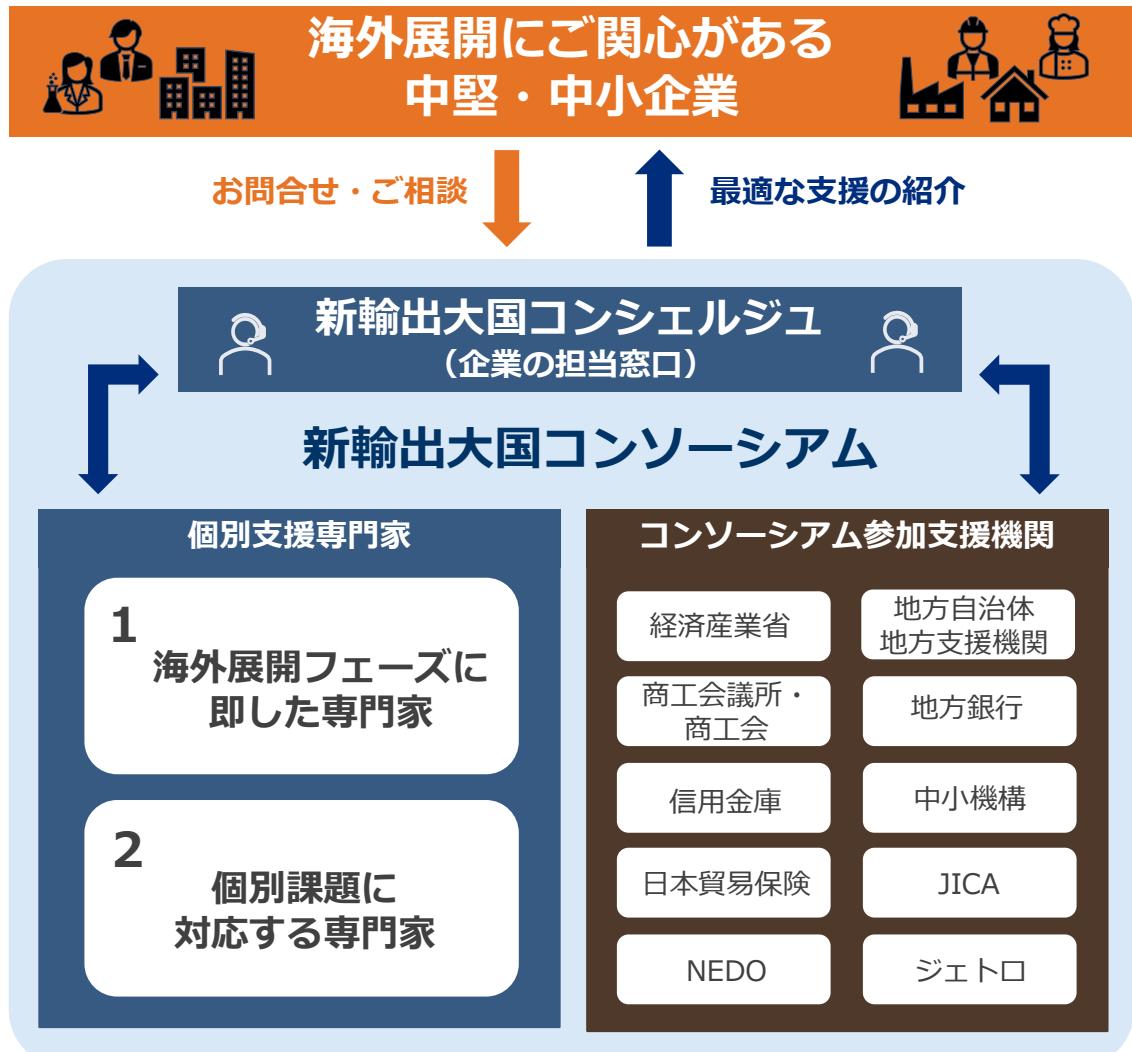


# 世界へ挑む地域の中小企業たち

新輸出大国コンソーシアム活用事例集



# 「新輸出大国コンソーシアム」とは



「新輸出大国コンソーシアム」とは、海外展開を図る中堅・中小企業に対して、**全国のあらゆる支援機関が幅広く結集し、各機関の専門性を活かした総合的な支援を行う枠組み**です。

全国に配置したジェトロの「新輸出大国コンシェルジュ」が企業の皆さまの窓口を担当し、ジェトロや支援機関によるサービスの中から、最適な内容をご案内します。

ジェトロは、コンソーシアムの事務局として取りまとめ機能を担うほか、専門家を活用した以下の個別支援サービスを提供しています。

## 1. 海外展開フェーズに即したハンズオン支援

…企業の海外展開について、海外ビジネスに精通した専門家が、計画立案から実行・実現までをワンストップでサポートする個別支援サービス

## 2. 個別課題に対応するスポット支援

…海外展開における実務で欠かせない各テーマについて、各国・地域事情や実務に精通した専門家、専門知識を有する専門家（弁護士/公認会計士/税理士等）などが支援するサービス

☞ ハンズオン支援、スポット支援および参加支援機関の詳細はこちら  
<https://www.jetro.go.jp/consortium/>

# 目次



農林水産物・食品



ファッション・繊維



デザイン



サービス



機械・機器



環境・エネルギー



ライフサイエンス

- |                                                |  |
|------------------------------------------------|--|
| 1 <a href="#">SOC株式会社 (北海道)</a>                |  |
| 2 <a href="#">株式会社サンライズエンジニアリング (青森)</a>       |  |
| 3 <a href="#">株式会社回進堂 (岩手)</a>                 |  |
| 4 <a href="#">株式会社サイバー・ソリューションズ (宮城)</a>       |  |
| 5 <a href="#">株式会社デラックスウエア (秋田)</a>            |  |
| 6 <a href="#">株式会社石木花 (山形)</a>                 |  |
| 7 <a href="#">株式会社大河内メリヤス (福島)</a>             |  |
| 8 <a href="#">株式会社小田原屋 (福島)</a>                |  |
| 9 <a href="#">株式会社染野屋 (茨城)</a>                 |  |
| 10 <a href="#">株式会社わかさま陶芸 (栃木)</a>             |  |
| 11 <a href="#">吉澤指物店 (群馬)</a>                  |  |
| 12 <a href="#">加栄レース株式会社 (群馬)</a>              |  |
| 13 <a href="#">株式会社池上金属印刷 (埼玉)</a>             |  |
| 14 <a href="#">G-R-E-X J a p a N 株式会社 (千葉)</a> |  |
| 15 <a href="#">エイトレント株式会社 (東京)</a>             |  |

- |                                          |  |
|------------------------------------------|--|
| 16 <a href="#">デンヨー株式会社 (東京)</a>         |  |
| 17 <a href="#">加藤花園 (神奈川)</a>            |  |
| 18 <a href="#">株式会社アドレック (新潟)</a>        |  |
| 19 <a href="#">かね七株式会社 (富山)</a>          |  |
| 20 <a href="#">株式会社徳野製作所 (石川)</a>        |  |
| 21 <a href="#">株式会社マーベリコーポレーション (福井)</a> |  |
| 22 <a href="#">小林メリヤス株式会社 (山梨)</a>       |  |
| 23 <a href="#">株式会社原田商店 (長野)</a>         |  |
| 24 <a href="#">株式会社丸安精機製作所 (長野)</a>      |  |
| 25 <a href="#">株式会社TNコーポレーション (岐阜)</a>   |  |
| 26 <a href="#">カメヤ食品株式会社 (静岡)</a>        |  |
| 27 <a href="#">株式会社近藤薬局 (静岡)</a>         |  |
| 28 <a href="#">株式会社陽だまりファーム (静岡)</a>     |  |
| 29 <a href="#">株式会社funbox (名古屋)</a>      |  |
| 30 <a href="#">株式会社南山園 (名古屋)</a>         |  |

- |                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| 31 <a href="#">ソラテック株式会社 (三重)</a>    |  |
| 32 <a href="#">株式会社銀工房 (滋賀)</a>      |  |
| 33 <a href="#">関西バテ化工株式会社 (大阪)</a>   |  |
| 34 <a href="#">浅香工業株式会社 (大阪)</a>     |  |
| 35 <a href="#">スモカ歯磨株式会社 (大阪)</a>    |  |
| 36 <a href="#">株式会社サイバーRC (京都)</a>   |  |
| 37 <a href="#">赤穂あらなみ塩株式会社 (神戸)</a>  |  |
| 38 <a href="#">ヤマヤ株式会社 (奈良)</a>      |  |
| 39 <a href="#">湯浅醤油有限会社 (和歌山)</a>    |  |
| 40 <a href="#">株式会社R0 (鳥取)</a>       |  |
| 41 <a href="#">株式会社なかたか (島根)</a>     |  |
| 42 <a href="#">株式会社ニッカリ (岡山)</a>     |  |
| 43 <a href="#">株式会社Asahicho (広島)</a> |  |
| 44 <a href="#">株式会社オカモト (山口)</a>     |  |
| 45 <a href="#">八千代麵業株式会社 (徳島)</a>    |  |

- |                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| 46 <a href="#">株式会社さぬきシセイ (香川)</a>  |  |
| 47 <a href="#">渡辺パイル織物株式会社 (愛媛)</a> |  |
| 48 <a href="#">株式会社カゴオ (高知)</a>     |  |
| 49 <a href="#">株式会社庄分酢 (福岡)</a>     |  |
| 50 <a href="#">株式会社しんこう (福岡)</a>    |  |
| 51 <a href="#">株式会社BBライン (福岡)</a>   |  |
| 52 <a href="#">株式会社香蘭社 (佐賀)</a>     |  |
| 53 <a href="#">株式会社みそ半 (長崎)</a>     |  |
| 54 <a href="#">合同会社鳥越商店 (熊本)</a>    |  |
| 55 <a href="#">株式会社大鐵 (大分)</a>      |  |
| 56 <a href="#">株式会社高千穂ムラたび (宮崎)</a> |  |
| 57 <a href="#">有限会社エール (鹿児島)</a>    |  |

## スタートはマレーシアを知ることから。文化習慣の違いを乗り越えて現地法人登記を完了

成長している国であるがゆえに変化が激しく、「説明書どおり」に行かないこともありましたが、ジェトロの専門家が持つ進出国に関する知見がとても役に立ちました。支援がなければここまで進んでいなかっただと思います。



現地法人立ち上げ時にオフィスで本社社長一行、現地スタッフと記念の1枚

### 取組内容

- ・ インターンとして働いていたマレーシア人学生に、実習の一環で海外進出計画書を作成してもらつたことをきっかけに同国を本格調査しました。マレーシアは経済成長が著しく、政府がIT教育に注力しており若くて有能な技術者が採用しやすいなど、他国と比較して条件が整っていることがわかり、進出に最適な国と判断してハンズオン支援に応募。2024年に駐在員事務所を設立、2025年7月に現地法人登記を完了しました。
- ・ 現地事情に精通したジェトロの専門家から、マレーシア独自の文化・風習の違いなど基本的な点から、法務・財務・人材・関係機関など、進出にあたって必要な専門的な内容まで、多岐にわたつて詳細な情報提供を受けることができました。また、進出にあたつての実地調査では、ジェトロの専門家に所管省庁、現地のIT企業の訪問にも尽力してもらったほか、現地出張に同行してもらい、現地会計事務所との打合せや銀行開設手続きも無事に実施することができました。
- ・ 現在はマレーシアでの法人登記が完了し、会社諸規則、人材採用など整備を進め、日本国内の既存案件（プロジェクト）のオフショア開発をマレーシアの法人で行つたり、現地企業の案件調査を開始しています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、高度活躍人材活躍推進事業、その他の支援

### 対象国・地域 / 商品

マレーシア / システム・ソフトウェア開発（現地法人設立）

## 「唯一無二」のアウトドアブランドをジェトロの支援で海外へ！

海外向けの販売については、主にAmazonなどECサイト経由でのBtoC販売が主流でしたが、ハンズオン支援をはじめとするジェトロの各種サービスを活用し、今回、初めてBtoB輸出に挑戦しました。当社の強みを活かして海外ビジネスに取組みたいと思います。



台湾の展示会にて、ハンズオン支援パートナーと。



台湾のキャンパーも唯一無二のキャンプギアに興味津々でした。



火ばさみ「剣トングチタン」のカラーバーション。  
小型フライパン「コメット」と専用焼き網「ひとり酒」。お手軽に炭火焼きが楽しめます。



円形窓の揺れる炎を楽しむ焚火台「OverDrive3」

### 取組内容

- 当社は元々、金型設計・制作事業を行う企業であり、高い金型加工技術を生かして製造するキャンプギア商品を展開しています。本格的な輸出を目指してハンズオン支援に応募し、ジェトロの専門家により販路開拓・貿易実務等、輸出に関する専門的な知識に関するアドバイスや指導を得て、海外展開に取組んできました。
- 初年度はドイツ市場の開拓に向け、現地のジェトロ事務所から「取引候補バイヤーリスト」を入手し、ジェトロの専門家とともに現地のアウトドア展示会を視察。ドイツの市場調査や現地企業との商談を実施しましたが、キャンプ文化や法制度の違いなどからなかなか成約には至りませんでした。そこで、今年度はアウトドアやソロキャンプ文化が定着している台湾をターゲット先に変更。キャンプ文化について親和性の高い台湾では、焚火台や剣トングなどの高い需要が見込めると判断しました。
- ジェトロの専門家から助言を得ながら、台湾の市場情報や輸出規制の確認、商品カタログ準備などをを行い、現地で開催された展示会へ出展しました。現地企業との商談も成立し、現在は輸出に向けて準備を進めています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援、Japan Street、中小企業海外ビジネス人材育成塾、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム。

### 対象国・地域 / 商品

台湾、ドイツ / アウトドア用品（焚火台・剣トング・フライパン等）

# 03 株式会社回進堂

岩手県奥州市 / 農林水産物・食品

設立年：1928年 社員数：71人 資本金：1,100万円  
事業内容：羊羹、ゼリー等の製造・販売  
<https://iwate-kaishindo.co.jp/>

## 「世界中に羊羹を」— 地道な活動を積み重ね、大きな目標の達成まで歩み続ける

支援を受ければ輸出が成功するわけではなく、輸出ビジネスを通して何を実現したいのかを明確に言語化し、ある程度長期間コミットし続けることが大切です。はっきりした目標があってこそ、パートナーと同じ方向を向いて挑戦し続けることができ、支援を受ける効果も高まると思います。



主力商品は食べきりサイズの「ひとくち羊羹」



米国展示会出展時の写真  
ブースでは取得済みのビーガン認証をアピール

### 取組内容

- 羊羹メーカー合同で実施した海外PRイベントへの参加を機に海外に関心を持つようになり、どの国・地域で需要があるのかを見極めるため、ジェトロへの相談を開始。ジェトロが提供する支援サービスを幅広く活用し、ジェトロの専門家やバイヤーとの接点を積極的に作って、進出手帳の市場性などを調査し、収集した情報をもとにターゲット国をフランスと米国に絞り込みました。
- ハンズオン支援を受けるにあたっては「日系市場だけでなく現地企業の市場に参入する」という明確な目標を掲げ、海外向けに既存のパッケージデザインの改良や味の開発、ビーガン認証を取得するなど、常に目標と達成に至る方法をアップデートしながら、販路開拓に挑みました。
- 欧米の菓子業界に精通したジェトロの専門家が持つ知見から得ることができた営業手法は全て実践。積極的に様々な見本市へ出展したほか、渡航した際には取引候補先全てに飛び込み営業を行うなど、地道な営業活動を行うことで、現地パートナーの獲得に至りました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔お試し面談〕、海外コーディネーター（農林水産・食品分野）、中小企業海外ビジネス人材育成塾）、Japan Street、展示会・商談会（FOOD TAIPEI, Summer Fancy Food Show, Sirha, ANUGA 他）

### 対象国・地域 / 商品

フランス、米国 / ビーガン認証取得済！様々な世代に愛される羊羹

# 04 株式会社サイバー・ソリューションズ

宮城県仙台市 / 機械・機器

設立年：1997年 社員数：20人 資本金：7,900万円  
事業内容：ネットワークセキュリティ製品の開発・製造・販売  
<https://www.cysol.co.jp>

## チーム全員がプロアクティブに課題を解決 入念な準備と挑戦の繰り返しで代理店契約を締結

ハンズオン支援を通して、会社全体がグローバルな視点で物事を意識するようになったと感じます。海外展開は、まさに「石の上にも三年」。  
課題の多い海外展開も、着実に取り組んでいくことで道は開けます。

### NetSkateKoban® Nano(V)



ネットワークを見える化し、サイバー攻撃から企業様を守ります！



海外展開に一丸となって取り組んだ関係者と専門家の皆さま

### 取組内容

- 海外では企業内のネットワーク不正接続リスクに対応する製品は普及しておらず、当社社長の出身地インドを足掛かりに、自社製品の海外展開を目指すことに。しかし、インドは法規制や認証等が複雑で理解が難しく、伴走支援していただいたジェトロの専門家や、現地の基準・認証に関する個別具体的な相談に対しアドバイスいただいたジェトロの基準・認証分野の専門家、ジェトロ仙台の助言をもとに、社内一丸となって取り組み、解決に至りました。
- 販路開拓においては、海外展開現地支援プラットフォームサービスを活用することで代理店の発掘に取り組んだほか、中小企業海外ビジネス人材育成塾へ参加し、効果的なプレゼン技術や商談ノウハウを習得しました。
- インド駐在経験と豊富な海外ビジネス経験を有するジェトロの専門家の支援を通じて、インドでの代理店の発掘や信頼関係の構築方法等、ビジネスのあらゆる局面で迅速かつ的確な助言をもらいながら、支援期間中に複数の代理店契約締結に至りました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔基準・認証〕、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、中小企業海外ビジネス人材育成塾、貿易投資相談

### 対象国・地域 / 商品

インド / ネットワークセキュリティ製品

# 05 株式会社デラックスウェア

秋田県大館市 / ファッション・織維

設立年：2005年 社員数：38人 資本金：1,000万円  
事業内容：衣料の企画・製造・卸売り及び小売り、ヴィンテージ雑貨の輸入・販売  
<https://www.deluxeware.jp/>

## 開発ストーリーや製造工程と技術を伝え「ヤレた」商品のブランド発信と販路開拓に成功

言葉や文化の異なる国のバイヤーに、自社製品の商品価値や特徴をわかりやすく伝えるのに苦労しました。  
ジェトロの専門家を含めたサポートチームの力があってこそ、成し得た輸出と考えています。



商品企画、裁断・縫製、品質管理・物流に加え、  
卸販売・小売り、WEB製作・販促業務まで、  
アパレル業に関わる全業務を社内完結する  
トータルプロデュースアパレルブランドである  
ことが強み



### 取組内容

- あえて1900年代初頭のヴィンテージミシンを用い、それを使いこなす熟練職人の技術が創り出す独特の「ヤレた表情」や、優れた耐久性が商品の魅力。国内事業が軌道に乗り経営基盤も強化されたため、販売事業のもう一つの柱として、海外展開への取り組みを開始しました。
- 販路開拓においては、商品の見た目や印象だけでなく、開発ストーリーや製造工程と技術を伝えること、一度に大口販売を行わず、ブランドの価値を認めたビジネスパートナーを発掘しつつ、徐々に商圏と取扱商品を広げることで永続的な成長を目指しました。また、この方針を自社の海外営業担当、ジェトロの専門家、ジェトロ秋田のチームで共有し、2022年にはタイ・ドイツ・オーストラリア、2023年には中国・台湾・韓国、2024年にはスペイン・オーストリアへの販路開拓に成功。現在は11か国への輸出に成功しています。
- 海外の展示商談会では、自社製品のブランド認知度の低さ、商品へのこだわりを言葉で表現することの難しさを痛感しました。その一方で、自社製品の商品力の高さをあらためて認識し、さらなる可能性を感じ取ることができた。今後はブランドの認知度向上に努め、同時に商圏を広めていきたいと思います。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔法務〕、海外ブリーフィングサービス、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、国際ビジネス法務相談セミナー〔秋田〕

### 対象国・地域 / 商品

ドイツ、タイ、中国 / ジーンズ、スウェットなどアメリカンカジュアルウェア

## 日本の豊かな自然を「ミニ盆栽」という新たなスタイルで海外に発信

盆栽の輸出についての情報収集に苦労しましたが、初めの一歩からジェトロの包括的な支援があったことで、目標に向けて着実に前進できています。実際に輸出に取り組むことで、自社の想いや価値観に共感してくださる方々と出会い、自分たちでは気づいていなかった新たな可能性に目を向けるきっかけとなりました。



栽培園地にて 代表の後藤氏



ポップアップショップでの様子

### 取組内容

- 国内の取引先を通じて海外バイヤーやインバウンド客が商品を見たことをきっかけに商品が認知され、多くの引き合いを受けましたが、海外展開の取り組み方がわからずジェトロに相談しました。
- 支援を受ける中で商談資料作成を進め、ジェトロの商談会に参加。まずはオリジナル盆栽鉢や盆栽用の鉢などをスウェーデン、フランス、英国へ輸出。盆栽については植物輸入規制が比較的柔軟なシンガポールや香港へ輸出したほか、現地パートナーによりポップアップショップの開催が実現しました。
- 盆栽の引き合いが強いEUをターゲットに設定するも、3年間もの栽培地検査が必要と分かり、栽培園地を新たに設置。検査は終了したものの、輸入後、現地でも農園での保管が必要とわかり、EUでの販売は翌年に持ち込むことに。その間に台湾から引き合いがあり、ジェトロの専門家からアドバイスを受けながら契約書類を作成し、代理店契約を締結。現地に栽培施設を新設して輸出する運びとなりました。2026年春に、現地でポップアップショップを開催予定です。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔法務〕、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、商談会〔デザイン产品・日用品海外バイヤー 招へい商談会（山形）〕

### 対象国・地域 / 商品

シンガポール、香港、台湾、EU / ミニ盆栽、陶器および枝切り鉢など盆栽関連製品

# 07 株式会社大河内メリヤス

福島県伊達市 / ファッション・繊維

設立年：1973年 社員数：36人 資本金：3,000万円  
事業内容：ニット製品製造販売  
<https://zen-knit.jp/>

## 新規ファクトリーブランド「ZEN」でファッション最先端の欧州市場に挑戦

自分は決してコミュニケーション力がないわけではありませんが、海外での対応にしり込みてしまいがちでした。  
パワフルなジェトロの専門家から「どん欲に行け」と背中を押され、いただいた刺激や学びを今後に活かしたいと思います！



「ZEN」単独初出展 2025.1 @伊フィレンツェ



立体的な編地が特徴の  
「ZEN」のアイコン

### 取組内容

- 当社は高い技術力を有し国内ハイブランドのOEMを長年手掛けています。今回、新規ファクトリーブランドを立ち上げるべく、世界のファッション界で流行の先端をいく欧州市場で評価を受けるため、2023年日本アパレル・ファッション産業協会（JAFIC）の協業ブースに2度出展しました。この経験を踏まえ、2024年度の「Pitti Uomo（伊フィレンツェ）」への単独出展に合わせて、ジェトロの専門家による伴走支援を活用しました。
- ジェトロの専門家からは、単独出展前の出展準備、展示会当日はブース内でのバイヤーへのアピールの仕方、そして帰国後のフォローなど順を追って手厚いサポートを受け、全体を通して海外ビジネスの基本理念度を学ぶことができた。
- 輸出実績は出始めているが、目標に届くよう、今後はジェトロの専門家にサポートを受けながら更なるブラッシュアップを図り、課題をクリアしていきたいと思います。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、貿易実務講座〔福島〕

### 対象国・地域 / 商品

イタリア、フランス / メンズニット製品

## 見えないものにこそ価値がある！レスポンスの速さでバイヤーからの信頼を勝ち得る

“商品こそすべて”。売れる商品をつくれば営業に行かなくても勝手に売れていくもの。当社は小売業も行っており、「売れるモノ」に対する理解が強みです。メーカーにとってマーケットインの視点は最も重要であると考えます。



Summer Fancy Food Show2024.6 @米 NY



輸出されLA小売店に陳列された商品

### 取組内容

- 2012年に販売開始した「食べるオリーブオイルシリーズ」は、10年をかけ国内で一定の売上規模に達したこと、また海外バイヤーからの感触に手ごたえもあったことから、海外にさらなる市場を求めて、2023年から海外展開を見据えた情報収集や、ジェトロ「貿易実務講座」の受講などの準備を重ね、ジェトロのハンズオン支援を受けることに。
- 支援一年目に参加した米国展示会には、現地のマーケットに精通するジェトロの専門家に同行してもらい、商談サポートをいただいたほか、ジェトロの専門家から多くの気づきを得ました。帰国後、2回目となるフランスの展示会にも同行してもらい、着実に成約が増え始めています。
- 先々代より受け継ぐモットーはスピード。米国バイヤーから「なぜあなたはこんなに早く回答てくれるの!?（だから信頼している）」とレスポンスの速さについて高い評価を受けました。これにより成約だけではなく新たな商品企画や、OEM生産の打診に繋がりました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔法務〕

### 対象国・地域 / 商品

米国 / 瓶詰調味料（食べるオリーブオイルシリーズ）

# 09 株式会社染野屋

茨城県取手市 / 農林水産物・食品

設立年：1862年 社員数：138人 資本金：3,300万円  
事業内容：豆腐等大豆製品の製造及び移動販売  
<https://www.somenoya.com/>

## 展示会×海外展開に向けた人材育成×商社連携で実現！大豆肉『SoMeat』で米国・欧州市場の扉を開く

初めての輸出への取組みであり、少ない人員と予算で輸出の実現・拡大ができているのはジェトロの様々な事業を活用できたおかげです。特にハンズオン支援を通じて、ハンズオン支援の専門家やジェトロ茨城の担当者から助言をいただき、効率的に事業を進めることができました。



展示会:Winter Fancy Food Show 2024  
(米国)



「SoMeat」が使用されたおにぎり



染野屋スペイン拠点

### 取組内容

- 当社は1862年に創業した老舗の豆腐屋。2021年に開発期間8年をかけた新商品、植物性代替肉「SoMeat（ソミート）」が完成し、同年、国内展示会に出展した際、輸出商社から引き合いを受けたことをきっかけに、輸出事業に着手しました。
- 輸出に取り組むにあたり、ジェトロの新規輸出1万者プロジェクトに登録しました。ジェトロの海外コーディネーター事業での市場調査や、中小企業海外ビジネス人材育成塾を通じた商談資料の作成を経て、輸出事業の準備を整え、ハンズオン支援を開始しました。
- 担当者の英語力を活かし、海外へ渡航し商談を積極的に実施。当初、日本との営業スタイルの違いから、上手く商談ができませんでしたが、ジェトロの専門家による海外出張への同行や商談同席を通して、担当者の商談スキルが向上していきました。
- 商品の特徴は、類似する多くの商品と異なり、炙り焼きや生姜焼き等の本格的な日本の味を調理不要で再現できること。米国でのおにぎりブームが相まって、おにぎりの具材などの総菜として輸出に成功しました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔海外展開戦略策定支援〕、中小企業海外ビジネス人材育成塾、国内商社マッチング、Japan Street、海外コーディネーター〔農林水産・食品分野〕、見本市〔Winter Fancy Food Show 2024等〕

### 対象国・地域 / 商品

米国、ドイツ / 大豆でつくる植物性代替肉「SoMeat（ソミート）」

## 伝統工芸品・益子焼の伝承のため、専門家とともに越境ECサイトを立ち上げ

日本は人口が減少していく中で、できるだけ早い段階で海外に目を向け、販路を築くことが重要です。ジェトロの支援を活用しながら、ぜひ一歩を踏み出してほしいと思います。



1つ1つ職人による手作業にて製造  
若林社長



シンプルでありながら温かみのある  
益子焼の急須kinari

### 取組内容

- 当社は、シンプルでありながら手づくりのぬくもりがこもる温かみにこだわった益子焼の窯元です。国内市場の縮小を背景に、「自分で売る力をつけなければならない」との思いから、海外販路の開拓に着手し、ジェトロのハンズオン支援を活用することに。
- 初期段階では、ジェトロの専門家との面談を通じて海外展開の基礎知識を習得しました。その後、ギフトショー出展やジェトロのJAPAN MALLやJAPAN STOREへの商品掲載など、販路拡大に向けた支援を受けました。
- ジェトロの専門家自身にEC販売の実務経験があり、商品のブランディングやSNSなどのプロモーションを深く理解していました。ハンズオン支援初年度で越境ECの立ち上げを完了させ、今後は商品ページのブラッシュアップや更なるプロモーションを行って、販売を広げていく予定です。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔海外展開戦略策定支援〕、Japan Street、JAPAN MALL、JAPAN STORE

### 対象国・地域 / 商品

米国、オーストラリア、中国 / 陶器（益子焼）

## 専門家の一言から意識改革。自分の感性を信じて0→1を創作する。

ハンズオン支援の専門家やジェトロ群馬の支援を通じて、展示会に参加して予定通りの行程をこなすだけでなく、事前にターゲットを定めて自らアプローチする（狩猟しに行く）ことが重要であると学びました。そして、自分の武器を見つけ、それを磨き続けることの重要性も学びました。



指物師・塗物師としてはもちろん、アーティスト肌の職人として空間もプロデュースする吉澤良一氏



漆プレート



竹マグ



パートナーからオーダーメイドの看板や折敷の製作依頼を受けたサンフランシスコのレストラン

### 取組内容

- 海外展開はハードルが高いものと思っていたが、ジェトロ群馬の「グローバルビジネス実践塾」や「TAKUMI NEXT」事業に参加し、ブランドを「誰に、どの様に伝えるか」を意識することが大切と認識しました。
- その後、ハンズオン支援に申込み、初回の面談でジェトロの専門家から言われた「海外で活躍するならば、先ず意識改革が必要。農耕民から狩猟民へとマインドを変えないと海外と商売は出来ない」という言葉でスイッチが入りました。
- ジェトロの専門家に、0→1をつくる自身（吉澤氏）の個性や創造性を深く理解いただき、3年後を見据えた支援を行っていただきました。ターゲットプランディングを行い、ターゲットをバイヤーからシェフやシェフと繋がりがある人（パートナー）に変更。また、専門家のアドバイスをきっかけに、「モノ（商品）を売るだけではなく、ヒト（自分自身）も売ること」を心掛けるようになりました。今後も自分の感性を活かしながらパートナーと共に0→1をつくっていきたいと思います。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔プランディング〕、グローバルビジネス実践塾 in 群馬、Japan Street、TAKUMI NEXT 2020, 2021, 2023、商談会〔米国酒バイヤー招へい in 群馬2023、2024〕等

### 対象国・地域 / 商品

米国、フランス、シンガポール / 漆プレート、竹マグ、もみ殻塗り箸、飾り箱、家具等

# 12 加栄レース株式会社

群馬県桐生市 / ファッション・織維

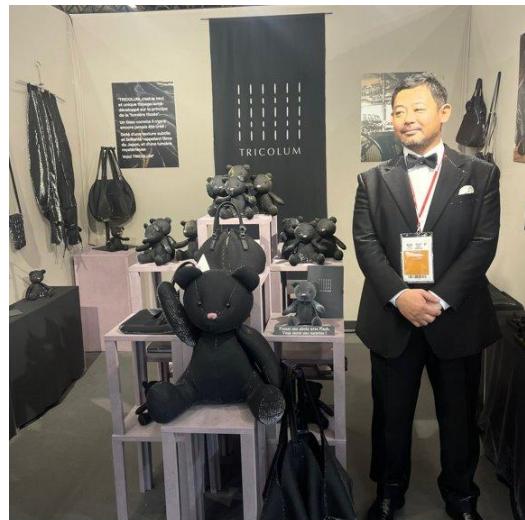
設立年：1978年 社員数：31人 資本金：1,000万円  
事業内容：インテリア製品、服地、リネン製造・販売  
<http://www.kaelace.com/>

## 専門家の支援を受けながら新商品の開発に取り組み、販路拡大を実現

大切なことは、「まずやってみること」。ひとりでは進めるスピードが遅く、考えにも限界があります。素直な心で耳を傾け、人から教えてもらうこと、人に頼ることも必要です。期間を決めて集中して取り込むことが成長（成功）への近道だと感じています。



見る角度によって輝き方が変化する、唯一無二のニット生地「TRICOLUM」



パリの展示会Maison&Objetで「TRICOLUM」を使用した商品を出展

### 取組内容

- ・ 欧州の世界的に有名な大手ラグジュアリーブランドから引き合いを受けたことをきっかけに、「自社には輸出できる強みがある」ことに気づき、ブランドを立ち上げ、本格的な海外展開に取り組むことを決意。
- ・ ハンズオン支援を受けると同時に、「中小企業海外ビジネス人材育成塾」へ参加し、見本市「メゾン・エ・オブジェ パリ」への出展、「バイヤー招へい型テキスタイル商談会」への参加など、会社の状況に応じて積極的かつ多角的にジェトロの様々なサービスを活用しました。
- ・ ジェトロの専門家による支援で、特に効果が大きかったのは次の3点です。まず、海外市場に対応した商品（素材）の開発、次に海外展開における織維業界特有の商習慣や流通に関する助言、そして、面談を通じてジェトロの専門家の言葉から数々のビジネスのヒントを得られたこと。これらが大きな学びとなり、当社の海外展開に対するモチベーション維持に繋がりました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、見本市〔メゾン・エ・オブジェ パリ〕、中小企業海外ビジネス人材育成塾、商談会〔バイヤー招へい型テキスタイル商談会、国内輸出商社商談会〕、グローバルビジネス実践塾〔群馬〕

### 対象国・地域 / 商品

フランス、イタリア / ラメニット生地 TRICOLUMブランド

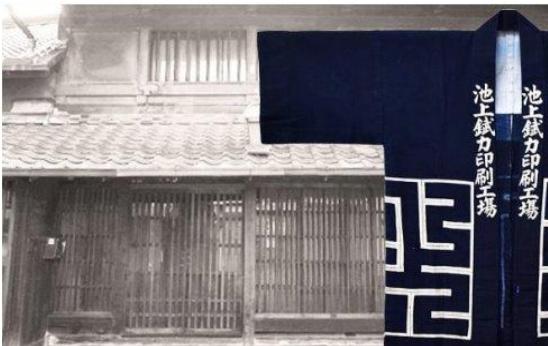
# 13 株式会社池上金属印刷

埼玉県八潮市 / デザイン

設立年：1939年 社員数：10人 資本金：1,000万円  
事業内容：鈴子缶・工業缶等金属板の印刷・塗装業  
<https://ikegami-sp.jp/>

## 輸出経験ゼロからのスタートで、タイの大手百貨店への販売を実現

海外への輸出が現実にできるのか不安でしたが、タイに一人で訪問し、現地在住のジェトロの専門家と一緒に、名刺と商品サンプルをもって企業に飛び込んだのが奏功しました。最終的には専門家やジェトロ埼玉の担当者の方々の支援のもとで良い代理店を見つけ、大手百貨店に商品納入でき、また注文もいただきました。



創業当時の事務所と、職人が着ていた法被モノづくりへの想いは当時から変わらない



お茶やお菓子を入れるために使われる鈴子缶  
色や柄、質感によって醸し出す雰囲気は様々



西陣織などの和柄を配したもの、花柄の可愛いらしいものなど、多様なラインナップを有する

### 取組内容

- 当社は鈴子缶の印刷業者で、鈴子缶用の金属板に印刷を施し、製缶を行う缶メーカーに納品しています。既存の缶メーカー向け受託加工事業からの脱却を目指し、独自デザインの自社商品を開発しました。国内需要の減少を見越し、全くの未経験ながら海外展開に取り組むことを決意し、ハンズオン支援に申し込みました。
- 「海外展開現地支援プラットフォーム」サービス等を活用し、タイの市場調査を実施。併せて、ハンズオン支援の専門家・ジェトロ埼玉の担当者による支援のもと、英文資料や、商品のサイズ、色、価格、素材などの詳細が記載されたラインシート、インボイスなど、海外商談に必要な資料を準備し、少しずつではありますが、海外展開に必要な準備を着実に行いました。
- 社長自ら現地に渡航し、複数の企業にアプローチ。ローカル企業の中から代理店候補先を発掘し、オンライン商談を複数回実施しました。途中、生産設備の故障で事業継続自体が危ぶまれましたが、輸出事業を継続したいという社長の強い思いから、解決策を講じて事業を継続。最終的には決定した代理店を通じて、大手百貨店への商品納入を実現しました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、貿易実務基礎セミナー

### 対象国・地域 / 商品

タイ / 鈴子缶

## 酒屋の三代目として、世界を相手に日本酒の魅力を伝え歩く

海外展開では、現地の空気を感じることが大切です。伴走支援してくれたジェトロの専門家は、頼れる相談役として心強い存在です。



香港で開催された「香港国際美酒展」会場で来場者に向けて、日本酒に関する講演を行う



ブラジル・サンパウロ市で開催された「ふるさといいもの展」で日本酒の説明を行う

### 取組内容

- 町の酒屋だからこそ、全国の酒蔵を熟知しているという強みを生かし、良質の日本酒を世界に広めるため、海外での販路開拓についてジェトロに相談しました。
- 支援を受ける中では、ジェトロの専門家がもつ海外ビジネス知見を最大限に活用しました。商談前の指南を活かし、郷土紹介を通じて日本酒の価値を伝達。文化や地域性を重視する、国内とは異なるビジネスの力点を意識した対応が、現地商談の円滑化に寄与しました。千葉県の風土や歴史を丁寧に紹介することで、商品の背景にあるストーリーがバイヤーの共感や興味を引いたことが、商談成功の導線となったと考えています。
- 国内外の展示会やジェトロ主催の商談会に積極的に参加。フットワークの軽さを活かし、ターゲット市場には自ら足を運んで、新規販路開拓に尽力しました。また、ジェトロの農林水産・食品分野海外コーディネーターとのオンライン面談を通じて最新情報を収集し、営業活動に反映。台湾や香港での成約を実現しました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔海外展開戦略策定支援〕、Japan Street、農林水産・食品分野：海外コーディネーター、展示会・商談会〔Food Taipei、ジェトロ食品輸出商談会 at 沖縄大交易会、ジェトロ食品輸出商談会 at SMTS〕、他の支援機関サービス〔SAKE-CONSO海外展示会・商談会〕

### 対象国・地域 / 商品

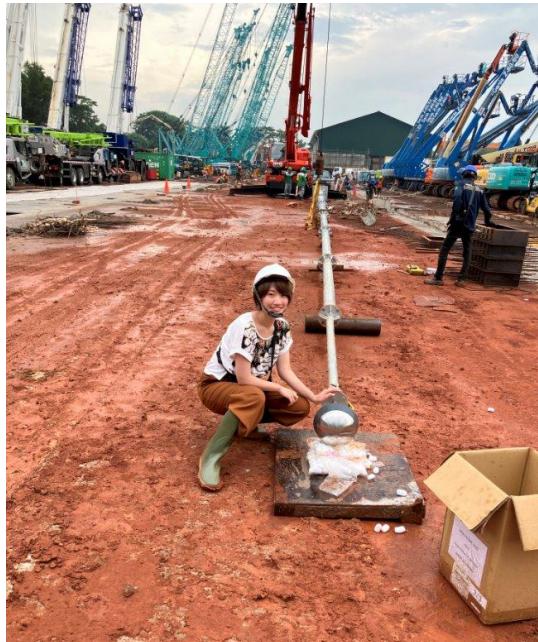
中国、香港、台湾、シンガポール、ブラジル / 日本酒、果実リキュール、飲料水

## お客様の財産を守る避雷針を、日本からアジア、そして世界へ。

私たちにとっては初めてのことばかりで、ジェトロの専門家が心の支えとなりました。同じ方向を同じ想いで突き進んでくれる専門家であったことが成功への鍵になったと感じています。またハンズオン支援は、入社して数年の社員でも海外展開に挑戦できる支援内容だと感じました。



同社取り扱い製品の一例



現地での避雷ドーム設置の様子



ジェトロジャカルタ事務所訪問

### 取組内容

- 2023年にジェトロのハンズオン支援に採択。「雷を呼び込まない避雷針＝避雷ドーム」が認知され始めた頃、インドネシアで大きな落雷事故のニュースを目にし、インドネシアでも販売できるのではないかと考え、初の避雷ドームの海外販路開拓に向けて、挑戦が始まりました。
- 2024年に初めての海外出張を経験。まずは「落雷対策」の需要を探る必要がありました。ジェトロジャカルタ事務所で法規制等の確認や、代理店候補、設置先候補へ複数営業し、結果として、インドネシアでの市場開拓を本格的に進めることになりました。
- 2025年には、4度の海外出張を経て、設置先顧客の開拓、代理店との契約締結、設置業者の発掘を行い、2025年2月に避雷ドーム3基を初受注しました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、海外ブリーフィングサービス、Japan Street、貿易投資相談、新規輸出1万者支援プログラム

### 対象国・地域 / 商品

インドネシア / 避雷ドーム（新型避雷針：落雷抑制型避雷針）

## 専門家とともにグローバルサウスの未開拓市場に挑戦し、新規販路開拓に成功

未開拓市場での販売代理店発掘は、大きなチャレンジでした。ジェトロと一緒に市場調査および代理店選定の取り組みを3年間実施し今年度4年目に契約締結に至りました。南米の販売増およびブランド向上に現在邁進しております。今後、次の10年は、南米に続きインド・アフリカへの挑戦を続けます。



会社ロゴ



チリの販売代理店とのMOU調印式



エンジン発電機・溶接機・コンプレッサ

製品写真

### 取組内容

- これまで未開拓であった南米市場の販路拡大のため海外展開に取り組むことを決定。市場調査、販売店候補発掘の初期の段階からジェトロに相談し、ハンズオン支援へ申込みを行い活動を開始。販売店候補調査、商慣習や語学の違い等と数々の困難を乗り越えながら活動を展開しました。
- 現地調査、商談活動を丁寧に進め、チリの販売店候補と2024年5月に試験販売の基本合意書(MOU)を締結。その後、試験販売用の製品受注につながりました。
- 日本での工場見学、企業訪問等を通じ、企業間の信頼関係強化に取り組んだ結果、2025年7月に販売店契約を締結。2025年6月にチリにショールームとしての販売店の新事務所開設。
- 今後は、ジェトロのインド・アフリカデスク、現地ブリーフィングサービス、2025年TICAD Business Expo & Conference (TBEC)での展示を通じ、インドおよびアフリカへの展開も進める。次の10年、2035年度目標として、売上1000億円、経常利益120億円、自己資本利益率(ROE)8%を目指します。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、海外ブリーフィングサービス（チリ事務所、ブエノスアイレス事務所）、Japan Linkage（Virtual Expo）

### 対象国・地域 / 商品

チリ、アルゼンチン、ペルー / エンジン発電機・溶接機・コンプレッサー

## お皿の上の芸術に彩りを。安全・安心の「美しい食用花」をアジアへ

自分たちだけでは何から手を付けてよいかわからない状態からのスタートでしたが、ジェトロの専門家によるアドバイスを活かして準備し、自ら商材の特長を現地で説明することで輸出実現の望みを叶えることができました。海外販路開拓に携わり初めてわかったことも多く、自社の強みを再認識することもできました。



家族で栽培する四季折々の花



国際輸送向けに梱包方法も工夫  
(発砲スチロール等による梱包)



タイの高級レストランのシェフも愛用



国内向けに展開する食用花

### 取組内容

- オランダで修業した経験を活かし、帰国後すぐに花園を設立しました。1981年の創業以来、無農薬にこだわり、業界の先駆けとして、既にオランダで普及している、食用花としても楽しめる多種多彩な花を栽培しています。
- タイ在住のジェトロの専門家と共に、ハイエンド向け飲食店・ホテルにターゲットを絞って、クオリティの高さと無農薬を強みに直接売込みを実施。単独ではコスト高で赤字となり輸出不可能という課題がありましたが、同じ冷蔵温度帯の水産品を扱う輸出商社と連携し、混載することで輸出を実現しました。輸送温度の記録を取るデータロガーも活用し、品質を保てるよう梱包方法にも工夫をこらしました。
- タイ国内にも食用花はありましたが、残留農薬特有の強い苦みがあり、主に飾りとして利用されていることが判明しました。「苦みの無い食用花」という差別化ポイントが明確化し、單なる「飾り」としてではなく、シェフの思い描く彩りと味に沿うことができる「新たな食材」として、更なる販路を拡大中。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、スポット支援〔海外展開戦略策定支援〕、海外バイヤーマッチング、Japan Street、農林水産・食品分野：海外コーディネーター

### 対象国・地域 / 商品

タイ、シンガポール / エディブルフラワー（食用花）

# 18 株式会社アドレック

新潟県加茂市 / 機械・機器

設立年：2010年 社員数：4人 資本金：300万円

事業内容：デジタルトルクレンチおよび関連ソフトウェアの開発と販売

<https://www.adrec-jp.com/>

## 継続的な販売体制を基盤に、高性能トルクレンチで東南アジアから世界市場へ挑戦！

初の海外展示会の出展準備には苦労しましたが、製品の紹介動画や資料が奏功し、海外の顧客や販売店候補との接点を多く獲得できました。ジェトロの専門家の支援を得て商談を重ね、販売店契約の締結を実現し、継続的な販売体制を整えています。



海外展示会の様子



海外展示会での商談



海外展示会での商談

### 取組内容

- 当社は海外からの引き合いに個別対応しながら製品を販売していましたが、継続的な販売には繋がらず、今後の展開に課題を抱える状況でした。そんな中でジェトロのハンズオン支援について知り、海外販路の開拓と継続的な販売体制の構築を目指して応募しました。
- 初の海外展示会に向けて、準備や販路選定のプロセスを学び、展示品選定やATAカルネ取得、現地フォワーダーとの調整に苦労したものの、専門家の支援を受けて2024年11月にタイの展示会「METALEX」に出展し、販売店候補と商談を重ね1社を選定しました。スポット支援を通じて法務分野の専門家から助言を受け、2025年5月にはジェトロの専門家に同行いただき、現地の販売店を訪問。契約内容を調整し、同年9月に販売店契約を締めました。
- 現在は販売店と共にアフターフォロー体制を整備し、販促活動を支援。タイでの成果を活かし、新たにベトナム市場の販路開拓にも挑戦しています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔法務〕、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、海外展示会〔METALEX2024ジャパンパビリオン〕

### 対象国・地域 / 商品

タイ、ベトナム / デジタルトルクレンチおよび関連ソフトウェア

## 専門家が背中を押し、チームワーク強化と展示会出展で海外販路を再構築

商品が海外で販売されていることは、営業的にも社員にとっても自信になります。現地で直接動くことで市場が見えてきました。ジェトロには海外展開のノウハウが詰まっていて、悩みを打ち明けると、解決のために動いてくれて心強いです。



米国Winter Fancy Food Show 出展の様子



顆粒だし



天然だしパック



FOOD TAIPEI出展時の商品展示

### 取組内容

- これまでには商社等を通じた間接取引での世界各国への輸出実績はありましたが、最終的な販売先を正確に把握していない状況が課題に。そこで、市場で大きく和食ブームが加速する米国と、担当者に留学経験があり縁の深い台湾をターゲット先に選定しました。特に台湾については直接輸出に挑戦し、直接的なマーケティングと販路把握・開拓を実施し、間接取引の課題を払しょくする試みをしています。
- ジェトロの専門家がもつネットワークを存分に生かし、対象国・地域における販路を開拓。「FOOD TAIPEI」「米国Winter Fancy Food Show」などの海外見本市への出展に際しては、ジェトロの専門家に同行してもらったことで、来場者への声かけなど、出展ブースでの立ち居振舞いを学ぶことができました。
- 出展時には煮干だしよりも昆布や鰹のだしに対する反応が良く、現地へ渡航したことでそのような嗜好の違い、文化の違いを認識でき、ターゲット先の市場戦略が明確になりました。2024年にグローバル事業部としての活動を開始し、輸出事業の再編成を行った際にも、ジェトロの専門家から叱咤激励を受けたことにより、社内メンバーの情報共有が活発となり、会社としての輸出に対する捉え方がより重要視されるようになったと実感しています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔基準・認証〕、中小企業海外ビジネス人材育成塾、食品輸出商談会、Japan Street、海外見本市〔FOOD TAIPEI, Winter Fancy Food Show〕

### 対象国・地域 / 商品

米国、台湾 / だし（顆粒だし、だしパック）

## 現地法人を設立しベトナム大手自動車メーカー、ビンファストへの納入に成功

弊社が海外に踏み出したことで、販路の拡大だけでなく、社員の視野が広がり、社内のモチベーションも向上しました。たとえ業界が閉鎖的であっても、挑戦せずに終わるより、自社の可能性を信じて一步を踏み出すことが大切です。これまで見えなかった新しい景色が必ず見えてきます。



展示会風景



製品写真

### CÔNG TY TNHH TOKUNO VIỆT NAM

TOKUNO VIỆT NAM là công ty con, nhà phân phối chính thức trực thuộc Nhà sản xuất xích băng tài TOKUNO Nhật Bản tại Việt Nam. Chúng tôi chuyên cung cấp các loại xích công nghiệp chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng trong các ngành công nghiệp khác nhau.

### 取組内容

- 2017年頃よりベトナムを有望市場と位置づけ、ブランド認知度の向上と販路開拓に取り組む中で、2023年に現地取引先とのやりとりの利便性向上と信頼関係強化を目的に、現地法人の設立を決断しました。
- 設立にあたっては、事務所の契約に始まり、登記手続き、売買契約書の作成、現地スタッフの育成、税務対応など多岐にわたる課題に直面。その都度、経験豊富な専門家から方針策定に関する助言から実務レベルの細かな指導まで幅広くきめ細かな支援を受け、必要に応じて法務、税務・会計分野の専門家によるスポット支援も活用し、ひとつひとつ課題を克服していきました。
- 徐々に取引先を拡大し、2024年にはベトナム大手自動車メーカー、ビンファストの目に留る。英国メーカーとの競争を制して受注に成功し、現在も継続的に取引を続けています。
- 今後5年以内にベトナム国内での生産体制構築を目指し、工場設立も視野に入れています。あわせて、インドネシアおよび台湾市場への参入に向けて、販路開拓を目指します。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔法務、税務・会計〕、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、貿易実務講座

### 対象国・地域 / 商品

ベトナム / ローラーチェーンおよびコンベヤチェーン

# 21 株式会社マーベルコーポレーション

福井県福井市

/ 環境、エネルギー

設立年：2011年 社員数：3人 資本金：900万円

事業内容：環境配慮型保存処理木製品の技術開発、及び、製造、販売。

<https://marvelwood.jp/>

## ハンズオン支援を通じて専門家の人脈を生かし、木材業者、大学関係者との信頼構築から、販路拡大を達成

海外展開はフェーズごとに課題・取り組むべき事項が変わりますが、都度、ジェトロの専門家の指導・人脈を活かしながら前に進むことが出来ました。経験者の声は参考になり、また「ジェトロの支援を受けている」という点は、台湾へ海外展開を進める上で強いお墨付きとなり、大きな後押しとなりました。



台湾で実施されたセミナーに於ける  
プレゼンの様子  
台湾で開催されたセミナーにて、小澤社長が  
台湾の関係者約100名に対してプレゼンを行  
う同社の商品「マーベルウッド」のPRに  
努めた



野外防腐試験 他社木材（2年後）



野外防腐試験 マーベルウッド（10年後）

※第三者機関での野外防腐試験の結果を比較した  
10年経過しても、マーベルウッド（右）は他社木材（2年後）と比べて劣化が少なく  
自然な木目調を維持した状態となっている

### 取組内容

- 台湾では、台湾の森林保護政策に基づき、木材の95%以上が輸入されているのが現状です。当社の環境配慮型保存処理木材（マーベルウッド）に商機を見出しましたが、海外事業展開については経験不足であったため、ジェトロのハンズオン支援に申請しました。
- 現地での展示会やセミナー開催が好評を得て、ジェトロの専門家が持つ幅広い人脈を活かしながら、自治体、政府、設計士、大学関係者、木材業者との信頼関係を構築でき、順調に新規受注を得ることが出来ました。
- 販売に関する現地知識の不足を補うため、法務や税務・会計分野の専門家からスポット支援を受け、都度解決を図る事が出来ました。また、現地の公共事業参入を目指し、台湾に現地法人を設立しました。
- 今後も更なる売上拡大を目指し、現地協業パートナーと共に、抽入機械設置を目指します。具体的にはコスト低減による売上拡大、製品の歩留まり向上を図ります。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔法務、税務・会計〕、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム〔企業リストアップ〕、その他の支援機関サービス〔INPIT〕〔日本台湾交流協会補助金事業〕

### 対象国・地域 / 商品

台湾 / 環境配慮型保存処理木材製品（マーベルウッド）

## 輸出の再挑戦に成功。専門家支援により社内のモチベーション向上に寄与

ジェトロの専門家による成約までの全体像を見据えた取り組みや、ステップ毎の具体的な支援と、ジェトロからの情報提供により、海外事業の再挑戦の不安を乗り越えて初回受注に至りました。海外展開の取り組みにより、従業員のモチベーションが高まるとともに、若手人材にも成長機会として心に響き、新規採用につながるなど、数字に表せない成果も現れています。



商品写真（肌着・アフガン）



タイ百貨店での展示

### 取組内容

- 国内市場縮小に伴い過去に海外展開に独自で取組みましたが、取引が継続できずに中断。継続的な海外事業を構築する為にジェトロへ相談し、再挑戦を開始しました。
- まずはジェトロの専門家の知見を得て、SWOT分析で提供価値を明確化。市場分析により、子供にお金をかける文化があり、オーガニック商品への関心が高く、市場成長が見込まれ、手が届きやすい地域に狙いを定めました。
- 企業方針・商品力・業界を十分理解した専門家の支援により、海外向けにブランドストーリーを策定しました。企業やジェトロ山梨、ハンズオン支援の専門家のネットワークを活かしリストアップした候補企業にアプローチし、地域向け商品の選定・輸出用価格の設定・サンプル提供を行うことで、成果を創出できました。
- 今後は対面商談でバイヤーとの信頼関係を強化するとともに、新規販路の開拓に取組みます。またこの成果をステップにして、更なる販路拡大を図ります。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外店内現地支援プラットフォーム〔情報提供、企業リストアップ〕

### 対象国・地域 / 商品

タイ、台湾 / ベビー・子供服（オーガニック素材、GOTS認証）

# 23 株式会社原田商店

長野県諏訪市 / 農林水産物・食品

設立年：1886年 社員数：4人 資本金：1,000万円

事業内容：かりん加工食品、りんご酢、国産はちみつ、ジャム等の食品卸・製造

<http://haradashouten.com/>

## 定期的なプロモーション販売の末、シンガポールの百貨店に商品の常設棚を獲得

とにかく現地へ渡航することが大切であると実感しました。自身の目で現地市場を見て雰囲気を体感し、「その国で自社製品を売るイメージができるか」、「その国で売りたいか」を納得できるまで現地に通うことで、あきらめずに今まで海外販路開拓を続けることができたと思います。



百貨店での販売活動



商品写真

### 取組内容

- 今後の国内市場縮小を見据え、新規販路開拓先として海外進出を決意し、ジェトロへの相談を通じて、ハンズオン支援に申し込みました。
- 初めてジェトロの専門家が同行した出張時に、現地市場調査の方法についてアドバイスを受け、日系店舗・ローカル店舗の調査を通じて、販売先ターゲットとなる小売店を明確化しました。
- 常設棚の獲得を目指し、ターゲットとなる小売店でプロモーション販売を複数回実施。PR販売を通じて現地消費者のニーズや購買意識の変化を把握し、ラベル表示変更や、ミニボトル商品開発に着手しました。
- 海外販路開拓を目指してから4年目で、シンガポールの伊勢丹、J-martに常設棚を獲得。「紫蘇とりんご酢」を主力商品として販売しています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援、中小企業海外ビジネス人材育成塾、Japan Street、農林水産・食品分野：海外コーディネーター

### 対象国・地域 / 商品

台湾、シンガポール、オーストラリア、フィリピン / かりん加工品、りんご酢、国産はちみつ、ジャム等

# 24 株式会社丸安精機製作所

長野県諏訪市／デザイン

設立年：2007年 社員数：9人 資本金：500万円

事業内容：金属・プラスチックの旋盤加工、マシニング加工、複合加工および試作

<https://maruyasu-seiki.co.jp/> <https://lauretts.jp/>

## 町工場から世界へ羽ばたく ~自社ブランド製品を米国へ~

海外展開のビジョン（スポット的な輸出で良いのか、または継続的な輸出を目指すのか）によってかかるコスト（時間・費用・労力）が変わってくるので、早い段階でそのビジョンを明確化して取り組むことが大切だと思います。

### Laurett's

自社ベンブランド名:Laurett's



チームメンバー



商品写真



展示会写真

#### 取組内容

- 自動車やオーディオの外観部品の市場調査のためジェトロ諏訪に相談しました。「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を活用し、市場調査を実施。その後、ジェトロと相談を重ねる中で、自社ブランドLaurett's（ベンブランド）の輸出に挑戦することを決め、ハンズオン支援に申し込みました。
- ジェトロ専門家との月一回の面談を通じて、輸出を目指す現地の商習慣を学ぶことができました。また、商談の進め方から商談後のフォローアップまでのアドバイスを受け、職人ではなくビジネスマンの観点から、自社製品の売り込み方を学びました。
- ジェトロの専門家に同行してもらい、米国内の複数の展示会への参加、小売店や代理店との商談を実施。小売店及び米国大手映画制作会社から受注を得ることができました。
- 中小企業海外ビジネス人材育成塾プラスの受講を通じて、海外取引担当の社内人材を育成し、継続的な販路拡大に向けた社内体制を構築しています。

#### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、伴走型商談支援プログラム、中小企業海外ビジネス人材育成塾、Japan Street

#### 対象国・地域 / 商品

米国 / 万年筆、万年毛筆、ボールペン

## 空中戦（オンライン）×地上戦（オフライン）の戦略で輸出に成功

専門家のアドバイスのおかげで課題感を整理でき、販路拡大のきっかけづくりや現地のマーケット調査まで手助けしてもらいました。海外展開は簡単ではありませんが、挑戦することで、販路の獲得だけでなく、自分たちの仕事の常識に新しい視点がもたらされると感じています。



現地のデザイン会社との打合せの様子



商品の“発色”という魅力を全面にPRしたECサイト

### 取組内容

- 国内商社経由での米国への輸出をきっかけに、更なる販路拡大を目指してアジアへの直接貿易に取り組みました。地元金融機関の紹介によりジェトロに相談しました。
- 支援開始直後は越境ECによる販売増を狙い、現地在住の専門家による情報提供を受けながら、日本との商習慣や文化の違いについて理解を深め、商品の魅力が伝わる顧客目線のECサイト構築に着手しました。
- ECサイト構築当初はアクセス数が思うように伸びず、現地のデザイン協会を訪問してはと専門家からアドバイスを受けてシンガポール出張を決断。専門家同行のもと、現地でデザイン会社のアポ取りや飛び込み営業、デザイン協会主催イベントへの出席などを続け、多くの業界関係者とのネットワーク形成に成功しました。対面の活動を通じて自社ECサイトのPRも行ったことで、ECサイトの登録会員数も増加。オンライン・オンライン両面の活動が新規受注に繋がりました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔会計・法務〕、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、Japan Street、中小企業海外ビジネス人材育成塾

### 対象国・地域 / 商品

シンガポール / 内外装タイル

## 現地法人設立から直接貿易拡大へ ~着実な体制強化と戦略的転換~

当初、取引先の海外パートナー探しに苦戦するも、ジェトロの専門家のアドバイスをもらいながら、自身で積極的に展示会や商談会に出向き、着実に販路を広げて来ました。このように行動し続ける事が最も大事だと感じています。



展示会風景



商品写真

### 取組内容

- 本物のわさびをより広く知ってもらうために現行の間接貿易による日系チャンネルに追加して、初めての直接貿易による販売チャンネルを開拓することを目指し、ハンズオン支援を開始。
- 新規海外向けホームページの作成、海外向けパッケージ対応、国際規格「ISO22000」の取得、米国ではFDA（アメリカ食品医薬品局）による工場監査対応を含め、直接貿易に向けた基礎体制の構築を行いました。販路拡大においては、Summer/Winter Fancy Food Show、ドイツアヌーガ展示会、フランスでの食品展示会に出展するなど、顧客開拓や市場での認知度拡大に向けた取り組みを実施。実行に向けてはジェトロ専門家による出張同行や、異なる分野の専門家によるスポット支援などを最大限活用し、輸出向けの出荷・支払い等の経験を積みながら、確実に取引先を増やしてきました。
- 直近の直接貿易では、米国スーパー・マーケット（全国ネット、中堅、地方スーパー）や複数のローカルグローサリーショップ、フランス資本のグローサリーやレストラン、ケータリング会社に納品を果たしました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援、ビジネス講座、越境EC基礎講座、食品輸出Webセミナー、RangeMe出展支援、海外デジタルマーケティング講座、【パリ】サンプルショールーム他

### 対象国・地域 / 商品

米国、フランス / おろしわさび、わさびふりかけ、わさび塩

## 静岡の魅力を世界へ 地元愛から始まるグローバル展開

何もない所から始めないと、フロンティアにならない。富士錦酒造の社長、ジェトロの専門家、現地で知り合った沢山の方々のお陰です。本当に感謝でいっぱいです。



展示会風景



商品写真

### 取組内容

- インバウンドで外国人観光客が増えた事をきっかけに、海外の人に日本の、この静岡から得られる恵を是非知ってほしいとの思いから、老舗富士錦酒造株式会社と共に【天地星空】を世に生み出しました。お手頃の日本酒は沢山ありますが、本当に美味しい日本酒が静岡にあり、この日本酒を海外の方には是非知ってほしい、と外務省の説明会に参加したことをきっかけに、ジャイカの紹介を通じジェトロへと繋いでいただきました。
- 「第一に行動」をキーワードに、いい！と思った事は直ぐに実行。現地に赴き、直接交渉を行いました。また、事前にジェトロ専門家のアドバイスにより戦略を練り、準備も怠らず、同じ思いを抱く仲間と共に進んでいきました。
- 2024年2月ベルギーの博覧会日本ブースに出展し、好評を得て、同月フランス食の専門家を富士錦酒造に招き、伝統的な酒作りがアピールポイントである、とお墨付きを得ました。11月に米国、2025年1月にフランスへ共に直接貿易により輸出に成功しており、1年分の販売本数を既に完売しています。

### 活用したサービス

個別課題に対応するスポット支援【海外展開戦略策定支援】、実務者向け【ウェビナー】、海外展開フェーズに即したハンズオン支援、【1万者支援 初心者講座】ウェビナー、フランス Sirha 2025出展

### 対象国・地域 / 商品

米国、フランス / 日本酒 (天地星空)

## 「台湾の壁を越えたみかん」～商社と産地が連携し、厳格な残留農薬基準を突破～

「他と同じことをやっても仕方がない。規制が厳しい国・地域の基準に挑むことで、その先のBlue Oceanの商機を掴みたい。」と考え、現在はニュージーランド向け輸出に挑戦中。「選んでもらえる農家」を目指しています。



着ぐるみの代表者



商品写真

### 取組内容

- 生みかんの残留農薬基準が最も厳しいと言われる台湾向けに試験栽培地を設け、商社・農薬メーカーと協業を進めて基準をクリアし、生みかんの輸出を達成。商社・国内大手小売店を通して、加工品も含めて、台湾、シンガポール、香港、マレーシアに継続輸出しています。
- 台湾在住のコーディネーターとオンライン面談を重ね、市場情報、現地規制、販売チャンネルについて、理解を深めました。また、ジェトロの専門家と一緒にプランディングを図り、英文サイトリニューアルや現地の言語でのSNS開設を行い、情報発信を行いました。
- 当社は、農林水産省が推進する日本の農林水産物・食品の輸出プロジェクト「GFP」の登録企業であり、気鋭の共同輸出チーム「MIKAN」のメンバー。産地間での交流を通して海外事情の情報交換を行い、輸出産地リレーを図っています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、海外ブリーフィング、農林水産・食品分野：海外コーディネーター、Japan Street、JAPAN MALL、サンプルショールーム、食品輸出オンライン商談会

### 対象国・地域 / 商品

台湾 / 生みかん、みかん加工品（ジュース）

## カプセルトイ文化を輸出するため、インドネシアで工場を設立・現地生産し、市場開拓に成功

当社にとって海外展開は未知の領域で大きなチャレンジでした。従来の体制では通用しないことが判明し、これを機会に社内体制をまるっきり新しい形に変えることができました。今では会社全体で「もっと何かできるのではないか！」と、海外展開にチャレンジした成果から、自信や誇りの醸成にもつながってきていると感じています。



代表者



製品写真

### 取組内容

- 日本では人口が減っているため、これからの成長を目指して海外展開を決断。インドネシアを選定した理由は、日本文化（アニメ・音楽等）への関心の高さと市場規模の大きさ。それ意外に、まだあまり日本企業が進出していないという競合の少なさも大きなポイントでした。
- インドネシアへの機械・資材の輸出は容易ではなく、税関では様々な問題が生じましたが、それを乗り越えて、2024年4月、インドネシアに現地法人を無事に設立。同年8月には製造も始まりました。また、現地従業員の教育、海外での営業販売のノウハウなど全くなかったところから、ハンズオン支援を通じて教えていただいた。営業・管理面の指導、顧客紹介など多方面での支援を受けました。
- インドネシアでも日本のアニメは大人気ですが、日本からカプセルトイを輸出するよりも、現地で製造・販売することで、正規品をリーズナブルな価格で、日本と同品質の商品を流通できるようになりました。また、現地ニーズに合わせた商品展開で、カプセルトイ文化の普及に貢献することができました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援、海外ミニ調査サービス・ビジネスアポイントメント取得サービス、国内輸出商社商談会

### 対象国・地域 / 商品

インドネシア / カプセル自販機、カプセルトイ、文房具、雑貨

## 25のジェトロサービスを活用し、10年で20か国への輸出拡大に成功

海外展開を進めるに当たって、最も苦労したのは海外の大手食品メーカーとの関係構築でした。連絡を切らさずにコンタクトを続けたことで、声をかけてもらえるようになり、おかげで取引成功に至りました。海外展開で大事なことは、まずは動いてみること。そして今までと同じことをするだけではなく、新たな挑戦をし続けることだと痛感しています。



商品写真

### 取組内容

- 市場調査を開始して4年後、輸出をスタート。国内市場の縮小を見据え、海外展開に挑戦しました。25のジェトロ事業を積極活用したことに加えて抹茶の認知度向上も追い風となり、これまでに20か国への輸出に成功しています。
- 当社は特にタイへの輸出に注力しており、現地食品メーカーをリストアップいただけたジェトロサービスは非常に有益で、リストの掲載企業に優先順位をつけて農水コーディネーターにアポイントを取得してもらい、新規輸出開拓に繋がりました。昨年度はタイやベトナムで食品展示会に出展。名刺交換した相手と帰国後もコンタクトを続けた結果、取引成功に至りました。ジェトロの専門家からアドバイスを得て、商談資料をブラッシュアップ。お客様視点で各ツールを見直し、より効果的に商談を実施できました。
- 海外バイヤーとの接点を増やすため、数多くのジェトロ事業を活用。海外バイヤーが来日した際に実施される国内商談会やオンラインでバイヤーとマッチングできるJapan Street、商品サンプルを展示し海外バイヤーに紹介するサンプルショールーム事業は9か国で参加。すぐに結果が出るわけではないですが、積極的に参加することで、着実に販路が広がってきてています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、農林水産・食品分野：海外コーディネーター、サンプルショールーム（マレーシア、タイなど7か国）、Japan Street

### 対象国・地域 / 商品

タイ、フィリピン / 抹茶・抹茶加工品・業務用抹茶パウダー

# 31 | ソラテック株式会社

三重県鈴鹿市 / 機械・機器

設立年：2017年 社員数：2人 資本金：800万円

事業内容：自動車専用保護フィルム販売、ペイントプロテクションフィルム販売

<https://solatec.co.jp/company/>

## 親子二代でジェトロと歩んだ「海外展開の道」

SWOT分析を行い、今後の事業戦略やマーケティング戦略を再考する機会を得ることができました。  
その後、商談に向けた資料作りなどに繋げ、具体的な営業活動へと進むことができ大変参考になりました。



自社製品でラッピングをしている様子



製品の耐久力



加藤社長とジェトロ職員

### 取組内容

- 海外展開の原点は、36年前に先代がジェトロと出会ったことから始まりました。米国からの輸入に挑戦するため、通訳なども含めジェトロの支援を受けながら、新たな海外進出に踏み出しました。その姿を見ていたのが、まだ小学生だった現代表者。父の情熱と挑戦する姿勢に強く心を動かされ、ものづくりへの想いが自然と芽生えました。
- 父の志・想いを胸に、今度は自らの手で海外市場への「輸出」に挑戦。ジェトロの専門家派遣制度を活用し、製品の魅力を海外に伝える方法を学びながら、着実に成果を創出していました。
- 少人数での輸出への取り組みではありましたが、ハンズオン支援の専門家指導のもと、作成した商談資料があったおかげで、海外バイヤーとの商談をスムーズに進めることができ、世界に通用することを実感しました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム

### 対象国・地域 / 商品

米国、中国 / 自動車用保護フィルム、ペイントプロテクションフィルム販売

## 専門家の支援を受けて、OEMから自社ブランドで世界へ

ジェトロに対して感じているのは、支援に向けた高いモチベーションと、依頼や相談に対して否定から入ることなく、必ず何らかの方策を提示してくださる前向きなご対応です。支援先企業の成長を本気で応援してくださっていることが伝わり、大変心強く感じています。いただいたご支援に応えるべく、滋賀からの海外進出の好事例の一つとなれるよう、今後も一層努力してまいります。



製品写真

### 取組内容

- OEMだけの会社から自社ブランドにて海外で展開したいという事でハンズオン支援をスタートしました。ハンズオン支援開始からアジア市場・展示会、欧州市場を自ら視察し、メゾンエオブジェに単独出展した際に、ヨーロッパ市場が自社の商品に合った市場であると、欧州のバイヤーとの接触で確認しました。その後欧州に強いジェトロの専門家による、ブランディングなどに関するスポット支援を経て、継続してハンズオン支援へ。現在は、自社のブランドに自信をもって欧州で勝負をかけ、小売店、展示会、デパートPop-Upなどに攻めこんでいます。
- ジェトロの専門家からの指導の下、現地で活動していただけるセールスレップを採用して、活動を始めています。
- 社内体制も整え、海外に向けたSNS発信も実施。社長自らも欧州に動き、通訳を使いながら販路開拓活動を進めています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援（ブランディング）、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム（パリ：リストアップ/情報提供、香港・台湾/企業リストアップサービス）、中小機構スポット支援（SNS、ECなど）

### 対象国・地域 / 商品

フランス、イタリア / 自社ブランド(ATEYAKA)高級宝飾品

## 顧客（取扱事業者・職人）のメリットを訴求した商談資料に練り直し、市場の認知度拡大を図る

自社で能動的に輸出に取組むのは初めてで、行動する事の大切さを学びました。行動すれば結果につながるという自信を得ました。  
 海外展開は社内トップの決断とサポート、事前の入念な準備も必要です。



川上専務取締役



インドネシア向けパンフレットの表面  
 (左に取扱事業者、右に職人にとって  
 のメリットを記載)



パンフレットの裏面  
 (商品説明は顧客がメリットを  
 感じてから)

### 取組内容

- 以前から海外からの引合いを通じて海外での自社製品の潜在的なニーズを感じていた中、ジェトロ大阪本部からの声掛けに応じたことがハンズオン支援申込のきっかけ。
- 海外での販路開拓に取り組むにあたり、まず意思疎通（語学力）の壁に直面。通訳を介さず、もっと顧客に質問・深堀りしたい歯がゆさを痛感しました。日系商社の存在が大きく、販売・流通経路を協働して構築中。営業活動も一緒に取り組み、現地業界団体との関係もできました。自社製品の認知は得つつあり、ユーザーである職人の手元に届けて、実際に使ってもらうべく営業中です。
- ジェトロの専門家からいただいた、「製品説明に特化したパンフレットから、顧客のメリットを訴求する内容へ」という助言の影響が大きかったです。そこで、製品を使用する事業者および職人側のメリットを明示。まずは製品のメリットに共感を得て、話を聴いてもらえる環境作りが重要だと感じました。商品の細かな仕様は裏面に配置する等の工夫も行いました。専門家からはいつも前向きで、忌憚のない意見をもらえる点にも感謝しています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム〔情報提供サービス、企業リストアップ、商談アレンジ〕、新規輸出1万者支援プログラム

### 対象国・地域 / 商品

インドネシア、マレーシア / エアコンパテ（配管と壁のすき間を埋める不乾性パテ）

# 34 浅香工業株式会社

大阪府堺市 / 機械・機器

設立年：1931年 社員数：145人 資本金：8億2,960万円

事業内容：ショベル、スコップ、園芸用具、土木・建築工事用機器などの製造、販売

<https://www.asaka-ind.co.jp/>

## 海外市場ニーズを深掘し、提案商品・条件を柔軟に対応し、引合の数や規模も拡大。

自力での海外営業を担当し、空振りや商習慣の違い（SNS交信のスピード感や頻度では行き違い）も感じましたが、海外からの受注時の喜びや「日本商品の良さ」を改めて商談現場で知り、仕事のやりがいにも繋がっています。



年度毎に、海外の市場のニーズに合わせて、イチオシ商品も変化  
(左から2023年度、2024年度、2025年度)



装飾もジャパンブランドを前面に

同社海外事業部  
(左から) 山本様、竹中様

### 取組内容

- 以前は主に海外からの引合いを元に商社経由での間接輸出で海外取引をしてきました。ハンズオン支援を受けていた同社の仕入先メーカーから、出展予定のケルンの専門見本市（SPOGA+GAFA）への出品の誘いがあり、ハンズオン支援申込みのきっかけになりました。
- 2023年に見本市で自社ブースを構えた当初は、日独間の製品評価や、取引条件・交渉のギャップを目の当たりにしましたが、出展を重ねる毎に改良を加えました。商品の仕様では形状・長さ・軽さのニーズに対応、イチオシ商品の変更、DAP条件（インコタームズの一項）での価格提示、装飾もジャパンブランドを前面に出す形で工夫しました。引合も初回の出展時と比較して2024年が2倍、2025年が3倍と増えたほか、商談規模も期待に見合うものとなりました。
- ハンズオン支援の専門家からは、海外出張同行時の現地パートナーへの歓に衣着せぬ説明、商談相手の意図の把握と解説、展示会の出展にあたる支援と他ブースへの売り込みなど要所を押された支援を受けています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム〔企業リストアップ、商談アレンジ〕、ジェトロ・メンバーズ

### 対象国・地域 / 商品

ドイツ、フランス / ショベル、スコップ

## インフルエンサーを活用したSNSマーケティング等により、効果的に海外での販促を実施

海外展開のメリットは販売増だけでなく、自社の商品を使っていただく喜び、ブランドを広めたい使命感も感じて、取組中です。まずやってみることと情熱も大事。それが販路開拓の可能性にも繋がります。



同社営業購買部  
(右から右から竹本様、北川様、鈴木様)



朝・夜の2本使いで、更に健康な歯を目指す「コスマニオン」



ホワイトニングが特徴の「マシロ」

### 取組内容

- 経済発展が著しい東南アジア、中でも所得水準が日本に追いつくと見込まれるタイとベトナムに伸びしろを感じて販路開拓先に選定し、ジェトロに相談。海外販路開拓活動に取り組み、現在、アジア諸国に対し間接輸出で成果を挙げています。
- ターゲット国別の規制対応や手続き、販促手法の対応に腐心。タイは規制上輸出できない商品が一部あるものの、ベトナムには2ブランド（マシロ、コスマニオン）を輸出。輸出商社経由で現地日系ドラッグストアを中心に販売しました。
- 販促面では、インフルエンサーを活用したSNSマーケティング（タイ、ベトナムともTikTokを活用）で展開中。露出を増やすには自社独自でも進めていく必要を感じています。ベトナムにおいては全国規模の薬局ルート開拓に向け地元ディストリビューターと直接契約を結び、ほぼ展開の目途をつけました。
- ジェトロ専門家には、定期的な面談に加え、商談先とのメールのフォロー等、細かく丁寧な支援を受けています。また、中小企業海外ビジネス人材育成塾では、戦略的に考える必要性を再認識し、また異業種による参加者同士の縁で商談にも繋がりました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援展開、個別課題に対応するスポット支援、中小企業海外ビジネス人材育成塾、国内輸出商社商談会、バイヤー招へい商談会、Japan Street

### 対象国・地域 / 商品

ベトナム、タイ / (ホワイトニング効果のある) 歯磨き粉

## ニッチな商材でも世界へ「挑戦と行動が成功のカギ」

商談の機会を得る事で、自社商品の操作性の簡単さ・汎用性の高さや、コストパフォーマンスの良さが海外でも評価されることが再確認でき、そのことが国内商談においても大きなアドバンテージとなりました。ハンズオン支援ではジェトロの専門家という相談相手が得られた事が大変心強かったです。



展示会風景



製品写真



インドでの商談の様子

### 取組内容

- ニッチな商材である為、国内販売だけでは市場が小さく、市場規模の拡大を期待して、京都産業21「京もの」海外テスト販売事業に出展したことがきっかけで本格的に海外展開を始めました。
- 日本国際工作機械見本市「JIMTOF2016」でのジェトロバイヤー商談会に参加したことをきっかけに、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム等のジェトロサービスを利用し、インド市場での販路開拓を目指しました。
- 台湾の展示会「TIMTOS」に代理店を通じて出展した際に、インド企業数社から引き合いがありました。1社目の商談は独自に行いましたが、事前準備等が不十分であった為に不利な取引結果になってしまいました。そこで、ジェトロのハンズオン支援を受け、それ以後の商談はジェトロの専門家から商習慣や文化、交渉方法などの助言を受けることが出来たため、満足のいく結果を得ることができました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、貿易投資相談、Alibaba.com出展支援プログラム、【商談会】国際工作機械見本市【JIMTOF2016】、【WEB商談会】機械生産設備分野【インドネシア、インド、フランス】、京都産業21【京ものテスト販売】

### 対象国・地域 / 商品

インド / NC工具研削盤 ソフト・ハード含めての開発・製作・販売

# 37 | 赤穂あらなみ塩株式会社

兵庫県赤穂市 / 農林水産物・食品

設立年：1979年 社員数：11人 資本金：1,000万円  
事業内容：特殊製法塩の製造販売等  
<https://www.aranami.co.jp>

## 縮小する国内市場から海外市場へ—台湾市場で描く新たな成長戦略

従前から、商社が案件を持ってくる間接貿易には取り組んでおりましたが、初めて自社が主体的に海外案件を見つけ組成する活動を通して、海外案件の大変さを実感しました。そんな中、ジェトロの専門家やジェトロ神戸事務所等のメンバーからご支援いただき、台湾のローカル企業との代理販売の基本契約にこぎつけました。



おにぎり試食イベント  
万博「宴」パビリオンにて



FOOD TAIPEI出展

### 取組内容

- 人口減少や減塩ブームを背景に国内市場が縮小する中、人口や富裕層が増加する海外市場開拓が売上拡大には重要な施策と考えています。各地のマーケットの規模や特徴、更には商習慣の違いも把握できず、デスクトップ調査での限界を痛感し、ジェトロのハンズオン支援を活用しました。
- ジェトロの専門家と行った現地視察を通じて、自社のオポチュニティを把握。その後、専門家と相談の上、当初想定していた国からターゲットを変更し、訪日客が多く親日的である台湾に設定しました。
- 専門家が企業と伴走することで、未整備であった社内体制や会社紹介動画などの販促物を整備。また様々な展示会やイベントへ出展し認知度を拡大、最終的にはハンズオン支援の専門家並びに現地の専門家の知見も得ながら、台湾ローカル企業との代理販売に基本合意できました。今後は販売代理店との関係強化を推進するとともに、展示会出展と新商品開発を継続します。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔法務分野〕、海外ブリーフィング

### 対象国・地域 / 商品

台湾 / 海外向け新商品サムライソルトシリーズと既存商品

## 展示会出展とブランド強化で、優良セレクトショップへの直接販売を実現

海外展開を進めるためには、自社商品の強みやブランドストーリーからターゲット市場を見極めることが必要になります。最初は躊躇もありますが、継続的に根気よく取り組めば必ず道は開けると信じています。



展示会風景

### 取組内容

- 当社は100年以上の歴史があり、長年の蓄積で培ってきた独自素材の開発力と職人技術を活用したもののづくりが強みです。欧米でのニーズが増加しているなか、富裕層向けの高品質でギフト需要にも対応できるラグジュアリーな商品を提案しています。
- 成功の要因は、「付加価値の高い高価格帯の靴下を、欧米の優良セレクトショップに直接販売する」というスタイルだったこと。欧米の優良セレクトショップへの直接販売を行なうべく、ニューヨークやパリの展示会に積極的に出展。現地に出張して精力的に商談を推進したこと、継続的な取引に繋がる客先を多数獲得。ハンズオン支援期間中は、ジェトロの専門家が複数回、現地出張に同行、商談をサポートいただきました。  
また、ホームページのデザイン性を高め、自社ブランドyahaeのブランド力強化にも継続的に取り組んでいます。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム〔市場調査〕、ニューヨーク・パリでの展示会出展〔ジェトロジャパンパビリオン〕

### 対象国・地域 / 商品

米国、フランス / 靴下

# 39 | 湯浅醤油有限会社

和歌山県有田郡 / 農林水産物・食品

設立年：2002年 社員数：18人 資本金：300万円

事業内容：醤油製造業

<https://www.yuasasyouyu.co.jp/>

## 多くの課題を専門家等と取り組み、現地パートナーと初のフランス産醤油醸造に成功

現地での醤油製造、飲食店経営は、多くの苦労がありましたが、良い現地パートナーを見つけられたことが成功につながったと思います。



新古代表（右）とパートナー  
ワイナリーの醤油醸造所にて



パリBon Marche（百貨店）に陳列された  
フランス産醤油「Shinko Noire」「Shinko Blanche」

### 取組内容

- ボルドー地方、サン・テミリオンのワイナリー経営者と出会い、フランスでの醤油醸造を決意。現地での会社設立、法務、税務に不安があったため、ジェトロのハンズオン支援を活用しました。
- ジェトロの専門家、現地パートナー、出資銀行等の協力を得て、現地での醤油製造・販売・販促の枠組みを作り、2023年から醤油醸造を開始、フランスと日本で全量を完売しました。現在、事業拡大を推進中です。
- 日仏の歴史と伝統を結び、両国の食文化の融合によって新たな価値を創造したことが高く評価され、在日フランス商工会議所から「クー・ド・クール賞」を受け、ブランドイメージが向上しました。また、レストラン運営会社を設立し、ボルドー市内に飲食店を開店。地元産醤油を味付けに使い、日仏食文化の絆を地元に提供しています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援（法務）、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム

### 対象国・地域 / 商品

フランス / ボルドー地方のワイン醸造設備で製造したオーガニック醤油

## 専門家支援で海外規制をクリアし、輸出を実現

海外に製品を販売することではなく、それを実現できることで変えることのできる社会の姿や明るい未来を提供することを目指した取り組みが求められていると思います。



展示会風景



製品写真

### 取組内容

- 内視鏡シミュレータは、医療教育に関心の高いEU諸国を中心に、消化器がん罹患率の増加や、それに伴う各国政府の医療費負担増の課題解決に資すると判断。現地ドクターからのニーズも高く、輸出を目指してジェトロに相談しました。
- 各国で規制が異なるため、必要な手順や手続き方法について把握する必要があるものの、何をどのように進めて良いか分からず状態でした。ジェトロの各種分野の専門家から情報を得ることで、必要な情報に短時間で辿り着くことができ、法規制に記載されている内容の理解を深め、現地での規制をクリアするため、申請書類の作成やEU指令の対応を行いました。
- 無線機器指令や電波法等の規制をクリアし、欧州の製品基準であるCEマーキングの自己宣言も実施。2024年3月より大腸内視鏡モデルでドイツにEU向けの輸出を開始し、商品の認知とエンジニアリング向けの販売について、成果が出ています。医師の内視鏡手技が評価、見える化される点は、内視鏡手技の医療技術教育を大きく変えるものと捉えられており、今後は新規モデルにおいても輸出規制対応を進めるとともに、他の地域にも販路を拡大すべく、継続的にジェトロの支援を活用していきます。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援（基準・認証）（商品パッケージデザイン戦略）

### 対象国・地域 / 商品

ドイツ / 内視鏡の挿入手技トレーニング用医療シミュレータ

## 社長の瞬発力と熱い気持ちが産んだ「しじみラーメン」を世界へ

これからはそばの時代と意気込んでいましたが、現地市場をみてやはりラーメンであると考えなおすことができました。ハンズオン支援を通して、実際の市場情報やアドバイスをもらえたおかげです。



商品写真



### 取組内容

- 島根県は人口約60万人と比較的小規模な地域で、地元の中小企業が販路を広げるには限界があると感じ、より多くの販売先を求め、海外展開の第一歩を踏み出しました。
- 最初は「そば」の輸出を検討していましたが、現地での認知度向上や普及活動が必要になることから、すでに一定の市場がある「ラーメン」に着目。そこで、島根の特産である「しじみ」を活かした特製ラーメンを開発し、他商品との差別化を図りました。
- 海外輸出では賞味期限の長さが重要であることに気づかされ、試行錯誤の末、賞味期限を延長することに成功。こうした取り組みの成果として、輸出工キスコにて行ったシンガポールのライブコマースでは、ジェットローの支援を受けて受注を獲得。
- 今後はジェットローの他分野の専門家によるスポット支援や越境ECなども活用しながら、さらに輸出先を広げていきたいです。

### 活用したサービス

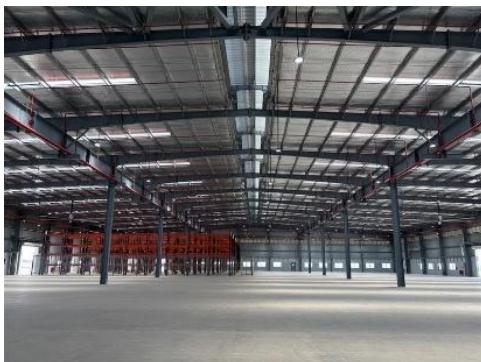
海外展開フェーズに即したハンズオン支援

### 対象国・地域 / 商品

台湾、香港、シンガポール、ベトナム、中国 / 島根しじみラーメン

## 園芸機器用部品で世界の農業をサポートする！ニッカリのインド戦略

ハンズオン支援の専門家からのアドバイスを受けて、インドでの現地拠点を設立することができました。また、現地でトラブルが起きた際には、ジェトロ・ムンバイ事務所が寄り添って対応をしてくれました。まずは日本人固有のバイアスをなくして、海外に目を向けて市場の大きさを実感する必要があると思います。



インドのプレーにあるニッカリ工場（2024年）



海外で販売する小型耕運機用部品とシャフト

### 取組内容

- 当社は中国に海外拠点を有していましたが、リスク分散の観点から新たにインド拠点の設立に向け、検討を開始。2021年度にジェトロのハンズオン支援事業に採択されました。
- インドでの経験が豊富なジェトロの専門家による紹介で、マハーラーシュトラ州スパ日本企業専用工業団地への進出を決定。インド進出に際しては、現地での人脈がない中で、土地購入、工場建設にかかる契約、人材採用、顧客からの品質要件を満たすサプライヤーの発掘や選定など様々な課題に直面しました。
- そうした状況において、ジェトロのハンズオン支援の専門家に加え、ジェトロ・ムンバイ事務所からも各フェーズで必要なアドバイスや関係先の紹介などのサポートを得ることができました。拠点設立後のトラブル対応についても適切な助言を得ることができました。また、貿易投資相談サービスを活用し、法規制や人材採用に関する課題への対応を行いました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔海外展開戦略策定支援〕

### 対象国・地域 / 商品

インド / 園芸機器用部品

## 専門家の伴走支援で現地ユーザーの声を力に。アシストスーツで世界の労働環境改善へ

海外挑戦はまだ道半ば。しかしこの経験がアシストスーツだけではなく会社全体の成長と新たな可能性を育んでいます。



展示会風景



ドイツ訪問



### 取組内容

- ドイツでは、高齢化と労働環境改善の風潮を背景に、アシストスーツの導入が進展しています。こうした市場動向を受け、繊維技術を応用したアシストスーツの製造に取り組み、ドイツ市場への展開を目指します。
- 2024年、専門家と共に欧州の展示会や現地の販売業者を訪問したところ、製品に対する厳しい評価を受けました。そこで製品の改良を重ね、2025年5月には現地での体験を重視した伴走支援を受けながら製品の市場適応性を高めるための取り組みを進めています。
- 販売契約やリスク管理において、ジェトロの基準・認証分野や法務分野の専門家によるスポット支援やINPIT（工業所有権情報・研修館）などの支援機関を活用し、ハンズオン支援の専門家と共に体制強化を図っています。時には、専門家から厳しい指導を受けながらも、改善と成長を続けています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援（基準・認証、法務）、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、INPIT（独立行政法人工業所有権情報・研修館）

### 対象国・地域 / 商品

ドイツ / アシストスーツ

## 創業120余年の老舗傘企業の軽量晴雨兼用傘が、中国へのライブコマースでブレイク！

ハンズオン支援開始時は本当に輸出できるのかと確信が持てませんでしたが、長年の海外ビジネス経験があるジェトロの専門家のアドバイスを信頼し、真摯に取り組めば成功するということを理解できました。



「和モダン」軽量折りたたみ傘（僅か200g）



バイヤーとの商談



ライブコマース画面



同社取締役営業部長  
岡本様

### 取組内容

- 5年前に国内需要の縮小を感じ、ジェトロ山口主催の輸出セミナーに参加したことをきっかけに、ハンズオン支援に申請。採択後、市場規模が大きい米国を主要ターゲットとし、越境EC事業を開始しました。
- なかなか成果が出ない中、ジェトロの専門家と協議しB to B事業に戦略を変更。ジェトロが発信している国際情報番組「世界は今」を通じてライブコマースで成功した在日中国系企業の存在を知り、同社に協働を持ちかけ、中国向けのライブコマースが実現しました。B to Bを通じたライブコマースの成功を機に、ジェトロの専門家とともに、中国市場におけるさらなる販路拡大を目指します。
- 当社の社員がライブコマース中に自社商品の受注・出荷を目の当たりにし、海外ビジネスへの関心が大いに高まるとともに、自主的に改善提案なども行うようになりました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム〔情報提供、企業リストアップ、商談アポイントメント〕、Japan Street

### 対象国・地域 / 商品

中国 / 洋傘

# 45 | 八千代麺業株式会社

徳島県美馬郡 / 農林水産物・食品

設立年：2014年 社員数：4人 資本金：300万円

事業内容：国産原料100%、伝統製麺技術を駆使した半田そうめんの製造・販売

HP等：<https://tenobemen.com/>

## 半田そうめんを世界へ 入念な事前準備により、海外展示会初参加でオーダー獲得に成功

輸出経験がなく、言語の壁にも不安がありましたが、課題を一つずつ解決し入念に事前準備を行ったことで、成功に繋がったと思います。「現地の言葉が話せなくても、輸出はできる」ことを多くの企業に伝えたいです。



商品写真



展示会ブース（Sirha 2025）



ジェトロ国内商談会

### 取組内容

- お中元用の贈答商品としての販路がメインでしたが、お中元需要の減少により海外展開を決意。言語や文化の違いに不安がありましたが、「チャレンジしなければ何も始まらない」との思いから、一步を踏み出すため、ジェトロのハンズオン支援に申込みました。
- 支援の過程で、新開発したオーガニック商品の需要を見据えて対象国・地域を変更したほか、国際認証（ISO22000）の取得や現地での食品ラベル表示など、専門性が高い分野についてはスポット支援を活用し、都度課題を解決。海外市场について何もわからない状態から、ジェトロの専門家の協力のもと「海外市場調査」、「製品開発、認証取得」、「国内輸出商社商談会」、「海外展示会」と少しづつだが着実にステップアップを重ねていきました。
- 支援2年目に参加したフランスの展示会「Sirha 2025」では、マーケット調査や現地コンサルタントとの提携などジェトロの専門家と入念に準備を行い、海外展示会初参加にしてオーダー獲得に成功しました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔基準・認証〕、展示会〔Sirha 2025〕、国内商社マッチング、Japan Street、JAPAN STORE、日本産食品サンプルショールーム事業

### 対象国・地域 / 商品

フランス / 半田そうめん〔徳島県で約300年の歴史を誇る伝統のそうめん〕

## 高いレベルでの食品安全管理体制が評価され、米国大手小売チェーンへの導入決定

従業員総数30名の中小企業ですので、情報がない、人がいないという状況のなか、ジェトロの専門家やジェトロ香川の担当者からアドバイスをいただき、一緒に悩み、行動する事でアメリカ市場に商品を並べる事ができ感謝です。



商品写真（パッケージ）



商品写真（中身）



乾麺の製造工場

### 取組内容

- 国内において乾麺市場が縮小する中、海外売上を伸ばすべく、競争の激しいアジアだけではなく、米国でも市場開拓を進めました。
- ハンズオン支援1年目は、米国FDA査察を受け、査察経験を持つジェトロの専門家の知見を活かして、査察への対応から指摘事項への対処、回答を行い査察をクリアしました。ハンズオン支援2年目、3年目は、ニューヨークの食品展示会に参加する他、米国における乾麺の需要を求める探索を続けました。バイヤーへのアプローチから直面したトラブル対応まで、専門家と一緒に取り組みました。
- 国際認証のISO22000とFSSC22000を取得しており、高いレベルでの食品安全管理を評価され、ハンズオン支援3年目に、米国で拡大を続ける大手小売チェーン店への導入が決まりました。小売りだけなく、飲食店への販路拡大を狙い今後も取り組んでいきます。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、海外コーディネーター〔農林水産・食品分野〕による輸出相談サービス、展示会〔Summer Fancy Food Show 2023〕

### 対象国・地域 / 商品

米国 / さぬきうどん・そうめん〔乾麺〕

# 47 渡辺パイル織物株式会社

愛媛県今治市 / ファッション・繊維

設立年：1963年 社員数：24人 資本金：1,000万円  
事業内容：タオル、繊維、衣服、装飾品製造業  
<https://www.watanabe-pile.co.jp/about/>

## 「今日をやわらかくする一枚」想いを紡いだタオルのブランド力で世界へ

ジェトロの専門家による支援は、単なるアドバイスにとどまらず、私たちの挑戦に伴走してくれる“チームの一員”のような存在でした。海外展開を進めるうえで欠かせない支援だと感じています。



社屋の写真



渡辺パイル織物の皆様



商品写真



### 取組内容

- 2021年からスポット支援を活用し、現地市場の調査を開始。米国や台湾の市場動向を分析し、製品のブラッシュアップや販路開拓に向けた準備を段階的に進めました。同年からハンズオン支援も活用し、支払いや海外のお客様とのコミュニケーションの取り方などについて、ジェトロの専門家からアドバイスを得ながら販路を開拓。米国・台湾に加え、欧州、アジア各国でも着実に成約を獲得しています。
- 綿の産地へ足を運び、使う人の暮らしを想像する、「ひと」を第一に想う同社のタオル作り。「良いもの」だからこそ、ブランド価値の向上を重視し、EC販売はあえて自社サイトのみに限定しています。
- 商品の半数以上はOEMで展開。丁寧なヒアリングを通じて、デザインや触り心地をすり合わせ、顧客に最適な提案を行いました。この対応力を強みに販路拡大を目指します。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援、Japan Street、TAKUMI NEXT、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム、JAPAN MALL

### 対象国・地域 / 商品

米国、台湾 / タオル製品、テキスタイル反物

# 48 株式会社カゴオ

高知県安芸郡 / 機械・機器

設立年：1973年 社員数：42人 資本金：3,000万円

事業内容：開発事業部 MAREWA-SYSTEM等、船舶の修繕一般、メンテナンス

<https://kg3.jp/kagoodock/>

## 船舶修繕中心の事業から、専門家支援を受けて、海外販売を実現

船舶の修繕が中心業務で商品を売ったことがなく、海外ビジネスの経験もなかったため、ハンズオン支援のジェトロの専門家のサポートは非常に助かっています。これから海外展開に取り組む企業は、足元を固める事が大事で、営業、体制構築に向けて投資も必要になると思います。



海外展示会での商談



MAREWAに関するインタビューを受けた当社社長



マリワシステムに係るロゴ

### 取組内容

- 船舶修繕業務の経験を活かし、新たに船舶の修繕対応の効率化や、トラブル発生防止に向けた船舶遠隔監視装置（マリワシステム）を開発。2024年4月の国内展示会（シージヤパン）で外国企業からの反響があったことから、取引銀行からの紹介でジェトロ高知へ相談。同年7月に支援を開始しました。
- ASEANでのサービス展開を目指し、船舶関連事業者が集積するシンガポールを対象国・地域に選定。2024年11月のシンガポール展示会に出展し、ジェトロ専門家による同行支援を受けブルネイ企業との代理店契約の締結に向けて商談を継続中。契約書の作成にあたっては法務分野の専門家と面談し、取引条件や商談支援などの助言を受けました。
- 中小企業海外ビジネス人材育成塾も受講し、貿易実務や社内の貿易体制の構築を行ながら、新たな販路開拓にも取り組む予定です。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔法務〕、高度外国人材活躍推進コーディネーターによる伴走型支援、中小企業海外ビジネス人材育成塾

### 対象国・地域 / 商品

シンガポール / 船舶機関遠隔監視装置MAREWA-SYSTEM（マリワシステム）

# 49 株式会社庄分酢

福岡県大川市 / 農林水産物・食品

設立年：1711年 社員数：24人 資本金：2,000万円

事業内容：食酢、調味料の製造・販売(創業より一子相伝で伝わる伝統製法で造る蔵元)

HP等：<https://shoubun.jp/>

## 実直に、前向きに。専門家のアドバイスを素直に実践し販路開拓

地域金融機関からの紹介で、ハンズオン支援に応募しました。

ジェトロの専門家の強力なサポートのおかげで、支援3年目には10か国以上のバイヤーと商談し、発注もいただけるまでになりました。



商品写真



300年以上続く酢蔵にて(高橋社長)

### 取組内容

- 「海外事業を本格的に」と思っていたところ、地域金融機関から、ジェトロのハンズオン支援を紹介され応募。ジェトロの専門家から、当社の歴史やストーリーが認められるところに売り込むことを提案いただき、「この専門家と一緒にやっていきたい」と直感で決めました。
- 初めての商談では、ジェトロの専門家、コンシェルジュも同席。バイヤーとの交渉術など輸出に必要なノウハウを教えてもらうと共に、海外事業でも、国内同様、相手の気持ちに寄り添い進める事が大切と教わりました。
- どの国のバイヤーも、必ず“美味しい”と言ってもらえるのが自社の強み。“値段が高い=弱み”と思っていたところを強みに変えてくれたのがジェトロの専門家。海外展開を通じて社内の士気も高まりました。上手くいくことばかりではないですが、前向きに根気よく続ける事が大切だと考えています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、国内輸出商社商談会、Japan Street

### 対象国・地域 / 商品

タイ、米国 / お酢、調味料

## 「おいしさで、笑顔を創る」を理念に、海外展示会を活用し輸出実現

当初は、社内に専任者がいるわけでもなくノウハウも一切なかったため、輸出手続きや輸出証明書の申請方法、輸出取引における留意点等、ジェトロ北九州事務所に通い、逐一質問しながら進めて行きました。ハンズオン支援ではジェトロの専門家とロードマップを共有し、国内外展示会を中心に支援して頂きました。



海外展示会の様子



商品写真

### 取組内容

- 当社の輸出事業は、2018年、中国・大連、上海の現地商社との直取取引からスタート。ゼリー商品のヒットもあって中国との取引は順調に拡大しましたが、コロナ禍や日本産水産物の全面輸入停止の影響で中国との取引が一気に止まり、大きな痛手となりました。
- 2022年度にジェトロのハンズオン支援に採択され、中国・台湾市場の拡大に向けて3年にわたり、ジェトロの専門家との定期的な打ち合わせ、SIAL上海、フード台北等の海外展示会での手厚いサポート、同時に現地市場調査の同行支援など、数多くの後押しをしていただいた成果として、台湾の有力な販売先を獲得できました。
- 当社がお客様から評価されているポイントは、まず美味しさ、食べやすい大きさ、個包装で手を汚さずに食べられることなどです。ドーナツ商品では包装を改善することで、従来の賞味期限5ヶ月を8ヶ月に延長できました。2025年度は、中国を始め、韓国、台湾、香港の東アジア圏を中心に、新規開拓として、インドネシア、タイ等のASEAN諸国、米国をターゲットに、弊社の経営理念『おいしさで笑顔を創る』を広めていきたいと考えています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、貿易投資相談、展示会、国内輸出商社商談会

### 対象国・地域 / 商品

中国、韓国、台湾 / ミニドーナツ、どんど揚げ、シャーベット

## やらない後悔より、一歩踏み出すこと。独自性のある商品で世界にチャレンジ

ジェトロのハンズオン支援により、米国での販路が広がり、海外事業の売上も増加しました。また、“海外に通用する商品”を扱っている事で、社員の士気も高まったように感じます。海外展開は不安もあるかもしれません、専門家や知見のある人のアドバイスを聞きながら、一歩踏み出し、チャレンジすることが大切だと思います。



シカゴで開催された  
National Restaurant Association Show 2025にて



フライヤーに入れるだけで、揚げ物油の使用量や揚げ物への吸収率を削減

### 取組内容

- 2020年、フライヤーに入れておくだけで、揚げ物の仕上がりが変わる油削減装置「BBFRY」の販売を開始。国内での販売が軌道に乗る中、徐々に海外展開を考え始めました。その後2024年にジェトロのハンズオン支援がスタートし、その5か月後には、専門家と共に米国に赴き、販売店・小売店候補との商談を開始。結果、2025年度には既に200本の輸出を達成しました。
- 2025年5月には、米国展示会にも出展。国・地域を問わず、興味を示してくれるバイヤーと繋がる事ができ、自社商品の価値・強みを確信しました。同時に、米国では認証関連の取得が必須であることが判明しました。
- 専門家のアドバイスは、販路開拓だけでなく、現地の実情や認証、商標登録等多岐に渡り、知識のない自分たちにとって、やるべきことが明確になりました。“まだ世の中に広まっていない商品である”という強みを活かし、今後はより、戦略的に海外展開を進めていきたいと考えています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、Japan Street、海外ブリーフィングサービス

### 対象国・地域 / 商品

米国 / BBFRY (油削減装置)

## 佐賀から世界に！現地法人設立を通した販路拡大やブランディングに成功！

海外へ進出するためには、どのように展開するかをハンズオン支援のジェトロの専門家と計画策定した上で、認証手続き等段階を踏んで実施する必要があります。海外展開を目指している企業は、現地で信頼できるパートナーを探す方法として、ジェトロを活用できると思います。



中日文化交流伝統陶磁器文化講座－香蘭社講演の様子

### 取組内容

- 国内の消費量減少を見越し、海外展開を決意。日本の隣国かつ人口が10倍の中国市場への展開を目指しました。
- 中国への展開にあたり、ジェトロの専門家とともに、海外拠点設立に係る計画を策定。文言・法令等の解釈や専門用語は、現地大使館や行政機関へ直接確認。税務・労務関係も弁護士事務所を通じ、ジェトロの専門家と共に確認しました。現地法人設立に必要なプロセスを洗い出し、一つ一つ正確に確認していくことで、現地法人設立まで至りました。
- 中国では有田焼の模倣品が続出。ジェトロのハンズオン支援を通し、模倣品対策を実施しました。
- 今後は中国以外の地域への販路拡大も視野に入れ、海外への販路拡大を通したブランディング、ブランド・コントロールを進めていきたい。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援

### 対象国・地域 / 商品

中国・他アジア、欧米諸国 / 陶磁器（有田焼）

## 「国産素材×伝統製法」：みそ半のそうめんが米国ヴィーガン市場を切り拓く

海外展開において「現地で感じることが一番大切」である。現地の空気、人々の価値観、食文化に直接触れることで、固定観念を取り払い、自分自身の判断で戦略を立てることができると考えています。米国在住のジェトロの専門家を通じて現地側の意見を聞き、自らの市場調査を重ねて展開することが海外進出において非常に重要であると実感しています。



商品写真



製造工程



伝統技法

### 取組内容

- イギリス留学の体験をきっかけに海外展開を決意。ヴィーガン対応そうめんを開発し、どの国・地域で需要があるかを見極めるためジェトロへの相談を開始。ジェトロの支援サービスを幅広く活用し、専門家やバイヤーとの接点を積極的に作り、市場性を調査。収集した情報をもとにターゲット国を米国に絞り込みました。
- 2024年度からジェトロのハンズオン支援を受け、「国産素材×伝統製法のそうめんを米国へ」という明確な目標を掲げ、常に目標と達成方法をアップデートしながら販路開拓に挑戦しました。
- 米国在住のジェトロ専門家の知見を活かし、現地の意見を取り入れつつ自ら市場調査を実施。積極的に見本市へ出展し、渡航時には「自分の目」で徹底的に視察を行うなど、地道な活動を重ねることが海外展開において重要な要素であり、当社の海外展開における柔軟性と独自性を支える原動力となっています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、中小企業海外ビジネス人材育成塾

### 対象国・地域 / 商品

米国、ドイツ / 手延べそうめん、スープ付そうめん（ヴィーガン仕様）、塩製品

# 54 合同会社鳥越商店

熊本県人吉市 / 農林水産物・食品

設立年：1897年 社員数：6人 資本金：420万円  
事業内容：球磨焼酎 全27蔵元の商品を取り扱う酒類卸事業。  
<http://www.kuma-shochu.com/>

## 地域のネットワークを活かした多様な取り組みにより、初めての輸出に成功。

直接輸出に挑戦するにあたり、インボイスやパッキングリストの作成、国ごとに異なる原産地証明の要件、専門用語が多用される輸出関連書類の処理など、専門知識が求められる場面も多くありました。国内でもマイナーな球磨焼酎という地域産品の市場を開拓すべく、専門家による伴走支援を活用しながら対応力の向上を目指しています。



台北市内Barでのイベントの様子



海外・免税店向け商品



2024台北国際酒展でのセミナーの様子

### 取組内容

- 当社は明治30年創業、球磨焼酎全蔵元を取り扱う卸問屋で、これまで15年以上にわたり、主にエクスポーターからの依頼での間接貿易での海外展開を行ってきました。近年、熊本県では台湾からのインバウンド観光客が増加しているほか、台湾企業の誘致にも取り組んでおり、こうした背景を踏まえ、台湾市場をターゲットに直接輸出に挑戦するため、ジェトロ専門家とのおためし面談を経て、ハンズオン支援に申込みました。
- 代表は地元観光団体の要職を担い、インバウンドの受け入れ組織となる「球磨焼酎蔵ツーリズム協議会」の事務局を運営するなど、地域との繋がりや従来からの蔵元との結びつきを活かし、現地展示会出展など様々な角度から海外展開に向けたアプローチを行っています。
- 2024年度は展示会出展・現地イベントに向けた商品輸出のため、専門家の助言を受けながら初めて直接輸出に成功。2025年度は、海外市場向けの新商品開発に取り組んでおり、現地ニーズに応じた商品設計やパッケージの工夫など、より戦略的な展開を進めています。2026年度以降は酒類蔵置場の申請に向けて準備を進め、輸出体制の強化と持続的な海外展開を目指します。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援〔おためし面談〕、貿易投資相談

### 対象国・地域 / 商品

台湾・香港 / 焼酎（球磨焼酎）、リキュール等

## 輸出未経験からハンズオン支援を通じ、サンプル輸出まで経験。今後は本格輸出を目指す！

輸出に取組むきっかけは、海外展示会に挑戦したいと思ったため。輸出未経験のためゼロからスタート、不安ばかりでしたがハンズオン支援の専門家による伴走型支援を通じ、要所要所での的確なアドバイスのおかげで、まずはサンプル輸出するところまで取り組むことができました。今後は、引き続き、本格出荷・継続取引に向けて取り組んでいきます。



海外向けの広報ツール  
(インスタグラム・英語)を作成・公開



Takumi Nextに採択された商品（2024年）



フランス向けにサンプル輸出した商品  
(コースター)

### 取組内容

- 輸出未経験のところから2023年度よりハンズオン支援開始。ジェトロの専門家による伴走型支援を通じ、海外バイヤー向けの商談資料の作成・整備、海外向け英語の広報サイト（インスタグラム）の作成および公開するところから取り組みをスタート
- まずはジェトロの招待バイヤー専用オンラインカタログ「Japan Street」に登録、日本の各地域の技術や生活文化の特色を生かした商材の輸出支援を行う「TAKUMI NEXT」（2024年）にも採択されたことがきっかけとなり、初めて海外バイヤーとのオンライン商談およびサンプル輸出も経験しました。
- 海外の市場調査実施にあたっては、出張コストをおさえる観点からも、「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を活用し、現地市場についての専門家によるオンラインブリーフィング・商談候補先リストアップを通じて効率的に情報収集を行いました。また、当該リストとともに商談候補先との実際の商談およびフランス向けサンプル輸出も経験できました。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、Japan Street、TAKUMI NEXT、日本製商品サンプルショールーム〔非食品〕、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム

### 対象国・地域 / 商品

フランス、米国 / 日用雑貨（和×アルミのインテリア小物）

# 56 株式会社高千穂ムラたび

宮崎県西臼杵郡 / 農林水産物・食品

設立年：2012年 社員数：15人 資本金：100万円  
事業内容：農林産物加工品の製造・販売等  
<https://takachiho-muratabi.com/>

## 専門家とともに課題を解決しながら、商品開発力を活かして米国EC事業を展開

越境EC事業は、現地に行かずに情報発信ができ、商品レビューを分析できる効率のよい販売ツールで、国内EC販売の経験者にお勧めです。米国に商品の販路を持つことで、社員のモチベーションも向上しています。



海外展示会の様子



商品写真

### 取組内容

- 国内EC販売が好調だったことから米国Amazon出品を決意。ハンズオン支援で越境ECに強いジェトロの専門家と共に、まず課題を整理。販路開拓までの道すじを見える化しました。
- 支援初年度はFDA認証への対応を行い、英語での手続きで苦労するも、専門性の高い内容について、スポット支援を通じて当該分野の専門家からサポートを受けてFDA登録を完了。米国基準に適合した商品ラベルで米国版パッケージを作成しました。また、平行してEC販売のインフラ整備に取り組み、インターネットで米国の人気商品、競合他社の動向をチェックし、ジェトロの専門家のアドバイスを受けてEC独自のルールや傾向を把握。約1年かけて米国ECサイトでの販売を開始。
- 2025年6月にニューヨークの展示会に初出展。展示会や店舗訪問を通して米国の市場規模を感じました。準備した試食品でテストマーケティングを実施し、出展で得たフレーバーに関するヒントを基に今後の商品開発を予定しています。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、個別課題に対応するスポット支援（貿易実務・商談支援、基準・認証）、中小企業海外ビジネス人材育成塾、国内輸出商社商談会、Japan Street、JAPAN MALL、JAPAN STORE、展示会（Summer Fancy Food Show 2025）

### 対象国・地域 / 商品

米国、イギリス、カナダ / ライスブランビスコッティ、甘酒

## オンライン商談での課題をきっかけにリアルでの商談成約、直接貿易の成功を目指す

自社商品の輸出について、インコタームズや必要な検査等の手続きを把握し、具体的な商談をすることが、海外とのより良い人間関係の構築、商談に繋がります。セミナー等で貿易に関する知識を得ることはできても、実践するには更にハードルがあるため、ジェトロの専門家に支援いただいています。



2024年10月 食品開発展への出展時



商品写真

### 取組内容

- 日本一のオクラ生産量を誇る指宿で開発したオクラパウダーを製造、販売しています。国内の市場開拓も進めながら、産学官の連携により実証してきたオクラパウダーの機能・効用は海外市場にも通用すると考え、海外販路開拓を目指します。
- 海外への第一歩として、コロナ禍中に、ジェトロの日本産食品サンプルショールーム事業（香港、台湾等）に参加。オンライン商談をすることが出来たが、海外バイヤーからの各種リクエストにどう対応してよいか分からず、次につなげることが出来ませんでした。そのため、ハンズオン支援を通じて、専門家から「商談・プレゼンの仕方」、「見積もりの作成方法」等のアドバイスを受けて、オンライン、リアルの商談に活用しています。
- 現在は、専門家とともに製品のパッケージ案、価格案を練り、海外バイヤーの意見を確認しながら商談を継続しています。他に類のないオクラに特化したパウダーでの成約を目指します。

### 活用したサービス

海外展開フェーズに即したハンズオン支援、日本産食品サンプルショールーム事業、Japan Street、貿易実務セミナー〔複数回参加〕、中小企業庁〔JAPAN BRAND育成支援事業等〕

### 対象国・地域 / 商品

台湾、香港 / オ克拉パウダー、オ克拉茶、オ克拉加工食品