフォローを丁寧に行ったところ、それが機縁となって大きな注文が入りました。また輸出に際しては、ジェトロ岐阜事務所の貿易アドバイザーのアドバイスを受け原産地証明の作成が実現、EPAの恩恵も受益することができました。

不安は大きくとも、行ってみなければわからないことがある。
高い品質の製品を携え、海外展開への門戸を開く

海外事業展開の経験ゼロ、 主担当1人からのスタート

コロナ禍で国内対面販売が行えなかった頃、ジェトロ岐阜の初心者向け海外展開セミナーに出席する機会を得て、海外展開を考えるようになりました。対象国をフランスに決めたのは、ファッションの最先端の国であり、フランスで受け入れられれば世界に発信できると考えたからです。海外事業展開の経験ゼロ、主担当は1人という状況からのスタートでした。ジェトロの紹介するセミナーは可能な限り受講し、中小企業海外ビジネス人材育成塾にも参加、知識とスキルを蓄積して行きました。ジェトロのパリ事務所のスポット支援も得て、メゾン・エ・オブジェにも無事初出展を果たせました。ジェトロの支援があったからこそ実現できた成果だと思っています。

製品に磨きをかけ、支援を最大限に 使えば、道は必ず開ける

自社製品のスカーフの特徴である手染めのグラデーションが、機械プリントにはない表現だと海外で受け入れられたのだと思います。またプロカメラマンのイメージ画像で世界観をうまく伝え、相手のニーズに応じた柔軟な対応とクイックレスポンスから信用を得ることも心掛けました。契約はまだドイツの会社1社のみですが、「一生ものの宝石」と紹介してくれており、自分たちの商品が海外でも通用する自信を得られたことは最大の収穫です。海外展示会に出展するには資金と体力と周到な準備が必要です。小さい会社にとっては極めて大きなチャレンジになりますが、製品に磨きをかけてジェトロの支援を最大限に使えば、道は必ず開けると信じています

ジェトロ岐阜事務所のコメント

同社は、個人事務所で海外展開の担当者は1名、輸出は未経験という状況でした。しかし、ハンズオン支援に加えて、人材育成塾や各種セミナーの積極的な受講による知識の習得、海外展示会への出展等、ジェトロのサービスを最大限に活用し、初めての輸出に成功されました。専門家のアドバイスにスピード感を持って取り組むひたむきな姿勢が、何よりの成功の要因だと思います。

河村 尚江氏、
城森 孝仁氏



1 2 自社製品の特長であるグラデーション表現が美しい手染めのスカーフ。ブースは専門家のアドバイスを元に商品の世界観や品質を感じられる雰囲気





株式会社モス

設立年 2010年 社員数 51名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 精密位置決め装置の設計・製作、精密位置決めを有するFA（ファクトリー・オートメーション）生産機及び検査の設計・製作、各種ロボットを用いたシステムインテグレート、製造装置開発支援

コンソーシアム事業支援実績 2019年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) ベトナム 所在地 静岡県静岡市



活用したサービス・取り組み ① 専門家による伴走支援を活用

当社は大手製造業のお客様を中心にオーダーメイドの自動化装置や精密機械を提供してきました。これからのビジネス環境の変化速度に対応するため、会社の成長・人の成長を複数軸で捉えることが不可欠との観点から、日本国内と同水準のエンジニアリング拠点をベトナム・ハノイに設立することを計画しました。その際に専門家から現地経済や法制度、文化について情報提供を受け、大変役立ちました。実際にベトナム出張に同行していただいた際にも土地勘がありとても安心感がありました。最終的にベトナム法人設立を決定するのは当社ですが、その判断に役立つ有益な情報を提供いただけたことでスピード感をもって意思決定が行えました。

変化に挑み、専門家とベトナムで新たな道を切り開く

現地のネットワークを駆使し、困難を乗り越える

ベトナムと日本の働き手を繋ぐ環境を整備する考えから、ジェトロと意見交換をしながら設立の準備を進めました。しかし、法人設立のためオフィス物件を借りる予定であった現地所有者の破産、コロナ禍などの障壁に直面しました。それでも、ジェトロのサポートと共に築いたベトナムのネットワークを駆使し困難を乗り越え、2021年12月に無事現地法人設立に至りました。中小企業にとって、海外展開はリスクがありコストがかかる事業です。だからこそ、中小企業の負担を少しでも減らし、リスクに対応する強固な現地ネットワークを築くためにも、海外への事業展開を考えている中小企業はぜひジェトロに相談することをおすすめします。

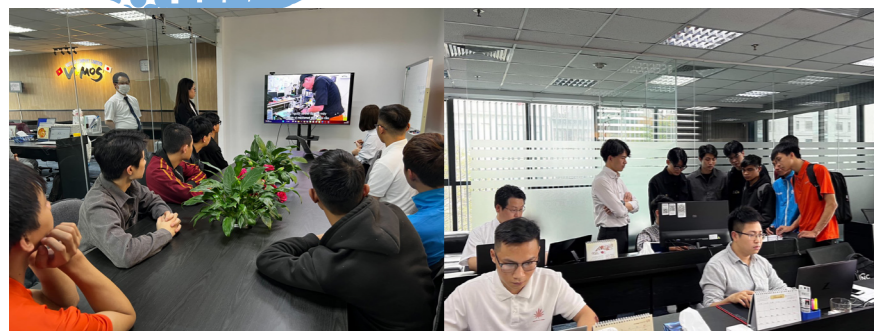
現地の経営者とのつながりが成功のカギ

ベトナムでの成功のポイントは、ローカルネットワークを活用してビジネスを展開し、ベトナムの経営者と意見交換を行うことだと考えています。ベトナムの経営者はスピード、経営判断が卓越しており、今後はこうした現地の経営者ネットワークを活用した事業も考えています。当社は、ジェトロのサポートでネットワークを構築できました。ジェトロから情報を得て海外展開における判断をするのは経営者です。海外展開は、自ら活動しなければならない。勢いづけはジェトロにサポートしてもらい、軌道に乗った後は経営者同士で情報をつないでいき、成功させていきましょう。

専門家のコメント

同社は、コロナ禍での海外進出を計画されました。会社として技術と品質にこだわりをもたれていることから、器としての現地法人を先に作るのではなく、コアとなるエンジニアを先に日本へ招聘し、人と人の信頼関係を築いてからの設立事務手続きをされました。製造業にとって重要なのはエンジニアで、その人材としっかりとした信頼関係を先に構築したことが、設立後のスムーズな運営に結びついていると思います。

代表取締役社長
大瀧 正秀氏



1
2



3

1 2 2022年にはベトナムに設計事務所「VIET.MOS」を開業。日本MOSの事業内容を動画で学ぶ

3 ベトナムからエンジニアを招き日本でのインターンを実施



パイフotonクス株式会社

設立年 2006年 社員数 30名 資本金 8,840万円

品目・事業概要 光パターン形成 LED 照明装置「ホロライト・シリーズ」の開発・製造・販売

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 米国(北米)

所在地 静岡県浜松市

代表取締役
池田 貴裕氏



活用したサービス・取り組み ① 専門家による伴走支援を活用

定期的な専門家との支援面談を通じて、現状の課題から戦略策定までのアドバイスを受け、戦略の実行に至るまでのフォローをいただきました。特に米国の展示会へ専門家と同行いただいた際には、客先訪問を含む商談にも同席いただき、市場調査の客観的な整理や有益なアドバイスまで指導いただきました。このアドバイスを基に、ターゲットの業種や地域を明確にし、PR活動を強化できました。その結果、問い合わせや成約の増加を実現しました。また専門家に課題や論点を客観的に整理していただき具体的な対策の提案を受け、新しい販売パートナーの獲得にも成功しました。これらの支援により、ビジネスの拡大と成功を手繰り寄せることができました。

専門家が米国展示会に同行、具体策提案で問い合わせも増え、新たなパートナーの獲得に成功

迅速レスポンス・web会議で信頼関係を深化、海外展示会を機に対面でさらに強化

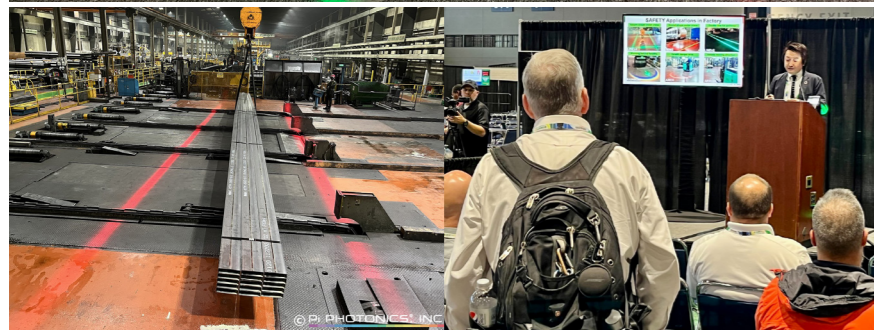
海外市場は、製造業の国内需要と比べて10倍以上の規模を誇ります。代表の出身母体である浜松の業界トップ企業は、海外の顧客ニーズを捉え独自の製品でニッチ市場を独占しています。当社はその経営戦略を参考に、将来のIPOや継続的な成長のため、海外展開の重要性を感じています。しかし、海外展開には課題も伴います。特に販売店の探索や育成は容易ではありません。時差や文化の違いが信頼関係の構築を難しくさせるため、迅速なレスポンスや定期的なweb会議を活用し、少しずつ信頼関係を深めています。また、展示会などでの現地訪問時には対面の機会も増やすことで、信頼関係をさらに強化しています。

海外展開成功の秘訣は、市場調査とジェトロリソースの活用

当社の主力製品「ホロライト」は、遠方でも高い視認性の光パターンを形成する技術を持つオンリーワン製品です。この製品は日本、米国、欧州、中国で特許を取得しており、その独自の技術と注意喚起効果が高い点が評価され、米国の3社と販売における協力関係を築いています。海外市場は国内市場と比べて大きな規模を持ち、輸出製品は為替の関係で利益にも寄与します。しかし、海外展開は魅力的である一方、多くのリスクや課題も伴います。成功のためにはターゲットを明確にし、市場調査を徹底的に行ったうえで戦略を立てることが大切です。特に市場調査ではジェトロのリソースを活用することで、効率的に準備を進めることができると思います。

専門家のコメント

同社は国内では色々な分野の製品に展開し成果を上げていますが、海外では認知度が無く、市場形成から始める必要がありました。まずは米国市場でクレーン用の安全喚起照明にターゲットを絞り、展示会等で製品を見てもらったことが受注につながりましたが、それを可能にしたのは社長の積極性とそれを具体化できる人材がいたからこそといえます。支援ではなるべく客観的な視点に立ちアドバイスをするように心掛けています。



- ① 高い指向性と視認性、自由自在の光パターンが特徴
- ② 工場内の危険ゾーンを可視化する「ホロライト」
- ③ 展示会で自社製品について説明する池田社長

株式会社 FIVE

創業年 2020年 社員数 2名 資本金 100万円

品目・事業概要 女性用既製服

コンソーシアム事業支援実績 フランス・イタリア・英国
(中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業で今年度ニューヨーク、上海にも進出)

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 2022年～現在

所在地 愛知県春日井市



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② 専門家によるスポット支援を活用
- ④ 他機関の事業・補助金を活用
- ⑤ ジェトロ事業を活用

専門家からは、海外で展示会を行う際に必要な書類の準備方法やメールの送り方、海外のバイヤーを展示会に呼ぶ際の心得など、主に実務的な部分で多くのアドバイス、支援・指導をいただき大変助かりました。海外展開には実際に経験してみないと知り得ない情報が数多く存在します。当社はファッション業界自体についての経験はありますが、自社製品を輸出する際に必要な手続き等の知識は持っていませんでした。パリでの展示会にて必要となった契約書に関しては法務のスポット専門家、商標登録に関してはコンソーシアム支援機関の INPIT などに相談し、さまざまな方に具体的なアドバイスを受けたことが、今につながっています。

創業当初から視野に入れていた海外進出、 パートナーの支援を得て具体的に事業を展開

焦らずに試行錯誤を繰り返し、 関係をつくっていく

海外生活が長く、日本のマーケットよりも海外のマーケットに詳しくあったため、創業当初から海外展開を考えていました。フランスを対象国にした理由は、居住経験があることと、パリでファッションウィークと呼ばれる展示会が行われるからです。実際に海外展開をして苦労しているのは、いかにしてバイヤーを自分たちの展示会に呼ぶかです。会場を探して展示会を開催することのハードルはそれほど高くないのですが、自社製品を卸したいと思っているお店にアプローチをかけて、担当バイヤーに足を運んでもらい、商品を買ってもらうことがとにかく難しい。海外展開を開始してまだ2年なので、焦らずに試行錯誤しながら努力を重ねています。

国内と海外、どちらの市場も 意識し、最適なバランスを探す

海外で学び日本に持ち帰った欧州のデザイン技法やテイストと日本の技術を融合させた、当社独自の「日本のテーラリング技術」が評価されています。当社はもともと日本のマーケットを想定した商品開発を行っていません。海外展開することは自然な流れでしたし、それが当社の強みでもあったため海外向けから事業を始めましたが、一方で日本である程度の基盤を作ってから海外展開を目指した方がリスクは軽減されると思います。海外進出を狙うのであれば、国内と海外の両方の市場を意識してバランスを取りながらやっていくというのが一番良いのかもしれない。当社も今その点を考えながら取り組んでいるところです。

専門家のコメント

海外での展示会は初めてでしたので、①ピラミッドブランディングの組み立て、②インコタームズ、③貿易実務、④デジタルのみならずアナログツールでのアプローチ方法、⑤タッチポイントの重要性（特にコンセプトよりキャッチコピー）、⑥原価計算から利益の出る仕組み、⑦為替の考え方、⑧カルネの使用方法、⑨バイヤーとのアポの取り方、⑩私のバイヤーリストを共有しアプローチを行いました。

取締役社長
長谷川 照洋氏



ヨーロッパのデザイン技法やテイストと日本の技術を融合させた、当社独自の「日本のテーラリング技術」を生かした製品づくりに取り組む

株式会社フローラ

設立年 1982年 社員数 114名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 植物（杉、桧、松、オオバコ等）抽出エキスを含有成分とした農業資材、家畜及びペット用飼料、生活用品、化粧品、医薬部外品、医薬品、健康食品の研究開発、製造、販売

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 英国、ドイツ、スペイン、米国

所在地 三重県四日市市



活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用

1 欧州や米国への海外展開を強化しようとする中で、(株)フローラは輸出入や販売に関する法規制の複雑さに直面。さらに、コロナ禍での現地渡航の困難さから情報収集に苦労していました。そんな時、農業分野の専門家であり、米国など海外での豊富なビジネス経験を持つ専門家の支援を受けることができました。特に、(株)フローラの製品である HB-101（天然植物活力液）の普及を目指す各地域での戦略策定や、代理店候補の開拓、さらには代理店網の構築に関する具体的な指導を受けることができ、これが大きな手助けとなりました。専門家の知見と経験を活用することで、海外市場でのビジネス展開における多くの障壁を克服することができました。

農業分野に精通した専門家の助けを受け、海外展開の道が拓く

国内外での挑戦と成長を経て、世界へ自社製品を広げる

HB-101 の開発以来、(株)フローラは製品を世界に広めることを目指してきました。その名前には、「ハッピー」「バイオ」そして「100%以上」の意味が込められ、植物技術で世界中を幸せにという願いが込められています。販売開始当初は、三重県内や近県の農家を訪問し、HB-101 の安全性を実演して信頼を勝ち取りました。海外展開では積極的に展示会に参加し、50 カ国以上に販売実績を伸ばしてきました。(株)フローラのスタンスは、商品を扱いたいと望む相手がいれば、どこへでも、そして自ら現地へと足を運びます。しかし、100%の成功は約束されていません。実際に行動を起こしても、必ずしも成果が得られるわけではないのです。

海外で評価される HB-101、その成功の秘訣は品質と粘り強さ

HB-101 は肥料でも農薬でもない、世界に類を見ない特性を持っています。使用した効果が目に見えてわかるため、多くの国々での普及が期待されています。(株)フローラの経営理念は「植物技術で日本と世界の幸福に貢献すること」。HB-101 が海外の植物栽培の問題解決に役立つことで、日本の技術力の評価向上にもつながっています。これからも一層の普及と品質保持に努め、さらなる海外展開を目指します。これから海外展開を目指すなら、かつての偉人も言っていたように、「成功するまで続けること」が最も重要です。挑戦は容易ではありませんが、地道な努力、創意と工夫、そして何より粘り強さが成功への秘訣です。

ジェトロ三重からのコメント

(株)フローラは、HB-101 の開発当初から海外展開を視野に入れ、この製品を世界中に普及させるとの確固たるビジョンをもって着実に地歩を固めてこられました。川瀬代表取締役自ら世界中を飛び回り、海外展示会に積極的に出展。HB-101 のブランディングを進め認知度を上げるとともに、信頼できる現地パートナーを探し、サンプルによる現物使用体験など専門家と協働して販路拡大に取り組んでおられます。

代表取締役
川瀬 善業氏



1 HB-101(右)、顆粒 HB-101 (左)
2 英国で2 番目に大きい盆栽展示会のようす



ウエスティ工業株式会社

創業年 1946年 社員数 19名 資本金 7,000万円

品目・事業概要 布団カバーやクッションカバーなどの寝装品の製造・卸

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) フランス、中国、台湾、香港、オーストラリア、スイス

所在地 滋賀県愛荘町

取締役社長
西村 真理氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ③ オンライン商談、SNS 発信等を活用
- ⑤ ジェトロ事業を活用

専門家のアドバイスを受け、企業コンセプト「心と身体を癒し、夢をかなえる明日へ」を核に、ブランディングを強化しました。その結果、ビジュアルを重視したホームページのリニューアルやインスタグラムの開設、そしてニュースレターの定期発行を実施。さらにオンライン展示会や商談会への参加を通じて海外との接点を増やし、直接の引き合いや成約実績を上げることができました。特に、コロナ禍でのリアルな展示会が難しい中、オンラインでの活動が海外への発信力を高め、多くの引き合いを受けることになりました。今年度は現地展示会に参加します。今後も専門家と連携しながら、海外展開をさらに進めていきます。

専門的なアドバイスでブランディングを強化、 オンライン活動で海外引き合い増に

キッズ賞受賞商品で海外展開、コロナ禍でも
オンラインでニーズつかみ成功へ

2018年に開発した「ぐるっと楽々ふとんカバー」がキッズデザイン賞を受賞。この受賞を機に、台湾企業からの引き合いがあり、自社商品の海外受容性を感じました。国内売上の減少も背景に、海外展開の必要性を痛感しジェトロの中小企業海外人材育成塾に参加。ブランディングの重要性やハンズオン支援の存在も知りました。コロナ禍は直接の市場調査や視察が難しく、オンライン活動が中心となりましたが、ジェトロのプラットフォーム事業やオンライン商談会を活用し、現地ニーズをつかむ努力を続けました。また、フランスはストーリーのある商品が受け入れられると聞き、テストマーケティングに挑戦、受注につながり可能性を感じています。

「3A」の精神で海外挑戦、
信頼のパートナーと共に

自社製品の強みは、日本製の高品質を保ちつつ、お客様のニーズに柔軟に応えることができる点です。自社工場の存在により、お客様のライフスタイルや希望のサイズ、仕様に合わせた商品を提供しています。このような取り組みは、ブランディングの一環として、海外でのイメージアップに寄与しました。また海外展開を進める中で、新輸出大国コンシェルジュから教わった「あせらず、あわてず、あきらめず」という3Aの精神が支えとなっています。確かに海外展開は容易ではありませんが、信頼できる専門家やコンシェルジュのサポートにより困難を乗り越えられました。一つの成功が次の挑戦へのモチベーションとなり、継続的な海外展開の意欲を高めています。

専門家のコメント

コロナ禍真っ只中で始まったハンズオン支援ですが、活動は限られ、海外展開に必要な準備を日本国内で粛々と行ってきました。それらはブランドコンセプト、ストーリーの作成、ブランディングに沿った英文・和文ホームページの作成、インスタグラムの開設、発信、海外取引先へ毎月ビジュアル中心のニュースレター発信です。その結果渡航しなくても輸出成約につなげることができた画期的な事例だと思料します。



1
2



3

1,2 自社の製品「ののすて」。「近江上布」の機屋が使用していた型紙の模様をプリントし、現代の色使いで甦らせた

3 和晒窯で4日間じっくり綺麗にしていく伝統製法の和晒は、薬品を使用しないため生地繊維が壊れず、使い始めからふんわりやわらか



王冠化学工業所

創業年 1919年 社員数 6名 資本金 個人事業主のためなし

品目・事業概要 画材（ソフトパステル）

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域（ジェトロ事業で支援した国・地域） 米国、英国、台湾、韓国、オーストラリア

所在地 京都府京都市

副代表
山登 大輔氏



1 日本で初めて製造されたパステル「 Gondra Pastel 」。日本ならではの美しい色彩を十分に表現できるよう、242色のパステルを製造

2 京都ならではの名前がつけられた「京色パステル」は四季折々の京都を感じることができる商品

活用したサービス・取り組み ① 専門家による伴走支援を活用 ② 専門家によるスポット支援を活用

米国安全認証の取得を目指す中、ジェトロ京都事務所のコンシェルジュから専門家による支援サービスの紹介を受けました。スポット支援では、米国の輸入規制等について詳しく学びました。ハンズオン支援では、専門家と共に戦略策定の初期段階で SWOT 分析を実施し、商談用のプレゼン資料や Linesheet を作成。コロナ流行の中、オンライン商談が主流となり、これらの資料が大きな力となりました。2年目には、海外企業と初めて代理店契約を締結。長期間の交渉や英文契約書作成では、専門家からの継続的なアドバイスを受けました。専門家からは海外展開する上での知識や技術を学ぶだけでなく、精神的な支えとしても大変ありがたい存在です。

ハンズオンでの学びと専門家の指導で、海外展開を加速

困難を乗り越え、ジェトロの支援で米国認証を取得

当社は長年、パステルという画材の専門製造を手掛けてきました。国内市場の縮小を受け、新たな商圏として米国や中国を視野に入れました。経験や資源が不足していた中、2020年にジェトロ京都事務所のオンライン展示会参加をきっかけにハンズオン支援の紹介を受けました。海外展開の中で、最も難関となったのは米国の安全認証、AP マークの取得でした。数々の失敗を経て、約2年の歳月をかけて認証取得に成功。この過程で、専門家やコンシェルジュとの連携が非常に大切であることを実感しました。チームとしての協力は、この大きな成果を得ることはできなかったと感じています。

海外展開の喜びと課題、ジェトロのサポートが成功の秘訣

当社の製品は、その歴史、外観、商品背景という独自性で海外から高い評価を受けています。この独自性は当初からの特徴であり、日本では普通とされる点が海外では特徴として受け入れられることを学びました。海外展開のメリットは、新たな売り上げの創出です。またそれだけでなく、当社の製品が世界中で受け入れられる喜びや、新しい挑戦へのモチベーション向上にもつながりました。海外展開を考えるなら、ジェトロの多岐にわたるサービスを活用することを強く推奨します。特に、一人での課題解決に行き詰まっている方は、専門家のアドバイスを受けることで新たな視点や解決策を見つけることができるでしょう。

専門家のコメント

創業から100年の間、日本の光にあわせた色を一つ一つ手作業で丁寧に作りあげられた製品はパステルの愛好家を魅了し続けています。米国安全認証を取得するために、米国画材協会に直接コンタクトし、製品の改良を何度も諦めずに行い挑戦し続ける姿勢が非常に印象的でした。同社の製品が一人でも多くの海外のユーザーの手に取ってもらえるよう、今後もお手伝いしていきたいと思っています。



株式会社マイクロン

設立年 2005年 社員数 185名 資本金 5,000万円

品目・事業概要 イメージング技術を活用した医薬品、診断薬、医療機器、バイオマーカーの開発支援、医療機器プログラム開発支援及び第二種医療機器製造販売業務

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在 進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 台湾

所在地 東京都港区、大阪市淀川区

営業推進部
海外営業グループ
グループマネージャー
伊藤 以久子氏



活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ②専門家によるスポット支援を活用

ハンズオン支援の初期段階で SWOT 分析を実施。伸ばすべきポイントや改善点、将来のリスクを明確にすることで、社内での説明や目標共有にも活用できています。また専門家には、海外企業と商談する時の心得についても教えていただき、初期の挑戦時に感じた海外企業との交渉の難しさを克服することができました。社内に医療機器販売の海外展開経験者がいなかったため、次のステップに進むためにいつも時間がかかっていましたが、ハンズオン支援での専門家からのアドバイスが役に立ちました。さらに、スポット支援を利用して、医療機器関連の法令アドバイジングや英文契約書のレビューを受け、抱えていた課題をクリアにすることができました。

ハンズオン支援とスポット支援で、海外展開とオンライン商談のノウハウを獲得

海外における研究用フリー版の利用状況から海外展開を決意し、ジェトロ支援で課題を克服

現在展開している脳画像解析プログラム「PMAneo」は、もともと研究用フリーソフト「PMA」として研究者向けに無償で提供されていました。初期の利用者は約2,000名。特に台湾からの利用が多かったことから、アジア地域でのビジネスチャンスを感じました。海外販路のノウハウがなく困っていたところ、ジェトロのハンズオン支援の存在を知ることになりました。海外展開の最大の課題は、法令対応です。当社の製品は医療機器プログラムであり、通常の輸出の概念に当てはまらないため、スポット専門家からのアドバイスを受け、この問題を解決しました。価格設定や販売方法についてもハンズオン支援を通じて専門家のアドバイスを得ることができました。

日本製の強みとハンズオン支援で、アジアでの新規市場開拓を目指す

日本製の製品は海外での信頼度が高く、これが交渉の際の強みとなります。当社のプログラムは医師の発想で開発され、必要な機能に特化しています。これにより、アジアの中小規模病院をターゲットに、低コスト・低スペックのPCでも利用可能な製品を提供することができました。海外展開のメリットとして、潜在顧客の拡大や他事業との相乗効果が挙げられます。しかし海外展開を進める際、違和感や疑問が生じることは避けられません。その際、専門家のアドバイスやハンズオン支援が非常に役立ちます。また、実際に現地に関係者と直接会話することの重要性を感じており、英語能力の向上も必要と考えています。

専門家のコメント

同社及び製品の強み・課題を棚卸し、SWOTに落とし込みを行いました。台湾ですでにコンサル企業と契約されており、SWOTを基に最も優位性が発揮できる市場を選び出し、顧客攻略するのに最適な販売パートナーと契約しました。現在は製品の市場浸透のための施策を実施しています。同社は支援内容と課題を整理した書類を毎回ご用意いただいてから面談参加されたため効率よく支援を実施できたこと感謝しております。



12 脳画像解析プログラム「PMAneo」。海外販路のノウハウをハンズオン支援で学び、アジア地域で展開に力を入れている



藤田金属株式会社

創業年 1951年 社員数 17名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 アルミニウム・スチール製家庭用品・家庭金物製造販売

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在 進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 米国、英国、フランス

所在地 大阪府八尾市

2021年(令和3年)3月レッド・ドット・デザイン賞 受賞 Red Dot Award 2021、2021年(令和3年)4月iFデザイン賞 受賞 iF design award 2021

代表取締役社長

藤田 盛一郎氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ⑤ ジェトロ事業を活用
- ⑪ SDGs に貢献する事例

ハンズオン支援初年度には、専門家の指導の下、SWOT分析を実施。自社の強み・弱みを明確にし、どの点を重視するかを共同で検討しました。また、海外企業との商談の際の準備や英語での伝え方についての具体的なアドバイスを受け、商談の質を向上させることができました。これらの取り組みを通じて海外展開の成功のための細やかな対応が重要であることを再認識しました。また、中小企業海外展開現地支援プラットフォームを通じて海外企業のリストアップを実施しました。TAKUMI NEXTでは3年連続で採択され、2021年度には7～8カ国からの引き合いを得ることができました。他にも大阪産業局などと連携し海外展開を進めています。

専門家のアドバイスと他機関連携により海外展開を加速

国内での成功をもとに、
海外での新たな挑戦を進行中

当社は1951年に家庭金物の製造販売を開始し、1971年に八尾市に移転しました。大阪製ブランド、「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に認証され、国内での実績を確立しました。この成功を背景に海外市場へ展開、日本製品の高い評価を実感しました。2021年からはハンズオン支援を受け、コロナ禍を経た2023年には「メゾン・エ・オブジェ」に再出展しました。海外展開の課題として、高額な輸送料や貿易手続きの複雑さが挙げられます。これらの課題に対し、専門家のアドバイスを取り入れながら、適切な対応策を模索しています。また欧米ではサイズの大きい製品への問い合わせがあり、その後のサイズ展開の参考になりました。

「フライパン ジュウ」の独自性が
海外でのブランド力向上に寄与

当社の「フライパン ジュウ」は、独特のデザインと機能で海外から高い評価を受けています。取っ手が脱着可能なこのフライパンは、スタイリッシュな外観で、食卓にそのまま置ける利便性を持ち合わせています。鉄を素材として使用しているため、サステナブルな製品としての注目も。海外展開を進める中で、特に感じるメリットはブランド力の向上です。海外の展示会へ出展しているという箔が付き、製品への見方が大きく変わり、当社の価値が世界中で浸透している実感があります。これから海外展開を考えるなら、展示会を訪れ、各国の文化や需要を学ぶことをおすすめします。肩の力を抜いて、まずは世界への扉を開けるところから始めてみてください。

専門家のコメント

「フライパン ジュウ」を始めとした同社の商品力が輸出成功の鍵だと思います。フライパン ジュウはそのスタイリッシュなデザイン、使い勝手の良さに加えてサステナブルで地球環境に優しい、と現代の消費者が求めているものを具現化しています。藤田社長が信念を持ち差別化できるフライパンを研究し苦勞して開発、成し遂げた結果、輸出成約、成功につながったと思います。



1 社屋外観

2 独自のデザインと機能、サステナブルな素材を用いた製品として海外から高い評価を受けている「フライパン ジュウ」



有限会社徳寿園

創業年 1945年 社員数 6名 資本金 300万円

品目・事業概要 木酢液と粉炭を利用したオーガニック丹波茶の製造・販売

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) 英国、香港、米国、ドイツ、オーストラリア

所在地 兵庫県丹波市

代表取締役
細見 徳彦氏



- 茶畑
- 植物由来素材を用いた環境に配慮したパッケージを使用
- 乳児の飲める番茶も販売



小さな赤ちゃんも飲めるお茶
天日干し
赤ちゃん番茶
徳寿園 tokujuen



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ⑥ 海外展開に際しての商品開発
- ⑪ SDGs に貢献する事例

2019年、JAS有機梅干し企業様との交流の中で英国商社との出会いがあり海外展開をスタート。このプロセスで、自社商品の強みを明確に伝えることの重要性、商談準備から資料作成、メール作成、バイヤー対応等についてジェットロの専門家から細かいアドバイスを受けました。国内事業とは異なり、海外では的確かつ論理的なコミュニケーションが求められます。専門家の指導のもと、弊社では商談でのパワーポイントによるプレゼンにおいて事前に商談シナリオを作成しています。海外バイヤーには健康・安全な商品はもちろんのこと、丹波ブランドのストーリーなどをロジックかつ効果的に伝える方法が重要であることを学びました。

専門家と共に商談スキルを磨き、海外市場に挑戦

小規模な組織ながらも国内事業とのバランスを取り、海外で挑戦

ジェットロのハンズオン支援を受け、当社の強みである「丹波の有機番茶」を前面に打ち出し、欧米市場へのアプローチを進めています。しかし、小規模な組織体制の中で、国内外の事業バランスやリソースの配分には苦労しました。そこで、社長の息子が海外事業を担当し、2名体制によるスピーディな展開を目指しています。また、オーガニック食品見本市「BIOFACH」への出展を来年に控え、商談アポ取得などの準備を進めており、デジタルマーケティングへの取り組みも計画。海外展開初期の課題であったプレゼン資料の作成や技術も向上し、香港企業との成約に至りました。来年のBIOFACHでの成功を通じて、海外展開をさらに加速させていきます。

海外展開における努力と経験が、国内事業にも刺激に

当社は、海外展開において商談技術の向上と商品の改良に努めその経験が国内事業にも活かされています。専門家やバイヤーからの意見をもとに、賞味期限を延ばすため包装パッケージを改良し、環境意識の高い欧米バイヤー向けに、植物由来素材を用いた環境に配慮したパッケージも使用しています。これらは国内事業を進める上でもプラスとなり日々の刺激になっています。世界的なブランドの日本茶の中で番茶としてはまだメジャーではありませんが、ジェットロのような支援機関と専門家の協力を得ながら、自社の強みを活かし熱意を持って海外展開を目指していくことで「有機番茶を世界に！」との信念を達成していけると確信しています。

専門家のコメント

同社の特徴的な有機番茶、100年の古木の有機在来種茶は、世界的ブームの抹茶とは対極の日本茶です。有機番茶としての自社の強みの明確化、ロジックな商談スキル、商流、商品作りなど指導してきて、現在、欧州や北米へのアプローチにも手ごたえを感じています。ワールドな「有機番茶」としては“従来の日本茶の感性を超えた発想”をもってバイヤー対応や人的交流を促進していくことを期待します。



株式会社やまと蜂蜜

創業年 1945年 社員数 74名 資本金 8,500万円

品目・事業概要 珈琲・紅茶用液状甘味料、調味料、濃縮飲料・アルコール等のポーションパック製品の OEM 製造と自社製品販売、はちみつの採取・生産販売、その他蜂蜜関連商品の販売

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) マレーシア、タイ、ベトナム、英国 所在地 奈良県奈良市

代表取締役
鳥居 大嗣氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② オンライン商談、SNS 発信等を活用
- ③ 海外展開に際しての商品開発

2021年8月からハンズオン支援を受けており、専門家の指導を得ながらサンプルショールームに多地域で参加。昨年は11カ国のバイヤーと計42件のオンライン商談を実施しました。加えて専門家が持っている現地ネットワークを活用して当社商品の試飲イベントを行い、具体的な感想やフィードバックを獲得。ジェトロ奈良事務所の商談会から取引がスタートしたマレーシア向けでは、現地市場にマッチしそうな複数の商品を提案した結果、短期間で纏まった数量を成約できました。現在は、今年度強化したいと考えている海外向けオンラインマーケティングについて、SNSを活用した効果的な情報発信などを専門家に指導してもらいながら活動しています。

海外展開を中期的な成長の柱と位置付け、国内外両輪で新たな事業を創出する

海外市場に訴求するため製品改良、販売を本格化

国内商社経由での OEM 販売で売り上げを確保していましたが、相手先ブランドのための販売ルート変更や価格政策など、当社でのコントロールに限界を感じていました。そこで、自社ブランドの海外向け販売を本格的に開始するために、ハンズオン支援を受けることにしました。まずは潜在性が高く、日本の食に対する消費者の関心が高まっている東南アジアに注力することに。海外の消費者に訴求するためには、国内販売品のパッケージデザインや味の調整が必要でした。そこで海外消費者にもアピールできるパッケージを企画、また新規ブランド「Meets Products」を社内で立ち上げ、国内、海外市場向けにブランディング活動を展開しています。

国内と海外のビジネスで、相互に刺激を与えていきたい

粉末タイプのインスタント飲料は海外市場でも数多く出回っていますが、ポーションパックに濃縮飲料を入れた商品はユニークな存在で、商談の機会を多く持っています。海外展開は当社の中期的な成長の柱になります。それは従来の OEM 営業を中心とした活動とは別に、自社製品の企画・開発と、販売・マーケティング機能を立ち上げることに繋がっています。今後は既存事業と新規事業で相互に影響や刺激を与えながら国内外のビジネスを好循環させていきたいと考えています。海外展開にあたっては、現地販売会社がどれくらい自社商品の可能性を評価し、意欲的に普及させようとしてくれるかを見極めること、商品の見せ方を工夫することが重要です。

専門家のコメント

同社は、日本において大きなシェアをお持ちのポーションパックという濃縮飲料に加え、海外市場においては、自社デジタル媒体の効率的な運用により、「日本国内自社工場製造」「自然由来成分使用」「古都奈良」等の強みの発信を強化しております。すでに海外の代理店との連携は素晴らしく、これらの発信活動により、他社との差別化・知名度アップを目指し、海外販路を拡大する予定です。



1 グローバル展開用の新規ブランド「Meets Products」

2 ポーションパックに濃縮飲料を入れた商品はユニークらしく、試飲ブースでも関心を集めた



株式会社ユニカル

設立年 1981年 社員数 20名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 工業用洗浄剤・表面処理剤の研究・開発・製造・販売・輸出・サービス

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) 米国、メキシコ

所在地 和歌山県橋本市

代表取締役
小林 真治氏

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ②SDGsに貢献する事例

入替不要で廃液をほとんど出さない“洗浄剤の半永久化”に取り組み製品化し全世界へ販売、アジア市場では大きな成果を残してきました。今回、米国市場へ参入するに当たり、アジア市場の経験しかない当社にとって、米国鉄鋼業界経験者の専門家からのアドバイスは大変貴重なものでした。特にコロナ禍で渡航が制限され現地代理店探しに苦労した時には、ジェットロのシカゴ事務所の協力が代理店との契約締結につながりました。また、当社に最適な米国の展示会を紹介いただき初出展したこともユーザー拡大の契機となりました。以降も順調にユーザーを発掘できており、米国、メキシコで着実に成果を挙げていくことができています。

先進国でのビジネス展開では法的観点も重要。 専門家支援活動を活用し、新しい市場に挑む

専門家の助言で参加した展示会が
ビジネスの突破口に

海外市場で実績を上げ、
短期間で多くの顧客を開拓

専門家のコメント

北東アジア、東南アジア、インド等へ事業を展開しトップシェアを獲得していた当社にとって、米国、メキシコ、ブラジルへの進出は次の目標でした。実は2007年から米国市場進出に独自に取り組んでいたのですが2度の挫折を経験しています。市場知識、商習慣、言語等が壁となり、突破口がない状態でした。米中対立が厳しさを増す中、やはり米国市場開拓の必要性を感じ、3度目の挑戦ではジェットロの支援を活用するに至りました。米国では顧客と直接コンタクトを取ることが難しく、対話ができないことが最大の障壁でしたが、専門家から助言を受けて出展した展示会で有望顧客と出会うことができ、ビジネスのきっかけをつかめました。

金属素材産業の製造工程で使われる劇毒物は環境負荷が大きく、米国では使用を規制する動きがあります。しかしながら、当社の製品は中性に近いため法的規制を受けず、しかも劇毒物以上の効果を発揮するため、顧客から非常に高い関心を寄せられています。海外では実績を挙げられれば横展開が早く、短期間で多くの顧客を開拓可能です。市場を世界に拡大することは、経営のリスクヘッジにもつながります。今回は法的規制に関するスポット支援等、ジェットロの支援によりビジネスを軌道に乗せることができました。特に先進国におけるビジネス展開では法的観点からもリスクを伴うため、ジェットロを通しての専門家から支援を得る機会は貴重だと言えるでしょう。

支援開始のタイミングがコロナ禍と重なったため、現地におけるフィジビリティスタディも十分に実施できない状態での市場調査は試練でした。当初から顧客候補企業へのアクセスがない状態だったので、まずは顧客にコンタクトできる状態を創り出す必要があり、米国での展示会を探し、出展をすすめて業界とのコネクション作りから実施していただきました。「環境に優しい化学品」の可能性は大きいと思っています。



1 社屋外観

2 自社製品の実槽試験。SGDsを意識した環境へ負荷をかけない製品は世界各国から関心を集めていると実感できた



合同会社あとあとの

創業年 2020年 社員数 2名 資本金 100万円

品目・事業概要 鳥取県の民芸品・工芸品の販売

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) オーストラリア、フランス、英国、米国、オランダ、香港等

所在地 鳥取県倉吉市

代表社員
田中 信宏氏

mont-bell



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ③ オンライン商談、SNS 発信等を活用

コロナ禍での海外渡航制限や対面商談の困難さを背景に、オンライン商談が新たな主流となりました。この変化に対応するため、専門家のフィードバックを取り入れながら、自社ウェブサイト強化。プレゼン資料や商品紹介動画など、オンライン商談の際に効果的にPRするための工夫を行いました。輸出に関する書類作成や入金の手続きなど、実務面でも専門家の指導を受け、輸出業務をスムーズに進めています。米国店舗における展示販売会の開催に関する交渉にあたっては、メールだけで相手側に伝えきれない部分はオンラインミーティングを活用して補完。SNSやオンラインツールの活用は、今後のビジネス展開において欠かせない要素となっています。

コロナ禍でも動きを止めない、オンラインでの商談戦略

作り手との信頼、
鳥取の民芸品が海外へ広がる

作り手との信頼関係を築く中で、オリジナル商品の制作協力の依頼が増え、国内だけでなく海外展開の構想も生まれました。鳥取県の鍛造の包丁を制作する職人との縁で、ジェトロ鳥取事務所の元所長の紹介を受け、輸出の道歩み始めました。日本文化に興味を持つ国や地域の中小店舗へのアプローチを進め、ジェトロや鳥取県、とっとり国際ビジネスセンターの支援を受けています。しかし、バイヤーとの英語のコミュニケーションや実務面での課題もありました。それらの問題は、ハンズオンの支援や専門家との連携で解決してきました。リピート注文の少なさも課題として感じていますが、新商品の提案や関係性維持のための工夫を進めています。

海外での高評価、
鳥取の伝統技術が輝く

私たちの鍛造包丁は海外で高い評価を受けており、リピート注文も少しずつ増えています。2024年1月には米国・サンフランシスコの販売協力店舗で展示会を開催予定です。今後も他国で同様の展示会を定期的に行い、新商品やオリジナル商品の顧客を増やしたいと考えています。海外展開で得られた最大のメリットは、作り手が自らの商品が海外で評価されることに喜びを感じている点です。私たちの目標は、作り手、当社、そしてバイヤーが良好なビジネスパートナーとして、さらなる良品を生み出していくことです。これから海外展開を考えるなら、自社のこだわりや方針を守りつつ、適切なパートナーを選ぶことが重要だと思います。

専門家のコメント

同社は、地元鳥取県の伝統民芸品を海外輸出することで、技術の継承・発展に貢献しています。単に商品だけ売り込むだけではなく、海外バイヤーが知りたがっている、商品の背景にある職人の想いやストーリーなどをアピールする重要性をアドバイスした他、コロナ禍の中メールによる新規バイヤーへのアプローチの取り組みを強化したことにより、輸出国が飛躍的に増えました。今後さらなる販路拡大が期待できます。



1 2 3 鳥取の環境が育んだ自然素材が職人の手によって染織品や陶磁器、鍛造包丁、木工品などの生活道具に姿を変える。鳥取の文化と人の心を感じられる作品を世界に届ける



株式会社たなべたたらの里

創業年 **2021** 年（同年株式会社田部よりグループ化） 社員数 **48** 名 資本金 **1,000** 万円

品目・事業概要 **製鉄、キッチンインテリア・日用品**

コンソーシアム事業支援実績 **2021** 年度～現在

進出国・地域（ジェトロ事業で支援した国・地域） **北米・西海岸**

所在地 **島根県雲南市**

たたら事業部 部長
井上 裕司 氏

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用 ⑤ジェトロ事業を活用

中小企業海外展開現地支援プラットフォームの商談支援サービスを活用し、10社のバイヤーと商談を実施した結果、「玉鋼」という素材を活用した当社製品の価値を理解してくれる2社との成約を実現しました。しかし、当初はマーケット調査やターゲット国の選定などの初期課題に直面。そこで専門家からアドバイスをいただき、国内外の市場の違いや輸出の流通コストなどの基礎知識から習得しました。自社の担当者が海外事業専従ではなかったため、専門家の中立的な視点や柔軟な対応は非常に助けとなりました。また、これまではオンラインによる支援面談が主でしたが、2023年9月には専門家に米国出張へ同行いただき、多くの商談を支援いただきました。

海外展開の初歩から、 専門家との連携で確固たる戦略を築き上げる

**たたら製鉄の希少性を活かし、
ジェトロとの協力で海外市場に挑戦**

当社はたたら製鉄を復活させ、国内での販売を開始しましたが、製品の希少性やたたら製鉄の歴史を伝えるのに課題を感じていました。そこで、海外市場がこの価値を受け入れやすいのではないかと考え、ハンズオン支援に申し込みました。海外展開に当たっては販売戦略の策定で苦労しましたが、専門家のアドバイスを踏まえ、商材や地域を絞りすぎることなく広く捉えたことで、自社製品の価値を理解してくれるバイヤーとのつながりを築くことができました。今後の展望としては、海外進出の成功をもとに、大きなマーケットが期待できる刃物を中心に展開していく方針です。そして、これまでの経験やノウハウを社内でも共有し、さらなる販路拡大を目指します。

**「玉鋼」の独自性が海外で光り、
社員の成長と共に新たな可能性を開拓**

大きなマーケットでは、他にはない特色が強く求められるもの。私たちの製品「玉鋼」の背後にある歴史やストーリーを伝えることの重要性を感じました。実際、海外では視覚的な訴求が非常に効果的で、写真や実物を見せるだけで強い印象を与えることができました。海外展開を進める中で、社内の人材の成長も目覚ましいものがありました。国外での取引の緊張感の中で、社員たちは基礎から高度なスキルまでを磨き上げ、会社全体の雰囲気や機運も向上しました。私たちも初めはノウハウが少ない状態からスタートしましたが、迷ったらまずは何事にも挑戦してみることをおすすめします。挑戦の中での気づきや学びは計り知れません。

専門家のコメント

オンライン商談で成果をあげるためには効果的な企業/商品プレゼンテーション資料の整備が不可欠でした。中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業を通じて、たたら製鉄の伝統や玉鋼商品の希少価値を正しく理解し販売していただける理想的なビジネスパートナーを見つけられたことが成功の鍵でした。しかし、最大の成功要因は、たたら文化の新たな価値を創造していこうという同社の強い意志だと感じます。



12 「たたら」とは、原料の砂鉄と木炭を炉の中で燃焼させることで鉄を生成する日本古来の製鉄技術のこと

3 たたら製鉄でできた玉鋼（真火鐵）を加工した鉄製品に仕上がる



ユアサ工機株式会社

設立年 1947年 社員数 200名 資本金 9,200万円

品目・事業概要 クランクシャフト加工

コンソーシアム事業支援実績 2019年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) ドイツ

所在地 岡山県岡山市

活用したサービス・取り組み ①専門家による伴走支援を活用

2022年12月、ドイツでレース用クランクシャフト2機種的大量受注を実現。この成果は、海外展示会への出展とその場での人脈作りが大きな要因です。当社は海外展開を進める際、専門家と共に適切な展示会の選定からスタートしました。結果として、国内展示会を上回る見積依頼や商談の機会を得ることに成功。その中で、欧州モータースポーツに精通する人物との出会いがあり、専門家の推薦で彼とレップ契約を結びました。この契約が、商談をよりスムーズに進める大きな要因になりました。地道な営業活動を経て、初の海外案件の受注にも成功。今後もこの経験と信頼を活かし、さらなる海外展開を進めていきます。

海外展示会出展と専門家の協力で、ドイツとの初の大型案件を獲得

電気自動車への移行で国内市場縮小、欧州への展開を進め、コロナ禍でも連携強化

当社は、クランクシャフト製造の分野で国内多数のメーカーからの引合や受注をいただいております。しかし、電気自動車への移行により国内市場の縮小が懸念されるようになりました。そこで、欧州で盛んなスポーツカーメーカーを中心に、当社の得意分野とする「1本」から受注できる高品質なクランクシャフト製造をPRしていきたいと考え、海外展開を決めました。初回の展示会で多くのネットワークを得ることができましたが、コロナ禍の影響で一時的に停滞。この困難な状況の中、初回の展示会で出会った海外のパートナーとの関係を深めるため、Web面談を活用して定期的な交流を続けた結果、レップ契約に至ることができました。

欧州での量産対応と図面化が当社の強み、海外展開の潜在的なニーズに期待

欧州市場には、エンジン部品加工メーカーが数社存在しますが、その多くは試作品や小ロットの対応が主流です。当社の強みは、小ロットだけでなく、量産品にも対応している点です。また当社は加工専門のため、国内ではメーカーからの加工図面提供が前提ですが、欧州では図面を持たない企業が多いことが判明。この課題に対応するため、クランクシャフトの3Dスキャンによる図面化に挑戦し、欧州の図面化企業との協業も検討中です。海外展開は確かに地道な努力が求められますが、国内以上の潜在的なニーズが存在しており、海外の最新情報もいち早くキャッチできます。海外展開を検討することで、新たなビジネスチャンスをつかむことができるでしょう。

専門家のコメント

同社欧州展開の成功の理由は、海外事業を中期的な視点で捉えて拙速な結果を求めずに（コロナ禍においても）我慢強く取り組んだことと、現地展示会への出展を海外展開に向けた最重要イベントと位置付けて、戦略的に準備し対応してきたことが大きいと考えています。商習慣の違いによる苦労もありますが、欧州の現地レップの協力を得ながら、さらに多くの顧客開拓を目指して、積極的な活動を行っています。

営業部 東京支店 営業2課

小銭 庸吾氏

European Representative

Giorgio Casolari

(ジョルジオ・カソラーリ)氏



- ①社内打ち合わせのようす
- ②自社製品「クランクシャフト・長尺シャフト」
- ③海外展示会は盛況に包まれた



藤井製帽株式会社

創業年 1948年 社員数 15名 資本金 1,000万円

品目・事業概要 帽子全般及び服飾雑貨の製造・輸入
帽子全般及び服飾雑貨の小売販売業・卸売販売業・インテリア製品の販売業・卸売販売業

コンソーシアム事業支援実績 2019年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) フランス 所在地 広島県尾道市

代表取締役社長
垣根 一允氏

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② 海外展開に際しての商品開発
- ③ ジェトロ事業を活用
- ④ 海外展開に際してのマーケティング

1 専門家からは、販売戦略策定の段階から SWOT 分析の見直し等を支援いただき、一貫した海外展開の軸を持つことができました。そのおかげで今では、外部環境の変化があっても自社で軌道修正ができています。4年間のハンズオン支援では、段階に応じて異なる専門家のサポートを受けることで、課題についてより専門性の高い方から必要な支援を受けることができました。支援を受けて成功した異業種とのコラボも、売上だけでなくブランディング効果が期待でき、継続的に受注を得る土台を築くことができました。SNS や「MOM (メゾン・エ・オブジェのデジタル版)」を利用した発信も地道に行い、これがオンラインでの受注増加に貢献しました。

ブランディングを高めて信頼関係を構築し、オンラインでの受注増加に貢献

コロナ禍や世界情勢の変化で打撃を受けるも、MOM のフル活用で対策

2 2018年1月に「MOBJE」プロジェクトを自社の技術を活かすかたちで立ち上げ、海外の展示会に出展することを計画。そんな中、ジェトロが「メゾン・エ・オブジェ」の出展サポートをしていることを知り、開催地であるフランスを海外展開対象国としました。初めての出展であったメゾン・エ・オブジェ 2020年1月展では期待を上回る反応を得ることができました。しかし、それ以降はコロナ禍やウクライナ侵攻による輸送費高騰の問題に直面するなど、外部環境の変化の影響を大きく受けてしまいました。対策としては、MOM のフル活用や現地に在庫を持つ方法などを専門家からアドバイスいただき、輸送費の問題を中心に取り組んでいるところです。

躊躇せず一步踏み出してみることで、道は開ける

MOBJE は唯一無二の独自性をもつインテリアアートであることに加え、お客様が製品に触れて、形を変え、身近に感じてもらえる製品のユニークさが評価されています。今回海外に挑戦したことで、MOBJE を世界規模に広めることができる市場があることが分かりました。この成功をもとに、今後は各地域で代理店を探し、販路拡大を図ってまいります。もし資金面や言語の問題で海外展開を躊躇しているのなら、一步踏み出してみてください。ジェトロでは、専門家によるハンズオン支援、展示会の出展サポート、Japan Street などのサービスがあるため、ぜひ活用してみてください。また、自分で現地へ行ってみることをおすすめします。

専門家のコメント

本業の技術と材料を新たな価値にアップサイクルしたユニークなインテリアアート商品で、メゾン・エ・オブジェを梃子としたマーケティングにより世界展開を目指しました。コロナ禍で展示会自体が中止された中でも、MOM を活用し、こだわりのコンセプトをブレることなく発信し続け、多くのインフルエンサーの目に留まり、一層のプレゼンスを得ました。こうしたブレのない姿勢での一貫した発信が数々の受注成功に繋がりました。



1 インテリアアートブランド「MOBJE」のフラワーベース
2 フランスで開催された「MOM」に出展。実際に触れてもらうことで製品のユニークさ、特長が伝わり評価されたと感じた



株式会社ひびき精機

創業年 1967年 社員数 122名 資本金 7,500万円

品目・事業概要 半導体製造装置・航空宇宙関連部品製造

コンソーシアム事業支援実績 2019年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) カナダ

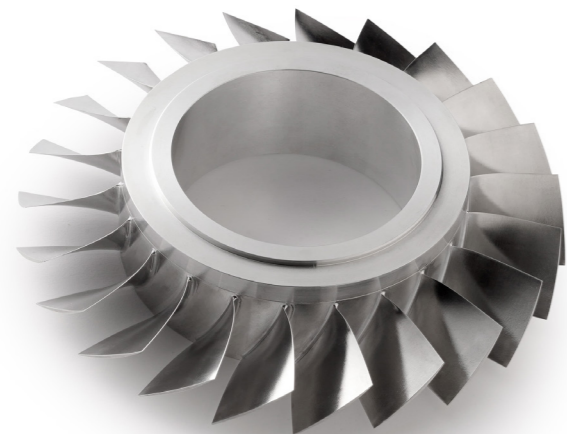
所在地 山口県下関市

営業部 営業課 主任

穂山 陽介氏



2



1 海外展示会出展のようす
2 航空宇宙分野で使用される同社製品

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴奏支援を活用
- ② 難易度の高い産業（航空宇宙分野）での展開事例

当社は、半導体製造装置・航空宇宙関連部品の製造を手掛けていますが、カナダの企業と北米航空宇宙産業向けに難加工・高精度加工分野で協力するパートナーシップ契約を締結しました。この協力により、少量生産と短納期生産を実現し、航空宇宙産業の拡大に伴うサプライヤーの課題に応える生産体制を構築することを目指しています。また、リモートファクトリーマネージメントシステムを用いた生産協力体制のデジタル化も計画しています。これらの取り組みは、ジェトロの「新輸出大国コンソーシアム」事業を活用し、専門家のサポートを受けながら進められました。特に、外国企業へのアプローチ方法や英文契約の指導が役立ちました。

カナダ企業と協業し、航空宇宙産業のサプライヤーの課題解決を目指す

ジェトロのサポートでカナダ企業と協業、海外展開を加速

当社とカナダの協業企業の技術とネットワークを活かし、小ロット・短納期生産を実現することを目指しています。特に、当社の難加工技術と協業企業のローカルネットワークを組み合わせることで、航空宇宙産業の多様なニーズに応える体制を築く計画です。カナダの投資誘致機関の協力もあり、コロナ禍でもスムーズなコミュニケーションが可能でした。しかし、欧米諸国の関連企業との交渉を進める中で、法規制・規格・業界特有のルールの違いに直面し、対応の仕方を学ぶ必要がありました。この経験を通じて、協業企業との具体的な協力関係を築くことができ、今後の展開に向けて前進しています。

海外展開成功の鍵は、地道な努力と適切なパートナー選び

今回の取組みはカナダ企業のあるアルバータ州、当社の地元山口県や地場産業への波及効果も期待でき、地域活性化に繋がることが期待されます。海外展開においては、各国の法規制や業界特有のルールの違いに直面しましたが、徐々に理解を深め、現地企業との具体的なステージに進んでいます。ジェトロの専門家に海外出張へ同行いただき、現地でのサポートを受けることができたのは非常に有益でした。これから海外展開を目指すなら、異なる法規制や業界ルールに対する理解を深め、適切なパートナーとの連携を図ることが重要です。また、ジェトロのような支援機関を活用し、専門家の知見を取り入れることで、スムーズな展開が期待できるでしょう。

専門家のコメント

北米向け顧客の開拓に成功した要因は、同社にカナダ企業とパートナーシップを組む必要性を理解していただくと共に、同社が持つ技術力をカナダの協業企業に理解してもらい、協力体制の構築がお互いにメリットがあることを理解していただくよう導いたことにあります。調印に至るまでには、両社の関係性や想定される商流の明確化、顧客等の情報共有により両社の信頼関係の構築を図りました。これにより今回の結果に至ったと考えます。



株式会社阿部鐵工所

設立年 1958年 社員数 9名 資本金 2,000万円

品目・事業概要 振動混練造粒機（バイブロエクスプローラ）、産業機械装置の設計、製作及び修理、販売

コンソーシアム事業支援実績 2019年～現在

進出国・地域（ジェットロ事業で支援した国・地域） ベトナム

所在地 徳島県阿南市

代表取締役

小川 淳一氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ⑤ ジェットロ事業を活用
- ⑪ SDGs に貢献する事例
- ⑫ 現地機関とのネットワーキング

専門家の指導を受け、ベトナム進出は現地の地理や文化を理解すること、目標の設定から始めました。そしてジェットロの協力により、重要な現地国営企業へのアプローチが可能になりました。また、現在の海外展開の核となっているのはベトナム建設省傘下の研究機関との出会いです。当社製品の可能性を見出していただき、さまざまな廃棄物処理、リサイクルについて協同の試験研究、販路開拓に関してタイアップしていただくことができました。さらに、専門家とともに製品販売先の候補を明確にしたことにより、迅速にジェットロ現地事務所より、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業の商談アポイントメント取得サービスを受けられました。

先進国でのビジネス展開では法的観点も重要。 専門家支援活動を活用し、新しい市場に挑む

環境意識のギャップを乗り越え、 ベトナムで販路を開拓していく

当社の技術や製品がこれからのベトナムに必要なものであると高く評価していただいたことをきっかけに、当社は同国への海外展開を決意しました。しかし、ベトナムでは廃棄物処理基準が整備されておらず、事業者の環境問題に対する危機感が皆無という課題がありました。そのため、現地の環境問題の現状を認識していること、環境規制等に影響力を持っていること、かつ当社の製品を理解し販路を開拓できるパートナーを見つけ出すことが海外展開におけるポイントでした。現在は実証試験に向けての協議が始まっているため、今後当社の技術・製品がベトナムの新たな環境基準の中に導入されるよう努めながら拡販へつなげていきたいと思っております。

海外展開の成功は、現地の ニーズに真摯に応える姿勢から

当社製品は日本での廃棄物処理分野で多くの納入実績を有していることに加え、シンプルな構造により故障しづらく、ベトナム市場で高い評価を得ています。さらに試験機の貸し出しなどの営業活動、現地パートナーと協同での試験等、時間をかけて積み重ねていくことで、現地に適した廃棄物処理方法、製品の活用法を見出すことができました。また、海外展開を成功させるためには、現地の法規制や習慣、考え方を理解し、関係先との出会いや意見交換を積極的に行うことが重要です。短期的に売上を上げようとするのではなく、長期的に現地の課題解決に資する製品や技術を提供し続ける姿勢が海外展開成功のカギだと考えます。

専門家のコメント

振動混練造粒機を知った時に、同機がベトナム環境改善に貢献できると確信しました。廃棄物処理規則が未整備な同国では民間パートナーでは無理と判断し廃棄物処理規則立案と提言が可能な政府研究機関をパートナーとし「廃棄物処理共同研究及び販売協力契約」を締結し実証実験と販売活動継続中。同社のベトナムの理解と真摯な対応が現地パートナーより大きな評価を得ています。



1



2

1 ベトナム建設省傘下の建材研究所との調印式

2 ベトナム国内で排出される石炭灰や石膏廃棄物などの処理について主力製品である「振動混練造粒機（バイブロエクスプローラ）」を用いた試験研究を行っている



大豊産業株式会社

創業年 1949年 社員数 単体：243名、グループ全体：450名 資本金 8,000万円

品目・事業概要 「省力化」「インフラ整備」「新エネルギー」を担うトータル・エンジニアリング企業
養鶏場で死んだ鶏を自動検知する「ロボココ」の製造開発

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) タイ

所在地 香川県高松市



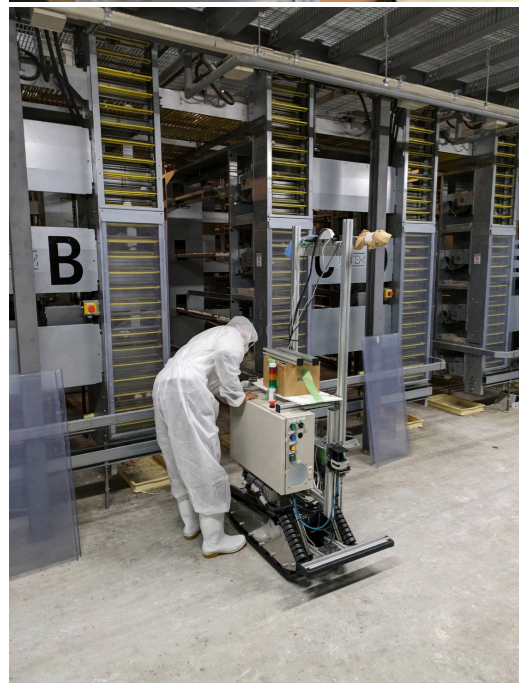
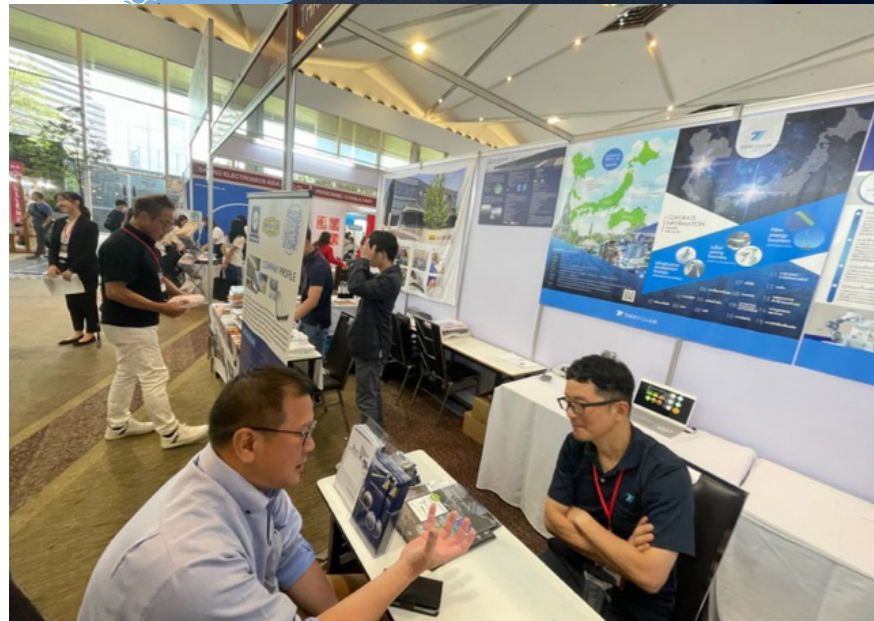
活用したサービス・取り組み

① 専門家による伴走支援を活用

③ オンライン商談、SNS 発信等を活用

⑪ SDGs に貢献する事例

代表取締役社長
乾 和行氏



1 展示会のようす
2 同社が開発する「ロボココ」

海外展開の舞台としてタイを選んだ背景には、私の8年間のタイ滞在経験があります。しかし、海外展開をはじめた矢先にコロナ禍となり、タイに渡航できずビジネスが進みませんでした。そこで大きな転機となったのがジェトロ香川事務所と香川県が主催するタイ・オンライン商談会でした。コロナ禍の中、このオンライン商談を通じてタイの大手企業との繋がりを築くことができ、2022年7月にタイへの渡航を再開して海外展開を進め、2023年4月には現地法人を立ち上げることができました。初めての海外ビジネスでも、専門家のアドバイスやスポット専門家による法務相談を通じて、安全かつ効果的に事業を進めています。

コロナ禍でも進む、タイ進出への一歩

SDGs を胸に世界へ、 全社を挙げての海外展開

2019年、代表取締役社長に就任した際、新たな方針としてSDGsを掲げました。日本だけでなく、世界中にはまだ困っている人々があり、当社として役立つ場があると確信しています。この信念が、海外展開の原動力となっています。しかし、これまで国内のみでの活動が中心だったため、社員には海外への意識が薄いという課題がありました。そこで、現場の社員を次々とタイに連れて行き、海外ビジネスを体感してもらっています。タイの商談は日本とは異なる文化や常識に触れることが多く、不確実性もありますが、タイを訪れた社員は新たな魅力を感じ、帰国後もその熱意は冷めることはありません。

海外展開、社員の視野を広げ、 組織を活性化

当社が開発した「ロボココ」は、養鶏場で死んだ鶏を自動検知する技術を持っています。この技術を単に輸出するのではなく、タイの先進技術と組み合わせることで展開を進めています。社長と営業責任者が直接タイを訪問するため、海外でも迅速な決断が可能で、ロボココの他にも、タイのスタートアップ企業への出資をするなど、広く日本とタイの協業を進めています。海外を体験することで、社員の視野が広がり、その生活が充実することを実感しています。輸出に対応する部署の設置や、外国人材の雇用など、海外展開をはじめることによって、これまでにない社内の活性化と会社組織への大きな変化をもたらされています。

ジェトロ香川のコメント

コロナ禍ではタイへの渡航が叶いませんでしたが、その間もオンラインで商談を重ねました。そして渡航制限が明け、今まさにタイでのビジネスの成功をつかもうとしています。それも単に販路開拓だけではなく、タイ企業との協業、そして出資などバリエーション豊かな形で進められています。乾社長による海外展開への熱意がさまざまな形となり、今後タイだけでなくさまざまな国で具現化されていくものと思います。



株式会社トキワ工業

設立年 **1979**年 社員数 **28**名 資本金 **1,200**万円

品目・事業概要 **紙・パルプ・不織布の製造加工及び販売、日用品・雑貨品の製造加工及び販売**

コンソーシアム事業支援実績 **2020**年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) **台湾**

所在地 **愛媛県四国中央市**

執行役員

経営改革本部長兼総務部長

北野 勝弘氏



活用したサービス・取り組み

①専門家による伴走支援を活用 ⑤ジェットロ事業を活用

ジェットロ専門家の指導の下、自社製品の商談資料を中国語で作成。ジェットロの「中小企業海外展開支援現地プラットフォーム」を駆使して、関心を示す企業へのアプローチを実施しました。その結果、2022年度には1社からの追加オーダーと、別の1社からの新規オーダーの獲得に成功。ジェットロのサポートは市場調査や現地バイヤーとの商談にも及びました。専門家には海外出張にも同行していただき、商談の進め方や進捗確認など、具体的なアドバイスを随時受けながら取り組むことができました。特に台湾の規制や代理店契約のルールなど、日本とは異なる部分についての文化的な違いや注意点を詳しく教えていただきたいへん有益でした。

ジェットロの指導の下、海外での新たな商談を獲得

国内市場縮小からの脱却、台湾での新たな一歩

40年にわたり、お茶パックやコーヒーフィルターの国内販売を手掛けてきましたが、人口減少やデフレの影響で国内市場が縮小。そこで、新たな販路として海外展開を本格的に始動しました。当初は日本の商社を通じての間接貿易のみでしたが、現地企業からの引き合いを受け、自社での輸出を検討。課題として、まず現地語が話せない点がありましたが、専門家紹介の通訳会社を介して、商談時には通訳を手配。商談後のコミュニケーションも専門家の助言を受けながら進めています。現地企業のレスポンスが良くないこともありますが、通訳者を通じての電話連絡や、迅速なメールの返信を心掛けることで、スムーズなコミュニケーションを目指しています。

「Made in Japan」で台湾を魅了、直接輸出の経験が新たな学び

台湾の市場で、自社のコーヒーフィルターは「Made in Japan」の品質と使いやすさで高い評価を受けています。この成功の背景には、自社での直接輸出の取り組みがあります。この経験を通じて実績を得られたことに加え、日本と台湾の市場の違いや国内環境についての理解を深めることができました。専門家の伴走や現地での実体験は、私たちにとって貴重な学びとなりました。これから海外展開を目指すなら、誠実に取り組む姿勢と、課題を明確にし、行動することの大切さが重要だと思います。また、ジェットロのサービスを最大限に活用し、専門家との連携を深めることで、より確実な展開を進めることができると確信しています。

専門家のコメント

お茶パック・コーヒーフィルターの老舗メーカーである同社は、海外輸出挑戦の第一歩として、近年コーヒー市場成長が著しい台湾市場を目指しました。同社は、台湾販路開拓にとっても熱心に取り組まれ、昨年度2回受注獲得を達成しました。同社の成果要因は、商談への積極的参加とそのための商談ツールの現地語化やプレゼン練習など、商談成約に必要な準備に真摯に取り組まれた結果だと思えます。



① 40年にわたりお茶パックやコーヒーフィルターの国内販売を手掛ける

②③ 製品を実際に使用してもらい、製品の特徴や他社製品との違いを感じてもらう



有限会社上田電機

創業年 1983年 社員数 18名 資本金 300万円

品目・事業概要 工事、建設業（建設、土木、設備等の各工事）

コンソーシアム事業支援実績 2022年～現在

進出国・地域（ジェットロ事業で支援した国・地域） ベトナム

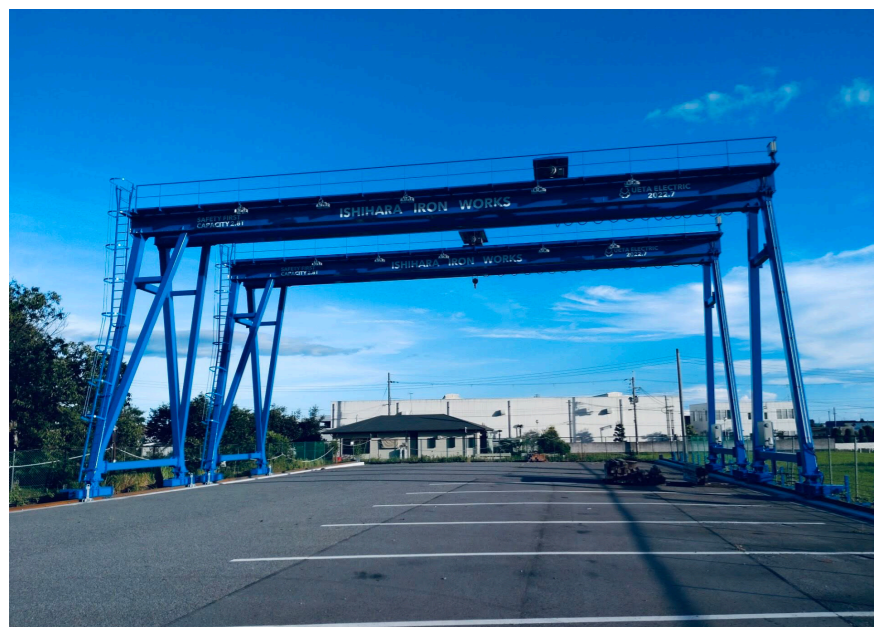
所在地 高知県高知市

代表取締役

上田 義隆氏



1
2



3

1,2 営業・打ち合わせではベトナム人スタッフも活躍。顧客に合わせたきめ細やかな対応が現地で評価されている

3 自社の製品「橋形クレーン」

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ④ 他機関の事業・補助金を活用
- ⑦ 高度外国人材を採用されている

ハンズオン支援面談では、海外戦略の策定などについて積極的に質問を行い、専門家から具体的なアドバイスをもらうことができました。また、専門家には現地法人設立を検討していたベトナムへの出張にも同行していただき、これまでの質問内容を実際に確認してもらいながら、現地法人設立に関する実務的な対応をいただけたこともありがたかったです。その結果、2022年12月、ベトナム・ハノイに法人設立・事業所開設を果たしました。翌年には、通訳・海外営業として高度外国人材採用を実施し、これが現地での成功につながる重要な要因になりました。現在は、高知県産業振興センターの補助金を利用し現地展示会への出展も行っています。

専門家と相談しながら現地法人を設立、海外でも日本と変わらぬ高品質でのサービス提供を実現

会社の安定成長を実現するために海外販路を開拓

コロナ禍以前は国内市場で順調に受注できていましたが、パンデミックの影響、それに伴う材料の高騰、また働き方改革による労働時間の短縮などの影響を受け、売上の増加が鈍化していました。今後、国内市場は縮小傾向にあると考えたことで、成長著しい東南アジア、特にベトナムでの販路開拓を通じた会社全体での安定成長の実現を考え、海外展開に舵を切りました。海外で活動するにあたっては、現地の法規制がネックになりました。外資企業ではライセンス取得が厳しいので、ローカル企業として新たに現地で起業しています。その他商習慣の違いや輸出入に伴う税金対策もしなければなりません。専門家からの助言をもとに対応しています。

きめ細やかな対応と高品質で受注につなげる

品質および工程管理における営業・打ち合わせでは、きめ細やかな対応が現地で評価されています。例えば日本人の顧客には日本人スタッフが、ベトナム人の顧客にはベトナム人スタッフで対応するなどの丁寧なやりとりが、受注につながっている実感があります。製造・設置に関しても、高い技術と豊富な経験を持っている日本人スタッフが共に作業することで、ベトナムでも日本と同じ品質を実現することができました。海外展開により、当初狙っていた売上の増加を達成できただけでなく、BCP対策もでき、国内製造の負担減少につなげることができたことは大きなメリットです。当面は現在の体制を維持し、事業の安定化を図っていきたいと思います。

専門家のコメント

同社は初めての海外展開ですが、アグレッシブさをすでにお持ちでした。いただくご質問も多いのですが、なるべく早くご回答するよう心掛けました。また、現地での出張同行支援時には、行動力もお持ちであることも知りました。私見ですが、日頃から、日本でご自身の事業にて様々な仮説検証を繰り返すことで鍛えておられるのだと感じます。そのことが海外での事業に必須な「環境適応力」に昇華されました。



株式会社マツシマメジャテック

創業年 1946年 社員数 130名 資本金 3,500万円

品目・事業概要 レーダー式レベル計、粉塵機等の製造・販売

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) 韓国、中国、東南アジア地域、南アジア

所在地 福岡県北九州市

代表取締役 社長
池田 憲俊氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ③ オンライン商談、SNS 発信等を活用

当社は、中国や韓国、東南アジア地域など多岐にわたる国々でのビジネス展開において、オンライン商談や SNS を有効に活用しています。例えば、Zoom を利用した商談や SNS を通じた代理店との打合せなど、デジタルツールの積極的な活用が功を奏しています。ジェットロのハンズオン支援は、コロナ禍においてもインド市場への更なる進出をサポート。インド市場は今後、その広大な国土と工業化の進展により、さらに大きな需要が予測されており、ジェットロとの協力関係が、新たなビジネスチャンスを生み出しています。

デジタル戦略と専門家支援で、海外市場での成功を実現

海外成功の秘訣は、良き現地パートナーとの
出会いと柔軟な対応力

基幹産業への設備投資が活発な開発途上国で、特に中国・韓国・台湾といった国々・地域への輸出を開始したのは、日本からのプラント輸出が増えたことが契機でした。当社で独自に各国の市場を開拓するという手法を取りましたが、海外展開には数々の課題が伴いました。最大の課題は、信頼できる現地パートナーの選定です。また、取引においては支払い条件が重要で、当社の条件を受け入れてもらうためには粘り強い交渉が必要でした。インドやタイでの感染症、展示会場での盗難など、思わぬ問題に直面することも少なくありませんでした。これらの経験から、海外市場で事業を進める際には、柔軟な対応力と地道な努力が不可欠であることを実感しました。

防災技術の応用が
海外での信頼構築へ

鉄鋼向けレベル計の技術が洪水などの防災用途に適応可能であることから、当社のレベル計は日本国内で評価を頂き、納入して参りました。今後、この防災対策用のレベル計測技術を海外向けに展開するため、国際機関との連携を深め、さらなる可能性を探求していく計画です。これから海外展開を目指すなら、まず自社の製品が解決可能な地域の問題やニーズを正確に把握し、製品の特性を活かしたマーケティング戦略を練ることが重要です。また、現地の文化や市場環境を理解し、信頼できる専門家、現地パートナーや代理店との関係構築にも力を入れるべきだと思います。

専門家のコメント

同社は電波開発研究所を保有しており、技術力は世界トップレベルを誇ることから、インド製鉄分野においても高い評価を獲得しています。信頼できる現地パートナーとの連携により海外進出が出来、実績につながっています。同社の製鉄・電波式水位計の営業戦略は常に明快で、対応はスピーディーです。対応の難しいインドの客先からも信頼を獲得しており、現地事務所の設立も視野に入れていきます。



1 会社外観
2 自社製品「ミリ波レーダーレベル計」





龍宮株式会社

創業年 1947年 社員数 46名 資本金 2,800万円

品目・事業概要 健康寝具、医療用脱脂綿、カタワタ、不織布などの製造販売

コンソーシアム事業支援実績 2019年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) フランス

所在地 福岡県うきは市

代表取締役社長

梯 恒三 氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② オンライン商談、SNS 発信等を活用
- ③ 他機関の事業・補助金を活用
- ④ ジェトロ事業を活用

国内外共に、SNS を活用してブランディングを行っており、海外ではフランスの営業代理店が SNS の運営を担当しています。他方、これにより購入者は増加していますがネット販売先の増加に伴う価格の変動には注意が必要と考えています。また、当社は事業連携の面で、JAPAN ブランド育成支援事業やものづくり補助金、海外展開ハンズオン支援など、多岐にわたる支援を受けました。専門家からのアドバイスや支援は、海外取引への不安を大きく軽減してくれます。特に、物流や金額の相場に関する知識が十分でない中、専門家のアドバイスの価値は計り知れません。今後は海外企業とやり取りする際のノウハウも蓄積していきたいです。

SNS と事業連携で、海外市場への足がかりを築く

EU 展開の足がかりとして フランスを選び、地域連携も強化

最初は「当社にできるのか」と思いつつも、フランスの展示会に出展し、初めて海外に挑戦。販路開拓先にフランスを選んだ理由は、EU 市場全体に展開する足掛かりとするためです。しかし、出展だけでは受注は増加せず、5年経ちその実情を理解しました。外国語人材の不足は現状の課題であり、海外事業を含む多岐にわたる業務を担当する人材の育成が今後の成長の鍵となると考えています。また、海外展開に向けては、地域連携「うきはテロワール」(※)への参加も力となっています。

※「うきはテロワール」とは、うきは市を取り巻く豊富な自然環境のこと。pasimaZEN は、うきはテロワール製品として参加している。

世界が認める脱脂綿寝具、 その先駆者としての挑戦

当社は、世界でも希少な脱脂綿寝具を開発した先駆者として、その品質と効果に自信を持っています。エコテックスクラス1認証を取得し、一貫生産の下で管理を徹底し、各製品のトレーサビリティを確保しています。当社は海外展開に向けた取り組みを通じて、当社製品の潜在性に気づけただけでなく、アレルギーの改善などに関する他国の消費者の声を聞くことができました。他方、海外市場での認知拡大は容易ではありません。今後はパリなどで営業体制を強化し、製品の魅力を直接伝え、定着を図ります。海外展開を目指す企業には、早期の挑戦をおすすめします。短期間で成果を求めるのではなく、長期的な取り組みと継続的な研究開発や投資が大切です。

専門家のコメント

同社は独自の技術でユニークな寝具を製造され、海外進出の決意以降、現地展示会出展、標的市場選定とその商談先への直接訪問等を支援させていただきました。その経験から、同社の技術を活かして海外の文化に適合させるため、さまざまな工夫をされて海外市場参入に臨まれました。梯社長の海外進出に対する強い信念と、優れた技術力を海外の文化に適應させるための柔軟な開発の姿勢が、進出を成功に導いた要因であると思います。



- 1 清潔で驚きの吸水力と乾燥スピードが特長の中わた(脱脂綿プラス)
- 2 洗濯して乾かすと空気を含んでふっくらに(左が洗濯前、右が洗濯後)
- 4 フランス限定色の pasima ZEN® (藍色)



有限会社金照堂

創業年 1961年 社員数 5名 資本金 500万円

品目・事業概要 有田焼生産販売

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 米国、中国

所在地 佐賀県西松浦郡

代表取締役
金子 真次氏



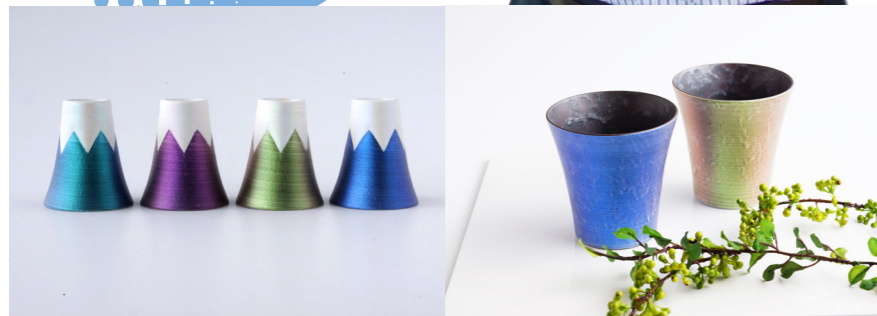
活用したサービス・取り組み ① 専門家による伴走支援を活用 ② SDGs に貢献する事例

海外市場への進出は、多くの企業が直面する大きな挑戦です。その過程で、適切なアドバイスやサポートは欠かせません。当社は、信頼性の高い専門家から幅広い支援・指導を受けてきました。例えば、代理店契約の際の価格設定や取引条件に関するアドバイスです。特に独占契約に関する注意点など、企業が見落としがちな部分についての指導は有益でした。また、契約書作成の際の留意点や、弁護士の利用方法についても学びました。中国市場での販路開拓に際しては、ポップアップ・イベントへの参加や展示方法のアドバイスが大変役立ちました。企業が国際的な舞台で成功を収めるためには、適切なパートナーシップとそのサポートが不可欠です。

1

2

3



1 「おみやげグランプリ 2020」でグランプリと観光庁長官賞を受賞
2 磁器とは思えないメタリックな質感と見る角度で表情が変わる輝きが特徴

信頼のおける専門家からの支援・指導で 海外戦略の成功をつかむ

「麟 Lin japan」が米国で受賞。その後 ハンズオン支援を得て中国市場に挑戦中

2015年、厳しい経営環境の中、テレビで「欧米では南部鉄器が売れている」というニュースをたまたま目にして、メタリックな質感の有田焼を作れば、海外での市場が開けるのではないかと閃きました。県の支援で米国の海外展示会「NY NOW」に3年間出展。その結果、「BEST IN SHOW」を受賞するなどの成果を上げました。次は中国市場へと考えた矢先、新型コロナウイルスの影響で販路開拓が難しくなりました。専門家の助言の下、代理店を起用、ポップアップ・ショップの開催を増やすなど、専門家と共に売上計画の達成を目指す取り組みを強化し、困難な状況を乗り越え販路拡大をすることができました。

独自性とブランド力で海外市場をつかむ、 海外展開を目指すなら自社の強みへの理解が必須

当社の製品は、その独自性と開発力、強固なブランド力、適切な価格設定による値ごろ感、そしてデザイン力が海外からも評価されています。また、継続的な海外展開を行うことで、その力をさらに強化してきました。海外展開を進める中で得られた最大のメリットは、グローバルな視点で市場を捉える力が身に付いたことです。この経験を通じて、事業を継続的に成長させていく自信が湧いてきました。これから海外展開を目指すなら、まず自社の得意分野や強みをしっかりと理解することが大切です。そして、信頼できる相談相手を持ち、可能な限りの取り組みを積極的に進めていく姿勢が求められます。

専門家のコメント

中国向け販路開拓が主な支援テーマでした。販売店を起用、中国でのポップアップ・ショップ開催と販売店との毎月のオンライン会議が弾みとなりました。現在中国向けに複数のチャンネルができましたが、中国だけでなく、同時にグローバルな視点で北米他の市場も分析し取り組んできました。「Time is not on our side」、同社に先手必勝で対応いただけたことも成功要因の一つです。

株式会社庭建

設立年 1980年 社員数 48名 資本金 2,000万円

品目・事業概要 日本庭園の設計・施工、総合エクステリア（造園・外柵・土木）

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) タイ 所在地 長崎県佐世保市

代表取締役
田雑 豪裕氏

活用したサービス・取り組み

- ①専門家による伴走支援を活用 ②専門家によるスポット支援を活用
⑤ジェトロ事業を活用

ジェトロの中小企業海外展開支援現地プラットフォーム事業を活用し、タイの現地コーディネーターから得た貴重な情報は、当社の海外戦略の策定に大きく寄与しました。法制度や規制の実情を理解することで、当初のアプローチを見直す必要性を痛感。ジェトロや専門家との支援面談、他の事業利用を通じて、海外展開のハードルを認識し、戦略や仮説の見通しが可能になりました。特に、日本庭園をいかに魅力的に提示するかという課題に対し、効果的なアドバイスを受けることができました。解決すべき課題は数多く存在しますが、戦略策定の支援や具体的な支援サービスの提案を受けることで、着実に道を切り開いています。

ジェトロとの連携により現地を深く理解することで、海外展開戦略が加速

日本庭園の魅力の世界に広める挑戦、文化と技術の価値を世界へ

まずジェトロの専門家とのスポット面談を経て海外展開戦略を具体化したうえで、ハンズオン支援を申し込みました。国内での日本庭園への需要が低迷する中、日本庭園文化が浸透していない海外では創業以来の実績と技術力が強みになると考え資材調達の容易さや高い経済成長率を理由にタイを展開先として選択。しかし、海外での日本庭園マーケットの欠如は大きな課題でした。そこで、日本庭園に携わる企業を巻き込みながら庭園文化を輸出すべく、試行錯誤を重ねています。今の最大の課題は、現地での施工が困難なため、信頼できるパートナー企業を探すことです。日本庭園の海外展開は、既存のマーケットがなく難しい道のりですが、まさにその挑戦が魅力です。

海外にはない独自の文化と技術力で、グローバル展開のチャンスをつかむ

海外での事業展開は未知の市場に挑む難しさがありますが、それだけに可能性を秘めています。当社の強みは、海外にはない独自の日本庭園文化と技術力です。タイ市場での成功を足掛かりに、日本庭園の魅力を世界に広め、インバウンドを活用したビジネスモデルで、海外の人々に日本の美を体験してもらい、その魅力を自国に持ち帰ってもらう戦略を描いています。当社は、単に庭園を造るだけでなく、メンテナンスを含めた長期的な文化の浸透を目指しています。これから海外展開を目指すなら、初めに仮説や筋道をしっかり立て、固定概念にとらわれずに挑戦することが大切です。支援を受け、継続的な努力を重ねることで、新たな可能性が広がるでしょう。

専門家のコメント

専門家によるハンズオン支援を通じ、高速PDCAで事業をブラッシュアップ。同社の行動力と探求心が海外展開の実現につながっています。海外のユーザー視点で「日本庭園の役割」を深掘りし、新しいビジネスモデルを構築。日本の文化と庭園技術を組み合わせ、労働型からライセンスモデルへと革新的な方向へシフトし海外進出の目標が手の届く距離に近づいています。



①実際に手掛けた日本庭園
②チェンマイ大学でのプレゼンテーションのようす



フラッグス株式会社

設立年 2013年 社員数 10名 資本金 500万円

品目・事業概要 アドレット®（消臭抗菌抗ウイルス効果があり、マナー啓発を目的としたトイレのふたの裏用シール）の販売

コンソーシアム事業支援実績 2021年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) インドネシア 所在地 熊本県熊本市

海外事業担当

内田 公大氏

フタを閉めて
流しましょう



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ⑥ 海外展開に際しての商品開発
- ⑪ SDGs に貢献する事例

インドネシア市場への進出を検討する中、専門家の人脈を活用し、日系企業をターゲットとする戦略を策定しました。特に、トイレのふたを閉める文化が根付いている日系企業のオフィスは、営業の初動として適しているとのアドバイスを受けました。さらに、現地の文化や言語に合わせたインドネシア語デザインの商品も開発。インドネシアでの販売認可取得は、多くの書類や手続きが必要です。専門家の詳細な解説とサポートの下、半年以上の時間を要しましたが、専門家との結束力を保ちながら認可取得を果たすことができました。

日系企業をターゲットに、インドネシアでの販売認可を取得

輸出認可の壁、ジャカルタのクリニックとのつながりで新たな道

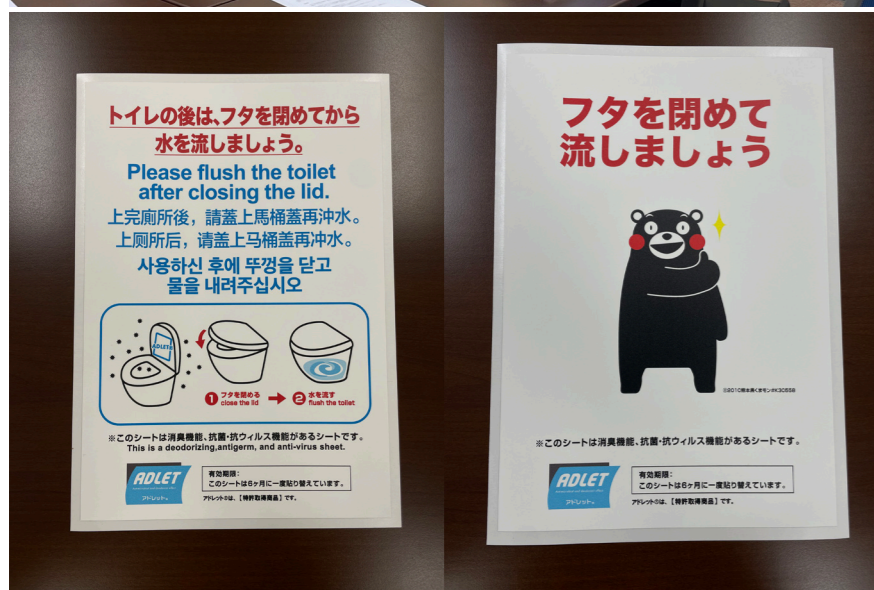
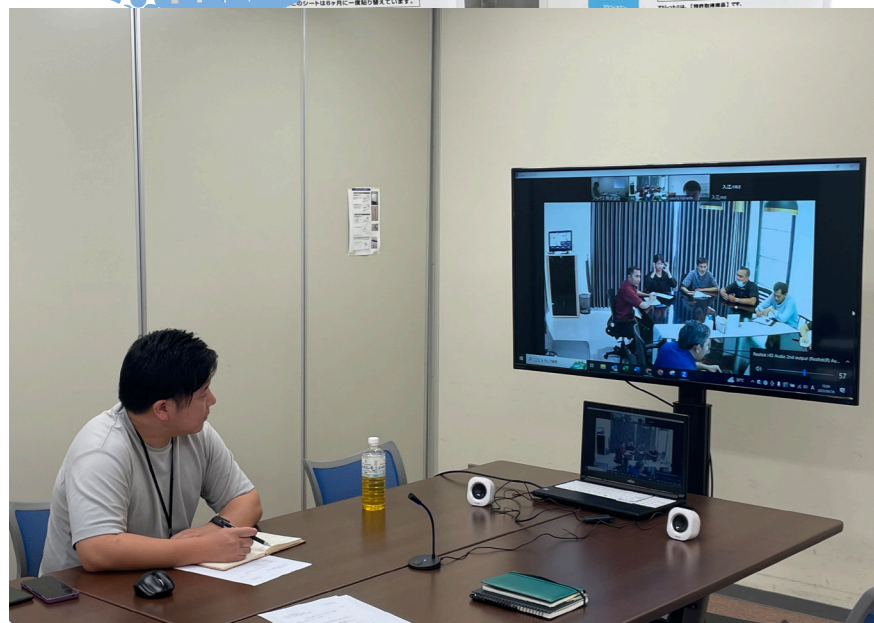
当初は米国への輸出を検討していましたが、認可の問題で難しさを感じました。その後、専門家のネットワークにより、インドネシア・ジャカルタの日本人向け開業医とつながりが生まれました。国内では代理店を通じての販売が主流でしたが、海外での継続的な案件の確保は難しかったため、フラッグスとして直接輸出に挑戦することを決意しました。認可取得の過程では、日本とは異なる書類要件や手続きに直面。提出した書類がどのようなものであるか、日本国内における書類の有効性をインドネシア側に粘り強く説明し、認可取得を目指しました。

独自商品で海外評価上昇、SDGs への寄与と言語の壁を経験

自社製品が海外で高評価を受ける要因は、商品力と類似品が市場にない独自性です。特に、消臭効果が体感しやすい点が評価され、オフィスのトイレなどでの使用は、企業が清潔にこだわっていることをアピールする手段として期待されています。また、「安全な水とトイレを世界中に」というSDGsへの貢献がメリットとして期待されています。海外展開の課題は、言語の壁でした。オンラインのコミュニケーションでも、文化や言語の違いを理解し、相手国のニーズに合わせた商品提供が必要です。これから海外展開を目指す企業には、相手国の文化やニーズを深く理解することをおすすめします。

専門家のコメント

インドネシア輸出に際して、医療ルートからの参入を優先されたい同社のご意向をもとに、在留邦人に広く支持されている老舗の日系クリニックをまず足掛かりとしました。同クリニックのご理解を得て傘下の医療機器の卸売会社を代理店とし、時間はかかりましたが、同国保健省での商品登録、販売許可を入手し、現在は病院や薬局ルートの開拓に加えて、オフィス・レストランルートも視野に営業活動を開始しています。



① オンライン会議の様子

②③ 自社製品「アドレット®」



有限会社常德屋酒造場

創業年 1907年 社員数 2名 資本金 500万円

品目・事業概要 本格焼酎・リキュールの醸造および販売

コンソーシアム事業支援実績 2020年度～2022年度

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 欧州(フランス、オランダほか)

所在地 大分県宇佐市

代表取締役社長
中園 誠氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ⑤ ジェトロ事業を活用
- ⑥ 海外展開に際しての商品開発
- ⑧ 経済連携協定(EPA等)を利用

ジェトロの専門家から商談資料や外国向けホームページ作成に関する指導、欧州のバイヤーへの売り込みなどについてのアドバイスも受けながら準備を進め、2021年9月、ジェトロの食品オンライン商談会に参加しました。その後もジェトロの中小企業海外展開現地支援プラットフォームなどでさらに情報や売り込み先を深掘りし、2022年5月にはフランス企業から焼酎を受注、自主的な海外展開として初の商談成約となりました。欧州向けEPAの活用にもジェトロへ相談し、自社で海外展開を行う体制ができました。専門家からは、今できることの少し先を指導してもらい、無理なく進むべき方向を教えてもらえたと感じています。

地元産原材料にこだわった焼酎造りの価値を 専門家の支援で欧州に広めていく

自社の強みを丁寧に紹介し、
飲酒文化の壁を越える

海外展開の基盤を作ろうと思っていた折、2020年のジェトロ大分の商談会に誘われたことをきっかけに、ハンズオン事業へ申し込みました。欧州のバイヤーを対象に試飲会や酒蔵見学を実施するなど、営業努力を重ねて注文を増やしています。日本と海外では飲酒文化が異なり、特に欧州ではアルコール度数が25度前後の焼酎は、蒸留酒としては度数が低いとされます。焼酎の原酒や、通常の焼酎を水割りにした「前割り」、焼酎そのものを飲む文化がない外国の方にもなじみやすい焼酎ベースの果実系リキュールなど、当社の特徴でもある幅広い商品構成から多様なニーズに応じ、丁寧にバイヤーへ紹介することで、他の酒蔵との差別化を図りました。

伴走してくれた
専門家との出会いが財産に

専門家から海外のコンペティションへの参加を勧められ出品したところプラチナ賞を受賞、バイヤーの信頼を得ることにつながりました。また欧州は特に地元産原材料に高い価値を見出す文化があります。当社は地元産原材料にこだわった焼酎造りを続けてきており、その点も評価してもらっています。日本は人口減少に加え、若年層の焼酎離れ、コロナ禍による売り上げの急減など厳しい状況ですが、海外販路があることが励みになりました。従業員にとっても自分たちの作った焼酎が海外に届くことはモチベーションにつながります。海外への挑戦にはハードルもありますが、伴走してくれた経験豊富な専門家に出会えたことは財産です。

専門家のコメント

同社は、国税庁酒類鑑評会で長年優等賞を受賞し続けている焼酎酒蔵。元々輸出経験や商談経験がほぼなく、海外輸出への取り組みについて自信がなかったが、商談プレゼン資料の作成、商談中の対応、船積書類の作成などをアドバイスすることで、支援終了時には、自信を持って自走することができるようになり、フランス、オランダ、オーストリア、台湾など輸出国を増やしました。今後さらなる販路拡大が期待できます。



① 大分県産のゆずとかぼすを使用した爽やかな喉越しのリキュール
②③ 焙煎した県内産麦(中央)を樽で熟成する。麦の旨味と香ばしい香りが楽しめる麦焼酎に仕上がる



日東フローリング株式会社 / 株式会社日東

創業年 1951年 社員数 70名 資本金 3,000万円

日東フローリング株式会社は、株式会社日東（建築用材の製材業）の商品販売を一貫して行う営業部門が分社化し2008年に設立。

品目・事業概要 宮崎県産のヒノキ・スギを使用した国産材フローリング・壁板および木製小物（ウッドスピーカー・まな板・箸づくりキットなど）の製造販売

コンソーシアム事業支援実績 2022年～現在

進出国・地域(ジェットロ事業で支援した国・地域) 台湾 所在地 宮崎県都城市



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ③ オンライン商談、SNS 発信等を活用

当社は1951年に建築用材製材業として創業しました。その後「桧フローリング」の量産に成功、9期連続で「桧床板、壁板生産量日本一」の称号を獲得。2008年には日東フローリング株式会社を設立し、革新的な「エアー・ウォッシュ・フローリング」を開発・発売しました。そして、2021年にジェットロ支援事業のオンライン台湾商談会に参加。台湾の建設業4社との商談の中で、1社との専売契約を締結しました。専門家の丁寧な指導の下、契約内容やリスクマネジメント、商品選定から出荷までの一連の流れを学びました。契約書の作成にも特に注力し、リスクを最小限に抑えるための徹底したサポートを受けました。

ジェットロのサポートで台湾市場への輸出を拡大

日本の住宅市場低迷で輸出を模索、ジェットロ商談会で台湾進出を実現

日本国内の住宅市場の需要低下を受け、2年前に社長に就任した際から輸出の可能性を探求し始めました。具体的な輸出先は未定でしたが、宮崎県木連の紹介でジェットロの商談会に参加。通訳のサポートもあり、国内のオンライン商談と同様の環境で商談を進めることができました。その後弊社に商談会で興味を持ってくれた台湾企業に実際にサンプルとカタログを持参し商品説明、その後オンライン商談を経て商談成立に繋がりました。言葉の壁は通訳を通じて解決し、施工方法の違いは図面を用いて詳しく説明。湿度の問題は施工方法でカバーし、サンプル送付の遅延にはEMSなどの輸送期間の短い方法を採用する等、様々な課題への対策を試行錯誤しました。

台湾での成功は「日本製」と「レスポンス」が鍵、海外進出するならジェットロの活用がおすすめ

自社製品が海外で評価されている要因は、日本製であること、国産のひのきと光触媒技術の組み合わせ、そして長年の加工技術の蓄積です。私たちは台湾輸出を最優先に進め、迅速な対応を心掛けました。それが信用を勝ち取る大きな要因になったと思います。海外展開のメリットとして、国内市場の低迷を補完すること、リスクマネジメントや書類作成等の新しい学びが得られること、そして無限に広がる海外マーケットの可能性、自社製品の強みや弱みなどの違った見方が得られることが挙げられます。アジア圏内の国々が日本製品を高く評価しているため、ジェットロのオンライン商談会への参加をおすすめします。商談では、迅速なレスポンスが鍵となります。

専門家のコメント

同社は支援開始時にすでにジェットロの商談会に参加され、台湾の代理店候補との商談が進んでおりましたので、まずは貿易実務の基礎についての講習を行い、リスクを最小限に抑えるための販売店契約書の作成から支援しました。東社長は行動力に優れ、海外展開に対してもジェットロをはじめさまざまな支援機関を活用しながら果敢に挑戦されています。この東社長の行動力が台湾への輸出の道を切り開いたのだと思います。

代表取締役
東宗一郎氏



創業期 昭和二十八年一月



- 1 1951年設立当時の写真
- 2 「抗ウイルス×抗菌×消臭×VOC分解」で室内問題を解決
- 3 丸太製材から加工・塗装まで、一貫生産が日東のこだわり



若潮酒造株式会社

設立年 1968年 社員数 35名 資本金 4,800万円

品目・事業概要 本格焼酎、スピリッツ、リキュールの製造販売

コンソーシアム事業支援実績 2020年度～現在

進出国・地域(ジェトロ事業で支援した国・地域) 北米、香港、台湾、韓国、フランス

所在地 鹿児島県志布志市

経営戦略室 室長
上村 曜介氏



活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ④ 他機関の事業・補助金を活用
- ⑤ ジェトロ事業を活用
- ⑪ SDGs に貢献する事例

当社は、海外戦略策定の支援を受け、実践的な取り組みを進めています。専門家の駐在経験を活かした情報提供や、具体的な商談アドバイスを受け、特に北米やアジアへの輸出計画を実行しています。海外出張に際しても、専門家から現地動向や一般経済事情等きめ細やかな助言を受け、出張時に役立てることができました。また、ジェトロの「Japan Street」に掲載し、欧州バイヤーとの商談のきっかけを得ました。SNS やオリジナル動画を活用して、当社のストーリーや商品の魅力を伝えることにも成功。新商品「f spirits」は、規格外の地元野菜や果物を活用し、SDGs への貢献も果たしています。

地元資源活用の商品と海外戦略で、新市場を開拓

焼酎の国内ブームの中、海外市場での新たな可能性を追求

2005年、国内での焼酎ブームの中、将来の市場縮小を予見し、現社長の夢を叶えるべく本格焼酎の輸出を開始。初めは現地の知人や鹿児島県人会の人脈を活用し、台湾や東南アジアに焦点を当てて出荷を進め、次第に中国や北米へと販路を広げていきました。しかし、現地の文化や習慣に合わせた商品開発の必要性を感じ、2018年に焼酎をベースとしたジンの開発を開始しました。2020年には、ジェトロのハンズオン支援や国税庁の補助金を活用し、商品の更なる開発と出荷を進めることに。補助金や専門家のサポートを得て行ったこれらの取り組みを通じて、海外向けの商品を開発できたことに加え、販路の拡大を図ることができました。

伝統技法のジンで海外展開、支援活用が鍵

当社が開発したジンは、焼酎の伝統的な木樽蒸留器を使用することで、香り高く独特の味わいを持つという特徴が評価されています。特に北米での輸出においては、現地のパートナーと共同開発したジンを今年度出荷予定です。近年、輸出の割合が増加し、国内外のコンペティションでの受賞を通じて、ブランドの認知度向上に成功しています。これは国内の売り上げ増加にも寄与しており、社員のモチベーションも向上しています。海外展開を目指す企業には、さまざまな支援や研修、補助金の活用をおすすめします。また、すぐに結果が出るわけではありませんが、商談や出張を通じて得た現地の情報や経験は、長期的な業績向上や業界の発展につながります。

専門家のコメント

コロナ禍の中、同社は単独で海外視察に行かれましたが、事前に現地動向・経済事情等についてブリーフィングを行いました。開発ストーリーや商品の魅力をいかに相手に伝えるか、ブランディング面も含めて支援しました。国内外のコンペで受賞されたことも認知度を上げる要因になったかと思います。海外視察を躊躇する企業が多い中で果敢に渡航されたチャレンジ精神も成功への鍵だと思います。



Read Japan Street Newsletter in English >

* Followed by Japanese translation

- 1 開発したジンは、焼酎の伝統的な木樽蒸留器を使用することで、香り高く独特の味わいを持つ
- 2 ジェトロ招待バイヤー専用オンラインカタログサイト「Japan Street」にも掲載



有限会社ジャッキーステーキハウス

創業年 1953年 社員数 40名 資本金 900万円

品目・事業概要 飲食事業（ステーキハウスの経営）、
外販事業（同社オリジナルの商品を国内外に販売）

コンソーシアム事業支援実績 2020年～現在

進出国・地域（ジェトロ事業で支援した国・地域） ベトナム、カンボジア、香港、シンガポール 所在地 沖縄県那覇市

取締役
長田 就高氏



1 店舗外観
2 3 4 国内外で販売している自社オリジナル商品

活用したサービス・取り組み

- ① 専門家による伴走支援を活用
- ② オンライン商談、SNS 発信等を活用
- ③ 他機関の事業・補助金を活用
- ④ ジェトロ事業を活用

当社はオンライン商談や SNS を駆使し、ジェトロ沖縄の商談会や Japan Mall 事業に参加しています。また、国際化を促進するため、経済産業省の国際化促進インターンシップ事業を活用し、海外の学生を活用したマーケティング活動も行っています。専門家からは、各国で好まれる味など商品開発のための貴重なアドバイスを受け、香港、シンガポールなど新しい市場への輸出につながりました。また、ベトナムの「Foodexpo」出展に際しては、海外バイヤーとの橋渡しや、英文資料の作成支援も受けており、国際ビジネス展開における課題を乗り越えるための大きな助けとなっています。

沖縄から国際ビジネスを拡大、 オンラインで世界市場へ挑戦中

自社の工夫とジェトロの支援で、 海外展開の課題に対応

当社の海外展開は、私自身のグローバルな仕事経験と、沖縄の国際化の可能性を感じたことを契機に始まりました。コロナ禍での海外展開は挑戦でしたが、海外事業を新たな柱とするべく新商品の開発も積極的に行っています。海外展開においては、価格設定が大きな課題です。日本からの輸出ではコストがかさみ、現地バイヤーと価格で折り合いがつかないことも。これに対し、容量の小さい商品を開発し単価を抑える工夫をする予定です。また、メールのレスポンスの遅さには、ベトナム版メッセージアプリを使うことで対応。やはり一度対面しないと話が進まないこともあり、今後はジェトロの海外プラットフォーム事業も利用し商談を進めたいと思っています。

海外展開は社内の活性化と 専門家の支援が成功の鍵

当社の製品は、その味の良さで海外から高い評価を受けています。海外展開を進める中で、当社が得た最大のメリットは、常に挑戦する姿勢と社内の活性化です。ベトナム人社員が増え、彼らの熱意も私たちの原動力となり、海外展開を通じて沖縄とベトナムの更なる結びつきを深めていくことも目指しています。これから海外展開を目指す企業には、ジェトロなどの公的機関のサービスを利用することをおすすめします。専門家のアドバイスは、海外展開の道しるべとなり、方向性を見失いがちな時に大きな助けとなります。自社だけでなく、外部の意見を取り入れることで、より良い海外展開が可能になるでしょう。

専門家のコメント

同社はベトナム人従業員を雇用しており言語や商習慣の違いについては理解されていましたが、価格面で課題を抱えていました。支援2年目よりベトナム以外のアジアに目を向けたところ香港などから受注があり、売り込みたい地域と実際に売れる地域が異なることを経験しました。海外事業を進めながら適宜、軌道修正することの重要性を認識しています。現在は、商品力を強化して当初の目標であるベトナムに再挑戦をしています。

日本のEPA/FTA等締結状況

日本はこれまで、貿易や投資を促進するため、以下の国・地域とのEPA（Economic Partnership Agreement：経済連携協定）/FTA（Free Trade Agreement：自由貿易協定）等を交渉・締結・発効しています。

●発効済EPA等（すぐにご利用いただけます）：
（地域別・発効順）

▶アジア・大洋州：シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、ブルネイ、ASEAN（AJCEP）*、フィリピン、ベトナム、インド、オーストラリア、モンゴル、CPTPP、RCEP

▶北米・中南米：メキシコ、チリ、ペルー、米国

▶欧州：スイス、EU、英国

●署名済：TPP（協定未発効）

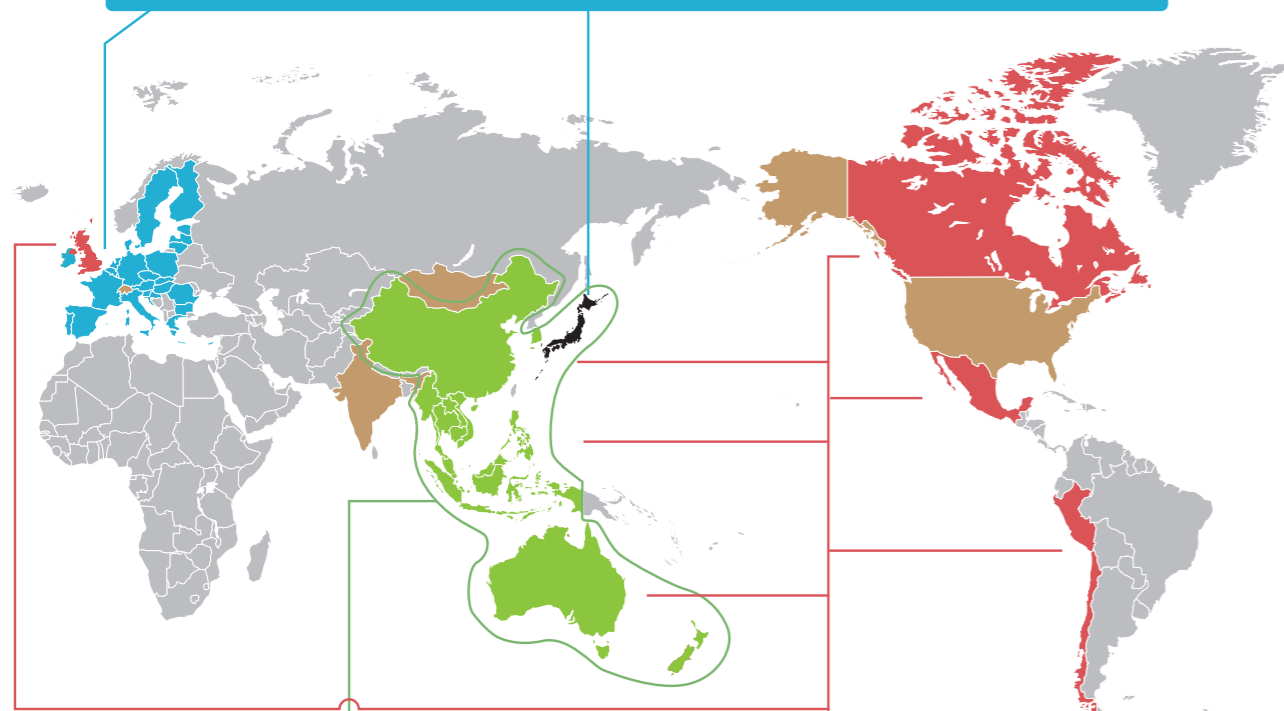
●交渉中：トルコ、コロンビア、日中韓、GCC（2024年交渉再開予定）（利用不可）

※各EPAご利用の際は、最新情報をご確認ください。

* ASEAN10カ国：ブルネイ、カンボジア、インドネシア、ラオス、マレーシア、ミャンマー、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム

日EU・EPA

日本、EU（27カ国）：ドイツ、フランス、イタリア、ベルギー、オランダ、ルクセンブルク、アイルランド、デンマーク、ギリシャ、スペイン、ポルトガル、オーストリア、スウェーデン、フィンランド、ポーランド、チェコ、ハンガリー、エストニア、ラトビア、リトアニア、マルタ、キプロス、スロバキア、スロベニア、ブルガリア、ルーマニア、クロアチア



RCEP

ASEAN10カ国、日本、中国、韓国、オーストラリア、ニュージーランドが参加。シンガポール、中国、日本、ブルネイ、カンボジア、ラオス、タイ、ベトナム、オーストラリア、ニュージーランド（以上寄託順）、韓国、マレーシア、インドネシア、フィリピンで発効済（以上発効順）。（2023年6月時点）

CPTPP

メキシコ、日本、シンガポール、ニュージーランド、カナダ、オーストラリア、ベトナム、ペルー、マレーシア、チリ、ブルネイで発効済（発効順）。英国で署名済。

多国間EPAに参加していない、日本との2国間EPA/FTA等発効済みの国

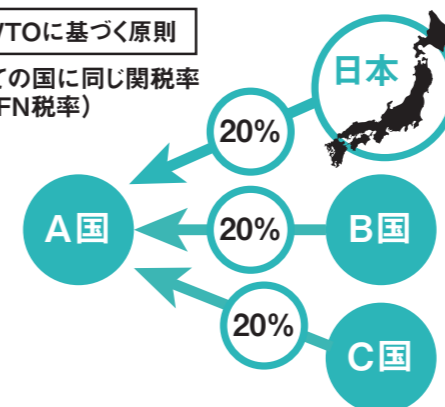
〔出所〕外務省資料（2023年7月時点）、ジェトロ資料をもとに作成

EPA/FTA等活用のメリット

輸出入の際にEPAを使うと、通常よりも低い関税率（EPA税率）が適用できます

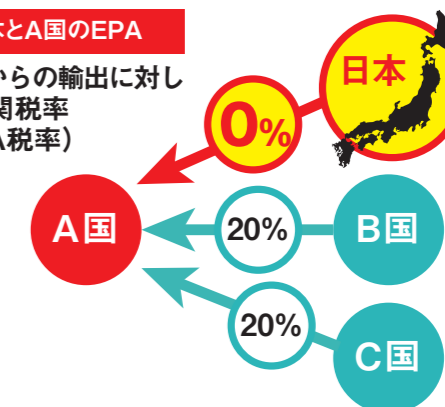
WTOに基づく原則

全ての国に同じ関税率（MFN税率）



日本とA国のEPA

日本からの輸出に対し低い関税率（EPA税率）



EPAを使い、現地市場における競争力強化に！

EPAを利用して日本からタイに1艘100万円の小型船舶を50台輸出したと仮定します。

① EPA を利用していない場合の関税	100（万円）× 50（台）× 関税率 10% = 500 万円
② EPA を利用した場合の関税	100（万円）× 50（台）× 関税率 0% = 0 万円

EPA を利用すると、500 万円の関税が免除されます！

その他の
メリット

一般的に関税の削減以外にも、

- ① サービス業を行う際の規制を緩和・撤廃する
- ② 投資環境の整備を行う
- ③ 知的財産の保護を強化すること

が盛り込まれており、様々なメリットが期待できます。

EPA/FTA等相談窓口

経済連携協定（EPA）、自由貿易協定（FTA）等活用などについてご相談いただけます。

🔍 <https://www.jetro.go.jp/services/advice/epa/>



オンラインでのお申し込み
24時間受付



お電話でのお申し込み
平日9時～12時/13時～17時
（祝祭日・年末年始を除く）
※相談は無料です。

原産地証明ナビ

🔍 <https://www.jetro.go.jp/theme/wto-fta/navi/>

EPA利用にあたって必要な書類を、簡単かつ効率的に作成できるツールです。

EPA 活用法・マニュアル

🔍 <https://www.jetro.go.jp/theme/wto-fta/epa/>

以下拠点には、EPA アドバイザーが常駐しています。

本部（東京） 初めてジェトロへお問い合わせの方 🍷 ・ お客様情報の登録がお済みでない方・登録状況が不明な方 Tel：03-3582-4943
お客様情報を登録済の方 Tel：03-3582-4935

大阪本部 Tel：06-4705-8606
ジェトロ北海道 Tel：011-261-7434

ジェトロ仙台 Tel：022-223-7484
ジェトロ広島 Tel：082-535-2511

ジェトロ香川 Tel：087-851-9407
ジェトロ福岡 Tel：092-471-5635

JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

お問い合わせ先

日本貿易振興機構 (ジェトロ)

海外展開支援部 中堅中小企業課

「新輸出大国コンソーシアム」事務局

〒107-6006

東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 6 階

Tel.03-3582-8333 受付時間：平日 9:00～17:00

または最寄りのジェトロ事務所まで

<https://www.jetro.go.jp/consortium/>



Copyright © 2023 JETRO. All right reserved.

2023 年 12 月発行