



株式会社 サムソン

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

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

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

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



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



海外との取引を見据え、海外営業部を香川から東京へ移転

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

進出する国や地域の情報収集にジェットロを活用

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

比較することで見えてくる自社の強みもっと広げていきたい

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



海外営業部 マネージャー
磯野 智貴 氏

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

専門家からのポイント



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