



工業品

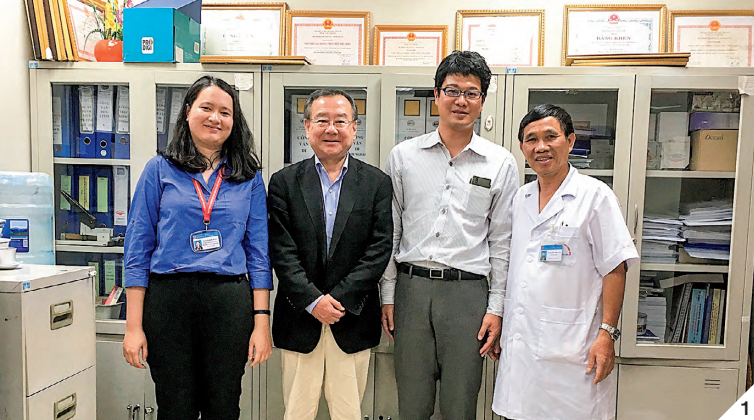
株式会社 大同工業所

血液冷蔵庫など輸血用血液保管機器などの製造販売を行う。アセアン諸国の医療技術向上により血液事業の整備ニーズが高まる中、ベトナム血液センターをエンドユーザーに見据え、ハノイとホーチミンで販売店契約を締結

展開国・地域 2009年 インドネシア、マレーシア、タイ
2018年 ベトナム、ミャンマー

企業情報 所在地: 大阪府大阪市 従業員数: 35名
設立: 1981年11月 URL: <http://www.daido-ind.co.jp>

事業内容 血液冷蔵庫、血小板とう恒温槽、医薬品輸送用蓄冷材などの
血液保管機器の製造販売



- 1 ベトナム国立血液学研究所ヴァン国際協力部長とともに
- 2 海外展開実績のあるNo.1商品 血液冷蔵庫(DRL-2BP)
- 3 ミャンマーでの商談



目指した夢を叶えたい。日本と世界でナンバーワン

私は幼いころから父の夢を聞かされてきました。その夢は、血液保管機器の製造販売メーカーとして、大阪で、日本で、そして世界でナンバーワンになるということです。私の祖父の時代は、大手メーカーの下請けとして長く生業を続けてきましたが、やはり下請けの悲哀をいつも感じていたと思います。一面、下請けの方が商売は楽かもしれませんが、いくら頑張ってもしょせんメーカーの都合で一瞬のうちに売り上げを失ってしまう不安と不満があったと感じています。自社が下請けから脱却し、自社ブランドの構築に転換すれば、努力に見合う恩恵が自社に返ってくるという積年の想いで、父はメーカーになりました。人々の生活に安全・安心を届けるという使命のもと、社会に役立つ最高の品質とメンテナンスを追い求める企業を目指してきました。その商品を世界に広げたいという父の夢を後継者である私に海外展開の責任者として託したという次第です。

自己流の取り組みから脱却のためのジェット口の知見

父の後継者として13年前に入社しましたが、前職は機械工学の専門としてグローバル企業に勤務していました。その経験もあり、弊社では海外展開の責任者として、自己流でしたが、まい進してきました。初めは、多くの資金を使わないように自身で英文ホームページを作成するところから始めました。次に、日本の血液センターへ研修に来られた海外の医師が弊社の製品を見て、問い合わせをしてきたことを契機として、そのネットワークなどを通じてインドネシア、マレーシア、タイ向けに商品開発を手掛けるまでに進展しました。しかし、各国の基準認証取得の投資コストを考えると、全く儲からなかったと反省しています。このような試行錯誤の中、苦境をブレイクスルーするために、2016年にジェット口「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援に申し込み、採択されました。自己流であったやり方に対して、経験豊富なジェット口の専門家から海外展開のセオリーを学び、ベトナムへの輸出網を構築しました。

「全て決めた後で」では通じない途上国とのビジネス

日本企業の気質としてビジネスを進める際は事前に全て事業計画を決めた上で、途上国に展開するという傾向があります。当初、自己流で始めた経験から、何週間も前からアポイントを取ってくれるという地場企業は皆無でした。ざっくりと「来月の何週は都合つきますか」という姿勢で始め、自社のリスクで海外出張し、現地で再度アポ取り直します。本番会議を待つために、数時間も現地訪問先で待機ということも何度かありました。しかし、この熱意は、必ず相手に伝わっていると感じています。このような活動から現地の商習慣に合わせる柔軟性が必要であることを学びました。あと一つは、私は父の後継者として海外展開に挑戦してきましたが、後継者に引き継ぐ立場になりました。後輩をどのように育成すべきか、いつも悩むところです。この時にジェット口の専門家の深い経験とノウハウは、弊社にとって貴重な資源となっています。



人々の生活に安全・安心を。
最高の品質とメンテナンスで
世界に挑戦しています

取締役
大桐 伸介 氏



専門家からのポイント

アジアの「医療輸血関連機器」市場では、欧米競合製品が輸入国での標準仕様と認定されるほどまでに浸透しており、新規参入が困難な状況にありました。大同工業所の成功は、標準化が未整備であったベトナム市場に的を絞ったこと、また現地血液関連学会への聴講参加により政府系血液センターとの人脈をつかめたことによると思います。事実、同センターの情報などから現地代理店候補が発掘され、まずハノイ、次いでホーチミンにも代理店を設置し、入札案件を含む現地営業を展開できる体制を構築されました。