



株式会社 ギアイト Gear8

サイトデザインやWebを活用したマーケティングなどを行うウェブディレクションチーム。2016年に現地法人を立ち上げたタイのバンコクのほか、タイのチェンマイ、2018年に進出した台湾に海外拠点をもつ

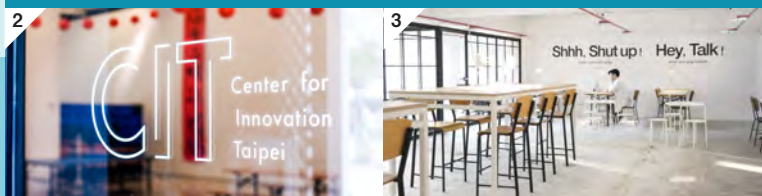
展開国・地域 2016年 タイ
2018年 台湾

企業情報 所在地: 北海道札幌市 従業員数: 20名
設立: 2009年10月 URL: <https://gggggggg.jp>

事業内容 Webサイトのデザイン・コーディング及び構築/
Webを活用したマーケティング戦略の立案 / Webによる広告業



1 2 3 台北市内、台北花博公園にもほど近い「北創新中心」内に置かれたオフィスの様子



5年間の国内活動期間を経て、東南アジアへ進出

2008年の独立当初から上海などで仕事をする機会があり、その経験から海外は視野に入れていました。2013年ごろから海外進出を本格的に考えたのですが、日中関係があまり良くない時期で中国進出は難しいと感じました。これに対してタイは、札幌とバンコク間の飛行機が増便し、タイから来日する際のビザが緩和されたタイミングで、訪日外国人旅行客向けのメディアを作りたいという考えもあり、まずはタイに拠点を構えることにしました。タイの現地法人設立は2016年8月ですが、準備の間はジェットロ・バンコク事務所のビジネス・サポートセンター(BSCT)を借りて拠点にしました。同じく海外進出の準備中の方々がばかりでしたので情報交換ができ、その点もすごく助かりました。弊社は2020年までに10エリアへ展開することを目標に掲げていて、台湾への進出は、タイ法人を立ち上げて1年が経ったところから検討し決めました。

エリアの特性に合わせた採用活動で優秀な人材を獲得

台湾は日本と文化が近く、デザインが得意な人材が豊富で、北海道への旅行客も年間40万人前後と非常に多いです。香港を見ることができ、ゆくゆく中国に進出する際もプラスに働くだらうとも考えました。海外ビジネスに精通している専門家にアドバイスをもらうことで、2拠点目をスムーズに立ち上げたいと考え、ジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を受けることにしました。主に行政関連機関との連携を積極的に実施してもらい、人材雇用の優先度やタイミングなどについてもよくアドバイスを受けていました。法人設立に当たってはジェットロのほかには日系の会計士事務所にお手伝いいただきました。手続きに要する時間はタイより短く、その点ではハードルが低いと言えます。ただ、人材採用には苦労しました。台湾には日本語の堪能な方が多く、かえって弊社が求めているデザインスキルや提案力を見極めるのが難しかったからです。2人を採用するのに40人ほど面接しました。

多国籍メンバーで新しいクリエイティブに挑戦する

現在は、国内2拠点、タイ2拠点、台湾1拠点の5箇所に事務所を構え、6拠点目としてカンボジアのプノンベンが候補です。ジェットロのミニ調査サービスを利用して、SNSの普及率やネットインフラ環境などを調査して検討中です。海外進出のメリットは、人材とアイデアの確保。海外の安い人材を使ってコスト削減を図るのではありません。例えば、タイの方は非常にグラフィカルできれいなWebサイトを制作するなど、国ごとに得意分野が違います。それぞれのスキルとアイデアで仕事を補完し合っています。当面の目標は、10エリア・各8人常駐で合計80人体制にすることです。そこからスタートで、その後はエリア間の人材交流も盛んにし、より高め合っていければと思います。私たちの業界は、机とパソコンがあれば働く場所は選びませんので、海外進出の壁も高くないはず。 「活躍できそうなら出る、ダメなら引く」と、フレキシブルに考えて、海外進出を進めていきたいです。



代表取締役
水野 晶仁 氏

アイディアは国境を超える
少人数で多エリア展開する
新しい形のクリエイティブチーム

専門家からのポイント



Gear8はWeb Site制作およびWebマーケティング事業を展開しています。まず自社でタイに現地法人を設立し、台湾でも現地法人を持ち、事業をアジア全体に広げる意図を持っていました。2018年9月に台湾現法が立ち上がりましたが、チャレンジは営業先確保に加えて「人材の確保」でした。希望の人材(日本語堪能・Web関係の提案能力)と出会わず、人材会社を通じて30~40人の候補者と会い、結局男女各1名が入社することになりました。どの地域・国であっても同様な問題は発生しますから「諦めずに粘り強く探す」が肝心ですね。

株式会社 丸善納谷商店

北海道近海で採れる昆布・昆布製品の製造・卸売を行う。2015年から英国向けに昆布製品の輸出を開始。2018年にはロンドンにてトップシェフ約20名を対象に「UMAMI(うま味)セミナー」を開催

展開国・地域 2015年 英国

企業情報 所在地: 北海道函館市 従業員数: 35名
設立: 1909年5月 URL: <http://kombu-nayashoten.com/jp/>

事業内容 函館真昆布をはじめとした北海道産昆布製品製造卸売

- 1 2018年2月英国「UMAMI(うま味)セミナー」の様子
- 2 「Speciality & Fine Food Fair 2017」英国展示会会場
- 3 2017年ジェトロ北海道開催「昆布セミナーinロンドン」の様子
- 4 輸出している北海道函館産真昆布



海外市場の開拓で昆布業界に活況を

北海道函館市は国内でも有数の昆布の生産地です。弊社では函館近郊で採れた真昆布を加工し販売しています。近年では、函館周辺の限られた海域で主に生息するガゴメ昆布に注目が集まる一方で、国内での昆布の消費量は減少の一途です。消費量が落ちると、昆布漁に携わる漁師も自分たちの仕事や商品に誇りを持ってなくなることにつながると考えます。「このままでは非常にまずい」と焦りがあったところに、ジェトロから英国で売れる昆布を輸出する企業を探していると聞いて、海外への進出の第一歩が始まりました。最近海外ではヴィーガン市場が拡大している流れがありますし、洋食でダシのように使われる動物性のブイヨンが使えない場合に、うま味を引き出したり加えたりする素材として弊社のダシ用の昆布がマッチするのではないかと考えました。海外に新たな需要が生まれれば、昆布漁師の方々も潤いますし、昆布漁師の担い手も増えるでしょう。そうすると、われわれにもありがたい話なんです。

厳しい法規制などは「なんでも聞いて」乗り越える

昆布を海外へ輸出する時に一番の壁になるのが規制。海藻を食べる文化がなく、ヨードを体内に蓄積してしまう体質の人が多く欧州では、ヨードの摂取量にとっても敏感です。取りすぎると害になるヨードを国民が摂取しすぎないように細かい規制があります。地元に着ているような中小企業が自社の製品を海外へ輸出したいと考えても、このように煩雑なルールや書かなくてはならない書類などは、日々会社を回していなくてはならない経営者たちにとっては大きな壁であり、開かない扉のようなもの。壁を目の前にして諦めてしまう企業も多いと聞きます。そんな時にジェトロが、その道の専門家を紹介してくれる「新輸出大国コンソーシアム」などのさまざまなサポートは、われわれにとっては、まるで扉を開く鍵のように心強い味方になってくれました。これらは積極的に活用するべきだと思います。分からないことはなんでもどんどん聞いてしまったほうがいいなって。2018年から英国への継続的輸出が実現しました。信頼できるパートナー企業を発掘できたのも、専門家の的確なアドバイスがあってこそです。

目指すは海外の食文化に昆布を融和させること

こうして英国との間に縁ができましたが、それだけでは先につながるとは言えません。現地の人たちに昆布を融和させるにはどうしたらよいか。私は海外展示会に出展した際には、必ず街のスーパーマーケットへ足を運びます。まず行って見て現地の食生活を知りたいからです。ただ商品を売るだけではなく、その国の食文化に昆布をどう浸透させていくのか。これを考えなければ継続的な市場開拓の成功はありません。そこで、2018年に英国・ロンドンで現地のシェフに向けた昆布の「うま味」についてのセミナーを開催しました。ジェトロと専門家のネットワークで現地のトップシェフ20名ほどを集めてもらいました。お陰様で昆布に興味を持つシェフが多く存在することが分かるなど、確かな手応えを感じることができました。今後ますます昆布の海外展開への意欲が高まりましたよ。もちろん、次に取引を始める国についても検討中です。

海外進出の第一歩は
まずはとにかく「行ってみる」
分からなくても「言ってみる」

取締役専務

納谷 太郎 氏



専門家からのポイント

専門家としては、商社、インポーター、レストラン関係者に分けてアプローチを行いました。特に重点を置いたのは、エンドユーザーとなるシェフへのアプローチです。ロンドンのトップシェフ約20名を招待し「UMAMI(うま味)セミナー」を開催して、昆布の基本的なダシの取り方や、他の具材との組み合わせで変化する旨味の違いなどを実際に味わってもらい、商品の付加価値と昆布の可能性について理解を深めてもらいました。また英国を代表する星付きシェフたちが招待に応じたことで、関心の高さをインポーターに周知させたことも成功の要因だと思えます。



アンデス電気株式会社

2010年前後に中国とフィリピンで現地生産を終了し、かつての「モノづくり」から自社製品の「販売」へシフト。空気汚染が問題となっている中国へコア技術を訴求し、他社と差別化した光触媒空気清浄機の輸出を行う

展開国・地域 2018年 中国

企業情報 所在地: 青森県八戸市 従業員数: 313名
設立: 1971年6月 URL: <https://www.andes.co.jp/>

事業内容 特許取得光触媒を用いた空気清浄機の開発、販売



- 1 家庭用光触媒空気清浄機「Bio Micon」
- 2 アンデス電気本社外観
- 3 第一回中国輸入博覧会での商談風景



現地生産から付加価値のついた自社製品の輸出へ

弊社は、1996年にフィリピン、2003年に中国に合弁会社を設立し、現地で「モノづくり」を行っていました。当時高い技術が必要とされたPCやデジタルカメラの基盤を生産し、国内大手メーカーに供給していました。しかし、10年も経つと現地の人件費が高騰し、価格競争力も低下しました。国内大手メーカーが安価な製品へ切り替えたことに伴い、受注量は減少。ついには2009年にフィリピン、2012年に中国での合弁を解消し、海外での「モノづくり」から撤退しました。「モノづくり」には、高い技術力を持っていたとしても、人件費や景気などの外部要因が大きく影響します。人件費の安価な東南アジアや台湾へ移転したとしても、結局は、さらに人件費の安い国・地域へと移転を続けることになるとも感じました。これからの時代で勝ち抜いていくには、海外での「モノづくり」ではなく、自社製品で勝負する必要があると感じました。弊社には、特許を取得している光触媒技術を用いた空気清浄機があります。自社製品の「販売」として、2014年からこの空気清浄機の輸出に取り組むことにしました。

輸出は現地でのルート、ルールでの競争

輸出先として選んだのは中国です。当時の中国では、空気清浄機は馴染みのない製品でしたが、空気汚染の問題、所得の向上、中国での合弁会社の経験により、中国を選定しました。馴染みのない製品をいきなり家庭用で販売するのは、とても難しいことです。そこで、初めに狙ったのが、病院や学校へ業務用製品としての販売です。合弁会社設立の経験はあっても輸出の経験はありません。JETRO「新輸出大国コンソーシアム」の専門家から代理店の発掘方法、商談方法、契約に至るまで指導を受けました。そんな準備をする中で、かつての合弁会社のネットワークで販売ルートを探っているうちに中国では一般的に病院や学校は政府の管轄で、製品を販売するには政府が実施する入札で落札しなければならないことが分かりました。入札仕様書を作る担当者に自社製品のスペックを説明、他社製品では届かない基準での仕様書を作成してもらおうといった営業を行いました。海外では現地のルート、ルールで現地の企業と戦わなければならないと痛感しました。

輸出を一部門ではなく、一事業へ

海外では必ず「何が他社と違うのか」と聞かれます。「何をもち」現地企業に勝負して勝つのかを明確にする必要があります。コストなのか技術なのか、はたまたブランドなのか。弊社の場合は技術です。空気清浄機は中国に輸出を始めたころは馴染みのない製品でしたが、今では現地産も含め多くの企業が販売をしています。安価な現地製品に対して、弊社は技術力、商品力を追求し、付加価値追求型のビジネスで挑みます。また、弊社の技術、製品が求められる市場をリサーチし続けることで、次の市場を見つけていくことも重要です。今後は、海外輸出での売り上げを伸ばし、人員や予算、戦略も輸出に特化した社内体制を整え、現在の営業部の一部門ではなく、「海外営業部」となることが当分の目標です。



常務取締役

沼尾 忠 壱 氏

これからの時代を勝ち抜くために、
独自技術を訴求した自社製品の
輸出で勝負する

専門家からのポイント



アンデス電気は中国への空気清浄機の輸出を成功させました。成功の要因としては、まず同社マネジメントが事業戦略上海外展開は必須であるという強い意志を持ち、その活動に深くコミットしたこと、また特徴あるコア技術（光触媒）を訴求して競合他社と明確に差別化できたことが挙げられます。専門家としては、同社海外事業担当との定期面談を通じて基本的な信頼関係を構築し、パートナー発掘・展示会出展や商談同席・代理店契約など、海外展開の要所で支援を行うことで、実績につながる貢献ができたと考えています。



有限会社 サンマモルワイナリー

- 1 フランス・ブルゴーニュ地方原産のピノ・ノワールに特化してワインを醸造している
- 2 ベトナムで行われた「Japan Aomori Food Fair」に参加した様子
- 3 サンマモルワイナリーの店内



展開国・地域 2017年 台湾

企業情報 所在地: 青森県むつ市 従業員数: 16名
設立: 2002年6月 URL: www.sunmamoru.com

事業内容 ワイン醸造・販売 / ぶどう栽培

日本発祥ではないワインの輸出は難しい

弊社は、ワイン用のぶどうが作られるのに適しているといわれている「ワインベルト(北緯30~50度)」に当てはまる北緯41度に位置しており、ぶどうの栽培からワインの醸造までを手掛けています。商社の日本ワインブランドのリストに登録していますので、中国の日系企業が経営するスーパーマーケットのフェアなどのご案内をいただくことはありました。そのような中、青森県からジェットロを紹介いただき、本格的な海外展開に着手。売り上げ実績は全体の0.01%とまだ微々たるものです。酒を輸出する際の関税も高く、日本だと1,000円のものが海外での販売価格は3倍の3,000円になることもあります。日本料理店などで取り扱うとなると、さらにその2~3倍に。また、日本酒や和牛と違い、日本発祥ではないワインは、日本から海外に輸出する商品としては最も難しいものの一つかもしれないと感じています。

海外進出は、勉強&チャレンジの積み重ね

進出先として台湾を選んだ理由は、現地で青森県産のりんごの販売が好調だからです。ディストリビューターからすると、山梨のワイナリーなど少しずつ世界で評価を得てきているものもありますが「ぶどうを原料とするワインは欧州で作るもの」というイメージが強く、まだまだ認められにくい。しかし、アップルワインについては「青森県産のりんごで作った酒なんて面白いね」と興味を持っていただけ、一つの強みとしてアピールするヒントを得ました。その後、実際にパンフレットを持っていったら、自社商品の中でもぶどうで作った高級ワインの方に興味を持たれ、新しい展開につながりました。米国への輸出も考え、2017年にはハワイ州に現地法人を立ち上げましたが、そういった海外でのニーズの把握などの一つ一つの経験は、まず輸出してみようと思わなければできませんでした。常にチャレンジしながら勉強ですね。

日本のワインが世界で認められる時代に期待

輸出を考えているのであれば、ジェットロとの関係は密にしていた方がよいです。たくさんのお情報をもらえますし、相談にも頻繁に乗ってくれます。お陰で私たちも安心して現地に乗り込むことができました。海外ミニ調査サービスで苗木の輸入をしてくれる企業のリサーチをしてもらったり、外国人従業員の採用支援の相談など、輸出に限らず多方面でサポートしてもらえます。アジアを中心に少しずつ海外進出を進めていますが、ワインはまだ欧州のもの。でも、ウイスキーは「ジャパニーズウイスキー」というブランドを確立して、今や世界で認められていますよね。そのようなことは、私が子どものころは想像できませんでした。ですから、ひょっとしたら「ジャパニーズワイン」も世界で認められる時代が来るかもしれません。むしろ将来が予想できないから、少しずつ歩みを進めていきたいと思っています。そういう意味では、長い戦いが始まったばかりです。



代表取締役社長
北村 良久 氏

「ジャパニーズワイン」が
世界に羽ばたく日を夢見て、
少しずつ歩みを進めたい



専門家からのポイント

ワインの上級資格を保有する社長の方針のもと、青森県産原料を中心に使用した、ストーリー性のある品質にこだわったワインを製造しています。支店開始以降、アジア向けバイヤーとの国内外商談会・展示会に積極的に参加することをお勧めしました。青森りんご輸出の縁から、サンマモルワイナリーが台湾のワイン業者の目に留まり、台湾向け中高級ワインの輸出に結びつきました。日本ワインは海外での認知度がまだ高くありませんが、台湾での日本ワイン試飲会、ワインメーカーズディナーに担当者を派遣して地道なプロモーションを継続し、輸出拡大が期待されます。



株式会社 ベアレン醸造所

100年以上前のドイツの設備を使うブルワリー。ビールは定番3種類のほか、季節限定など年間で30〜40種類取り扱う。ほかにリンゴや洋ナシを使った果実酒も製造・販売。台湾を皮切りに海外輸出を開始

展開国・地域 2015年 台湾 2016年 香港、オーストラリア 2017年 シンガポール 2018年 米国、カナダ、スイス、イタリア

企業情報 所在地: 岩手県盛岡市 従業員数: 50名
設立: 2001年2月 URL: <https://www.baerenbier.co.jp>

事業内容 地ビールの製造・販売 / 飲食店経営



1 ドイツの仕込み室を日本に移設して使用している。見学者も多い

2 米国で採用している海外向け商品のラベル(左側2本)は漢字を使い日本らしさをアピールしている

3 2019年2月中旬に仙台で行われた商談会の様子



グランプリ受賞をきっかけに、海外輸出に挑戦

2015年に日本外国特派員協会主催「世界に伝えたい日本のクラフトビール」の第1回で、グランプリをいただきました。2001年の創業以来、地元・岩手の方に愛されるように地元密着で営業してきましたが、そのグランプリをきっかけにお声を掛けていただくことが増えたこともあり、海外に販路を拡大していきました。2018年に私が着任するまでは輸出専任の社員はおらず、いただいたお話しに答えるのが精一杯でしたが、これからは海外輸出に力を入れていきます。100年以上前の機械で醸造しているというストーリー性は海外の方にも伝わりやすく、品質や味に関しても褒めていただけることが非常に多いですね。2019年4月からは、県北部の雫石に建設した工場が稼働します。こちらでは、これまでに作っていなかった缶ビールのラインも導入し、大量生産ができる体制を整えています。

ジェット口のツールを幅広く活用し、販路を拡大

ジェット口には、2017年8月から派遣してもらっている「新輸出大国コンソーシアム」の専門家をはじめ、いろいろな情報を的確に提供してもらっていますし、きめ細かな対応もしてもらって助かっています。例えば、一昨年輸出したオーストラリアに関しては、専門家からもらった輸出入関連企業のリストをもとにコンタクトをとった結果、受注につながりました。商談会や展示会に同席し、アドバイスをもらうこともあります。また、ジェット口の海外事務所のサービスで、進出先の酒屋情報や市場規模、市場可能性の調査を利用したこともあります。その他にも、セミナーの案内を受けることも多く、積極的に活用させてもらっています。ホットなところで言えば、日EU経済連携協定(EPA)関連や、TPPの発効もありましたので北米関連のセミナーに参加しました。さらに昨年からはジェット口・メンバーズになりましたので、一気に利用が増えていますね。

いつかはドイツにベアレンを。世界に広がるロマン

現在、売り上げの割合としては、県内が65%、県外が25%、残りの10%がイベントでの売り上げです。海外の売り上げは全体の1%ほどで、まだまだ微々たるものですが、10年ぐらいかけて全体の10%を占めるようにしたいというのが今後の展望です。そのためにも、2018年からクラフトビールの本場である米国への輸出に力を入れています。米国で認知されれば、さらに世界へ広がっていくのではないかと期待し、商談会などにも積極的に参加をしています。ゆくゆくは、弊社が創業以来使ってきた機械の故郷でもあるドイツへ輸出できれば嬉しいですね。もし、100年前にドイツで作られていたビールが、岩手を経てまたドイツ国内に並んだら、すごくロマンがありませんか? そして最終的には、ここでしか飲めない出来たてのベアレンを飲み、世界各地から岩手に来ていただけるようになりたいですね。



専務取締役付 海外担当
内館 康喜 氏

できたてのベアレンを飲み、
世界各地から岩手に
人が押し寄せるようになれば

専門家からのポイント



ベアレン醸造所の成功の要因は、常に自ら道を開こうという姿勢を持ち、新たに海外担当者を採用して海外輸出に対する本気度を対外的に示されたこと、また日系の食品輸入卸業者とは、2018年からお付き合いがあり、先方の要望に真摯に対応し信頼関係の構築ができていたことなどが挙げられます。専門家としては、日系の食品輸入卸業者とは、専売とするのではなく、将来の非日系市場への展開も視野に入れて併売することをアドバイスさせていただきました。

株式会社 大武・ルート工業

オーダーメイドのトレッドミル(ランニングマシン)や自動ネジ供給機の国内トップメーカー。世界初の「ルール交換方式」を採用した自動ネジ供給機を生産、世界30カ国以上に販売。2019年2月に米国現地法人を設立し、販路拡大を目指す

展開国・地域 2019年 米国

企業情報 所在地: 岩手県一関市 従業員数: 49名
設立: 1968年10月 URL: <https://www.ohtake-root.co.jp/overview/>

事業内容 医療用機器の製造、スポーツ機器の製造販売、小型産業機器などの製造販売

1 2 世界30カ国以上で販売されている自動ネジ供給機

3 大武・ルート工業本社工場

4 海外担当チームとジェットロ専門家



時代の変化に合わせて新商品を開発。そして海外進出へ

設立当初は、大手電動工具メーカーの木工用バンドソー(帯鋸)をOEMで製造していました。しかし、高度成長期の終焉にともない需要も減りました。自社製品の開発に迫られる中で、たどり着いたのがトレッドミルでした。新製品は大手スポーツクラブの全店舗に導入され売り上げを伸ばしましたが、これも1980年代後半ごろから安価なアジア製品が国内市場に入るようになり、多くの同業他社が撤退しました。弊社は1992年に医療用、1995年にリハビリ用を販売、ターゲットを変更することで何とかこの難局を乗り越えました。ネジ供給機の開発に着手したのもまさに1992年ごろです。トレッドミルの部品買い付けに行った台湾で、当時のフォーク式ネジ供給機はネジの大きさにばらつきがあると詰まるとの悩みを聞いたことがきっかけでした。弊社が開発したルール式自動ネジ供給機は需要を捉え、国内のみならず海外でもシェアを上げていきました。そして、さらに販路を拡大するために現地の情報を把握したいと考えるようになりました。

ジェットロの支援を受け米国現地法人を設立

自動ネジ供給機の販売で越境EC活用に関心を抱いていたところ、ジェットロに相談してみるといいとの情報を得て、さっそくジェットロ盛岡を訪ねました。最初に無料のEメール相談を利用しましたが、非常に参考になる市場情報を得ることができました。そこで、越境EC活用とともに考えていた米国拠点の開設と北米の販路開拓を実現するため、2018年7月にジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を申し込み、採択されました。専門家には法人設立手続きのアドバイスのみならず、米国へのFIS調査に同行してもらい、現地市場の動向、弊社商品の評価や競合商品の価格情報入手し、事業計画書を一緒に作成しました。また、法務の専門家には販売代理店契約についてアドバイスを受けるなど、スポットでも利用しました。2019年2月に米国ニュージャージー州で現地法人を設立できたのは専門家とジェットロの力を大いに利用したお陰だと考えています。

さらなる海外進出に向け新体制構築へ

ジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援は2019年で2年目です。海外販路開拓には、担当専門家による海外出張同行やアポ取得への協力、ジェットロ盛岡と連携を取りながら海外ミニ調査サービス、プラットフォームマッチング支援サービス、海外ブリーフィングサービスなど、利用できるものは積極的に活用しています。これからジェットロの専門家支援を受ける企業は、ジェットロにどのようなサービスがあるのか、専門家や担当者聞きながら積極的に活用すること、そして、できれば現地に直接足を運んでみることをお勧めします。2019年はEUへの販路開拓にも力を入れており、現地に出張もしました。また、社内体制強化のため、海外営業担当者と経理担当者の2名を新たに採用しました。米国現地法人も、専門家のアドバイスを受けながら、採用を含め体制・インフラ構築に取り組んでいるところです。さらに販路開拓を続け、自社直接販売を実現させます。



世界に製品を提供したい
融合したものづくりで
卓越した想像力と技術力を

常務取締役

太田 貴子 氏



専門家からのポイント

大武・ルート工業の米国進出の成功要因は、太田社長が「何としても米国で事業を拡大したい」という熱意と「市場や競合面でどのくらいチャンスがあるか」という冷静な視点で指揮を執ったこと、そして太田常務が何度も市場を訪問し、迅速な意思決定を行ったことなど進出の準備を着実に進めたからだと思います。支援としては、生産工具のB to B分野で市場や販路を見立てる困難さはありましたが、分からないことは一緒に調べて確認するというスタンスを取り、まさに伴走しながらゴールにたどり着くことができました。本社を含め海外販売体制も着々と強化されつつあり、今後同社の米国ビジネスがさらに大きく成長すると期待しています。



エーエスジェイ株式会社

国内で水処理機器の販売からメンテナンスなどを行っている。海外においては、インドネシアの全域にヤシ殻炭を使った浄水器の販売を展開。黒にんにくの製造・販売も手掛ける

展開国・地域 2018年 インドネシア

企業情報 所在地: 宮城県仙台市 従業員数: 9名
設立: 2013年6月 URL: <https://asjapan.co.jp>

事業内容 <国内事業> 水処理機器販売・工事、上下水道コンサルタント、黒にんにく販売
<海外事業> 水処理機器販売、黒にんにく製造・販売



- 1 販売のパートナーでもある寄宿学校「ヌルルイマン」のウミ理事長(中央)
- 2 寄宿学校に設置したヤシ殻炭を使ったろ過機
- 3 黒にんにくの加工工場。黒にんにくはインドネシア産の一片種にんにくを原料に製造
- 4 設置を完了した簡易浄水器



水のろ過を通して、現地の寄宿学校に対するCSR(企業の社会的責任)活動

「今後、インドネシアに水の仕事があるのでは?」と知人に誘われ2013年に視察へ行ったことを機に、現地とのつながりが始まりました。ご縁があって、2015年に初めて寄宿学校「ヌルルイマン」にヤシ殻炭の製造窯を設置。そこで製造したヤシ殻を使って水のろ過機を設置しました。このころはクラウドファンディングなども使い、CSR活動の意味合いが強いものでした。このろ過機が、現地で無理なく継続使用できるように、まずはヤシ殻で炭を作るところからスタート。現在では寄宿学校の生徒・卒業生らが炭焼きを行なっています。ヤシ殻炭は定期的な交換が必要なので、今後、ろ過機が広まれば寄宿学校の収益にもつながっていくと考えています。また、ヌルルイマンでは、理事長から相談を受け、内資企業を設立し黒にんにくの製造・販売を行っています。黒にんにく事業の立ち上げの際にも、ジェトロのハンズオン支援を活用しました。現在、ヌルルイマンとは現地での販売パートナーとして良好な関係を続けています。

専門家が企業と金融機関の橋渡し役になり融資が実現

2016年4月に「新輸出大国コンソーシアム」ハンズオン支援に採択され、専門家から現地の商習慣や規制なども含め指導を受け、ときには現地にも同行してもらい、インドネシアでの展開を進めていきました。また、海外案件という金融機関からの融資がうけにくく、資金調達にも苦労しましたが、専門家の方に間に入ってもらう、地元金融機関や日本政策金融公庫からの融資にもつながりました。実際に弊社の商売として水処理システムを受注したのはごく最近の2018年12月が初めてで、バンテン州の学校に納品しました。ハンズオン支援の採択から2年以上がかかりましたが、現地からの入金があったときは、本当に嬉しかったです。今後は、中小企業として小回りを生かして、中小規模の浄水需要を取り込んでいく計画です。将来的には、ショッピングモールやマンション、ホテルなどに対して、それぞれの状況に応じた水処理システムを販売していこうと考えています。

水環境を向上させ、一人でも多くの子どもの命を救う

初めは事業としてインドネシアへ進出しようとしたのですが、現地の状況を知ってからはお金のことに限らずに二の次に考えるようになりました。水はとても大切です。インドネシアでは雨季に洪水が発生し、洪水の汚水が入ってしまった井戸を掃除もせずに飲み水に使い、子どもたちが病気になるケースも多く発生します。なかには死に至ってしまうことも……。私たちが行くことで一人でも救えるのであれば、それが成功かと思っています。2018年には地震で被災した、ロンボク島にもろ過機を設置してきました。今後も現地の水環境の向上に少しでも貢献していきたいと考えています。海外進出については、言葉の壁や文化の違いもありますので、人が絡めば絡むほど自分の真意が伝わらなくなっていきます。国や人種が違って、事業を進める上で最も大事なものは信頼関係です。現地の方々も弊社が考えると同じように、他国の人を怖がりたり疑ったりするものです。そこで信頼関係を築き上げ続けることが、海外進出の成功につながると思います。「何かをしてやる」といった上から目線ではなく、お互い信頼関係を持ちながら事業に取り組みたいと考えています。



代表取締役

中川 一 氏

私たちが現地と関わることで、一人でも多くの子どもたちの命を救えれば、海外事業は成功だと思っています

専門家からのポイント



輸出成功のポイントとしては、エーエスジェイとしての思いをしっかりと理解し、現地パートナーとの信頼関係の構築に注意を払ったことです。お陰で双方忌憚のない意見交換ができましたし、私からのアドバイスも積極的に取り入れていただけました。コンソーシアムに参加している種々の支援機関の中から、それぞれで適切な機関を選択し、具体的なサポートにつなげることができたことも一因かと思えます。何よりもエーエスジェイと共にこの事業の社会的な有益性を信じ、しっかりと伴走できたことが成功につながったと感じています。

引地精工株式会社

産業用省力化機械の設計製作・設備メンテナンスなどを手掛ける。大手ユーザーの海外シフトが進み、国内需要の先細りや、関連情報が海外ユーザーからの方が多くなっていたことから海外展開を計画

展開国・地域 2016年 タイ

企業情報 所在地: 宮城県岩沼市 従業員数: 70名
 設立: 1979年5月 URL: <http://www.hikichiseiko.com/company>
事業内容 生産ラインの構想、設計、部品製作、組立、設置、メンテナンス/
 治工具設計製作、部品単品加工、他



- 1 工場内部 装置組立工場
- 2 工場全景
- 3 自動組立装置 車載用 部品搬送装置
- 4 自動組立装置 車載用 部品検査装置



何度でも「やる」「やらない」の議論を繰り返して

前社長には中国、ベトナム、タイなどの現地視察に同行してもらいながら海外進出の必要性を説得するも、海外展開のリスクへの不安が大きかったため、終始一貫して海外進出に反対の姿勢は変わりませんでした。しかしながら、海外進出の調査は着実に進め、現社長就任後本格的に進出に向けて活動を始めました。それでも資金的問題や進出リスクが大きな障害となり、ジェトロの専門家も交えて何度でも「やる」「やらない」の議論を繰り返しながら、ジェトロはじめ多くの支援機関の支援をいただき、2016年にタイへの進出を実現しました。進出に際して、現地での各種手続きや手順がコロコロ変わること戸惑うこともありましたが、専門家や現地コンサルのお陰で問題を乗り越えることができました。現在は従業員の定着率のさらなる向上に少し苦勞していますが、全体的に現時点では、売り上げも社員数も増え、順調に推移している状況です。

元気の良い海外企業をターゲットに

進出のきっかけは、国内の大手顧客が次々に海外にシフトし国内の需要が低迷してきたこと、将来的にもその動きは加速する可能性が大きかったこと、関連する情報は国内の顧客よりも海外の顧客からの方が多く得つつあったこと、等々が進出を決心する大きな理由となりました。同時に、リーマンショック後でも、元気の良い企業が海外に多く存在しているのを知り、それらの企業をターゲットに海外進出しようと考えました。赴任者のことを考え、親日国家であること、治安が良いこと、日本人の口に合う食事が多いこと、なども考慮しました。タイへの進出は、低賃金を求めている海外進出ではなかったため、優秀な人材には日本と同程度の賃金を支払っています。進出地域選択にあたっては日系企業からの引き抜きを警戒し日系企業の少ない、かつ優秀な人材を集めやすいバンコク近郊の工業団地を意図的に探し確保できたことは非常に幸運でした。

何度でも足を運び自分自身で最新情報を集める

何度でも再スタートは可能なので、悩んだらゼロに戻し、再考を繰り返し、石橋を叩き時にはやめる勇気を持ちながら何度も試行錯誤を繰り返して今日に至っています。何度でも現地に足を運び、自分自身で最新の情報を収集する努力が絶対に必要です。大手ユーザーのみならず中小企業からの情報、特に同業者の中小企業からは立ち上げのこと、工場運営のこと、就業規則に関することなど多くの情報を得ることができました。操業後は現地でも日本品質を維持し提供していることが評価され、国内では顧客になり得ないような大手企業との取引が増えています。進出の大きなメリットとしては、国内外運営での将来へのリスク分散、各種精度の高い情報収集が可能となったこと、ユーザーフォローが直接現地で行えることです。国内においては、社員のモチベーションが向上し、社内が活性化してきたことにも驚いています。



代表取締役専務
引地 寿和 氏

悩んだらゼロに戻し再考する。
何度でもスタートは可能。
石橋を叩き時にはやめる勇気も



ジェトロ仙台からのポイント

引地精工は、海外進出の必要性和リスクの議論を繰り返しながらも着実にFS調査を行い、経営者交代を機に積極的に海外展開を進めたことや、専門家に包み隠さず全ての情報を開示し、互いに腹を割って相談・アドバイスしていたことが成功の鍵だったと思います。中小企業目線での専門家のアドバイスや専門家の知り合いの現地コンサルタントとの出会いも成功の大きな要因となったものと思います。



株式会社花善

1899年JR奥羽本線大館駅の開業に伴い弁当の販売を開始。しょうゆで甘辛く炊き込んだごはんに鶏肉をのせた看板商品の「鶏めし弁当」は県内外で評価されている。2018年11月にパリに現地法人「Paris Hanazen」を設立した

展開国・地域 2018年 フランス

所在地: 秋田県大館市 従業員数: 45名
設立: 1899年11月 URL: <http://www.hanazen.co.jp>

事業内容 駅弁の製造・販売／大館駅前の食事処の営業



- 1 2018年11月に行われた「ジャポニスム2018」のオープン時の様子
- 2 「ジャポニスム2018」では掛け紙のデザインを5種類用意
- 3 現地で販売した弁当の中身
- 4 パリでの販売の様子



地元に住む子どもたちの夢を広げるために海外へ

大館市で取り組んでいる「ふるさとキャリア教育」の一環で、毎年、市内全ての小・中学生に講話をしています。駅弁をツールに子どもたちと話していく中で「将来は仙台や東京に出ることが目標」という声をよく聞きます。上京が悪いことではないのですが、同時に「大館だからできない」と考える子どもが多く、悲しく感じていました。そこで「身近な地元企業が海外に進出すれば、子どもたちも世界に目を向けやすくなるのではないか」と思ったことが、海外進出のきっかけです。弊社は駅弁屋ですので、鉄道網がしっかりとしているパリを進出先として目をつけました。フランスでは「BENTO」という言葉がポピュラーで、専門店も数多くあります。3年ほど前からパリを訪れ、現地の弁当屋へのヒアリングを重ね、現地の状況や風土について手探りながら学んでいきました。

パリジェヌに受け入れられた「鶏めし弁当」

肉、魚、たまご、牛乳は日本から持ち込めず現地調達。また、錦糸たまごなども手に入らずほぼ全てを現地で作らなければなりません。現地の鶏肉を使い、日本の味に近づけるのは大変でしたね。2018年11月にはパリを中心に開催された文化芸術イベント「ジャポニスム2018」にて、パリ・リヨン駅の駅弁販売イベントに出展し、初めて鶏めしを販売。続いて2019年1月に参加した「Le gout du japon(日本の味)秋田県フェア」でも鶏めしを販売したところ、現地の人々に好評で自信につながりました。ジェット口に派遣してもらった「新輸出大国コンソーシアム」の専門家には、2018年の秋からお世話になっています。一緒に渡仏して現地の方を紹介してもらったり、規制や労務に関することなど現地で気を付けるノウハウを指導してもらいました。

本場の鶏めしをきっかけにパリに大館市を広めたい

海外に出ることは難しいことではなく、勇気とちょっとしたお金があればできます。弊社の場合、パリの現地法人の資本金は1万ユーロで私個人と会社で50%ずつ捻出。1ユーロを130円と換算すれば、65万円ずつ出せば法人が立ち上げられます。簡単でしょ。パリに設置した法人は、大館市出身の女性従業員と、パリで採用した日本人の2名体制。主な業務は、事務的なことが多いですね。パリに派遣した女性従業員は日本の大学で経営学を勉強中で、弊社へ面談に来てくれました。その時にパリ進出の話をしたら「働きたい」と言って、大学を休学して渡仏してくれました。パリで「駅弁」＝「EKIBEN」という言葉を根付かせ、パリの人々が「本場の鶏めしを食べたい!」と大館に来るようになればいいですね。その時に向け、大館の子供たちには「ボンジュール」という言葉を覚えるように伝えています。

代表取締役社長(八代目)

八木橋 秀一 氏

「駅弁」の海外進出を通して、
子どもや若者に夢と成長を
与えたいです

専門家からのポイント



社長に初めてお会いした際、国内で既に百年以上事業を行い受賞歴もありながら何故海外進出に挑まれるのかお聞きしたところ「地方の小さな企業でも海外で活躍できることを地元の子供たちに知って欲しい」との想いをお聞きしたことが支援の動機付けになりました。ただ、社内には海外に赴任できる人材がいらないなど社長の想いを支える組織やノウハウがない状態でのスタートでした。支援に当たっては社長にフランスで事業を行う際に注意の必要な規制や労務のリスクを理解してもらうことと若い駐在員の精神的なサポートに特に注意しました。

HATA Inc. 有限会社

気体液体混合装置「HATA Mixer」の開発および販売を行う。2016年に国内展示会で中国企業から引き合いがあり、本格的に中国市場販路開拓を目指す。2018年に中国企業と独占販売店契約を締結、輸出

展開国・地域 2018年 中国

企業情報 所在地: 秋田県秋田市 従業員数: 1名
設立: 1988年9月 URL: <http://www.hatamixer.jp/>

事業内容 気体液体混合装置「HATA Mixer」の開発と販売

- 1 気体液体混合装置「HATA Mixer」
- 2 製品を蛇口へ取り付けた状態
- 3 現地での販売先候補との商談



検証データを基に出展した国内展示会での出会い

電源不要の気体液体混合装置を開発し、気泡径が100ナノメートル以下の炭酸泉の生成を可能にしました。炭酸泉の血管拡張作用により血行が促進され、冷え性、肩こり、睡眠の質や動脈硬化症の改善が期待されます。2013年より県内の病院で自社製品が導入され、秋田大学医学部心臓血管外科と秋田赤十字病院・腎センターにおいて、患者へ同装置から生成した炭酸泉の足湯を提供し末梢循環改善効果、下肢病変の変化、便秘改善効果の検証が始まりました。莫大な市場を持ち、急激な高齢者人口の増加と生活習慣の多様化による成人病の増加や高齢者の介護問題を抱える中国に、自社製品の可能性を感じていたところ、検証データを資料として協力会社と共同出展した2016年の国内展示会「第44回国際ホテルレストランショー」にて、中国医療関連企業より引き合いがありました。その後、関心を示した中国の病院関係者が、秋田へ視察に訪れて中国市場販路開拓の可能性が確信に変わりました。

生活習慣の違いを認識し、根気強く交渉

中国では足湯の文化はあるものの全身浴という習慣はなく、炭酸浴に対する認知度が低いことから、理解されるまでには時間がかかりました。中国ビジネスに精通している「新輸出大国コンソーシアム」専門家からのアドバイスと、彼の現地ネットワークを通じて紹介されたバイリンガルの中国人のサポートはとても大きかったです。現地での販売先候補への訪問・面談では、彼らのサポートにより現地の状況・日本との違いを知ることができ、何度も現地に足を運び見聞させることの重要性を感じました。そのバイリンガルの中国人の方とは、後に独占販売店契約を締結するのですが、交渉の際にジェットロの専門家のアドバイスを受け、代金回収のリスクを考慮し妥協せず粘り強く交渉を重ね、全額前金での契約締結ができました。交渉中は、販売店候補に秋田へ来ていただき、医療機関にて医師から直接検証状況を説明できたことも製品理解へつながりました。

独自の技術を守る模倣品対策

さまざまな取り組みが実を結び、2018年3月販売店より初注文を受けました。取り引きにあたって注意したことは、中国では模倣品が多く、対策は必須であることです。特許取得による知財の保護に取り組み、国内で流通していた製品名で中国展開しようとした時、ジェットロ・北京事務所から「現地で他社が既に商標登録済み」と教えていただき、トラブルを避けることができました。製品名を変え、自社装置の情報は信頼のおける企業と秘密保持契約を締結してから提供することを徹底しました。実際に納品に至るまでに対策として、分解しようとする内部が破損する構造を開発しました。今後は、中国全土を1社の独占販売店に任せるのではなく、地域ごとに販売店を設置し、中国全土への販路拡大を目指し取り組んでいきます。将来的には米国や炭酸泉入浴が保険適用となっている欧州へも広く展開したいと思っています。



代表取締役
畠 巖 氏

何度も現地に足を運び、
専門家のアドバイスを受け
妥協せず、諦めずに交渉



専門家からのポイント

販路開拓商品は「気体液体混合装置」で、中国における現地調査で介護施設・健康美容業界・病院および配管設備のメンテナンスなどで需要が確認でき、また現地販売パートナーも発掘できました。HATA Inc.は人的パワーや貿易経験・資金力が乏しかったので、販売パートナーとの販売契約で交わした取引条件は、「工場渡し」「受注時円貨前払い」など可能な限り売手側に有利になるようにご支援しました。その後、健康機器の現地展示会への出展などによって、初回オーダーを受注し出荷しました。



株式会社 半澤鶏卵

鶏種を純国産鶏に厳選、独自で研究した餌、水、その他飼育環境に拘り、卵の生産・卵加工品の製造販売を手掛ける。2006年から販売の燻製半熟卵「スマッチ」は全国で人気。2019年に参加した商談会を機に、海外展開をスタート

展開国・地域 2019年 香港

企業情報 所在地: 山形県天童市 従業員数: 51名
設立: 1992年10月 URL: <https://sumotti.com>

事業内容 卵の生産、卵・鶏肉加工品の製造販売



- 1 2018年にオープンした工場とカフェ併設の直営店「いではこっこ」
- 2 スモークマシンでさくらチップの香りを黄身の中まで浸透させる
- 3 2月に香港で行われたBtoC販売会での様子(商品は完売)
- 4 燻製半熟卵「スマッチ」



新工場設立により生産能力が安定し、海外展開に着手

2013年ごろの話ですが、大阪に留学経験のある韓国の方が、「塩味のゆで卵を作りたい」と弊社に視察に来たことがありました。そのときは、とりあえず社内に対応したのですが、その方から2016年にまた視察したいと申し出を受けました。海外展開を意識し始めていたこともあり、2回目の視察の申し出があった時に、ジェットロに相談しました。結局、韓国の方とはビジネスにつながらなかったのですが、ジェットロのお付き合いはそのころからスタートしました。2018年、山形市内に弊社の直営店と「スマッチ」の新工場をオープンし、生産能力が安定したのを機に、本格的に海外展開を検討し始めました。国内での需要もまだまだありますが、少子高齢化に伴う人口減少が進む中で、海外での需要がどのくらいあるのかを探ってみたいと思っていたのです。日本産の鶏卵は香港でも人気ですので、弊社の看板商品「スマッチ」を輸出できないかと考えていました。

専門家の支援を受けて、初の商談会で受注

海外輸出は初めてで、社内では人材がいませんでしたので、ジェットロから「新輸出大国コンソーシアム」の専門家を2分野から3名派遣してもらいました。香港のマーケットについての情報提供、海外取引、商談会での海外バイヤー向け資料や商品ラベルの作成の支援を受けました。香港への卵製品の輸出に必要な厚生労働省からの卵製品の輸出許可を取得しましたが、この輸出許可を受けたのは、県内では初のケースでした。2019年1月に地元地銀からの勧めで香港での食品商談会に、2月に山形県産品の香港プロモーションに参加しました。初の海外商談会でしたが、2カ月連続で参加したのは結果的に良かったと思います。1月はチキンジャーキーとソーセージ、2月は「スマッチ」の取引が成立しました。

まずは着手することが大事。国内でやれることもある

BtoC向け販売会では「スマッチ」を販売しました。夕方の客入りのピークを前に200個が完売しました。その様子を見て、会場となった香港の日系小売店から注文があり3月に輸出。それもすぐに完売したそうです。継続取引を進めるには、検疫所の検査費や航空運賃など経費面が課題で、そのあたりをいかに解決しようか考えているところです。今後、海外展開を考えている企業の方には、まずは動いてみることをお勧めします。ジェットロには、海外マーケットに詳しい方が多数いらっしゃいますので、事前に調査することもできますし、まずは動いてみないと実際のニーズが分からないこともあります。反応をいただいて、商品のブラッシュアップや今後の対応を考えていく。海外展開は体力がいることではありますので、覚悟は必要かもしれませんが、やると決めたら、まずはどんどんと行動に移していくことが大切かと思います。

代表取締役

半澤 清彦 氏

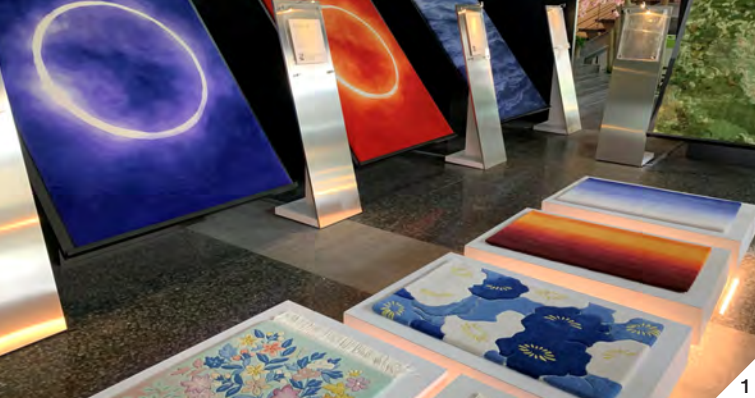
まずはやってみることが大事
マーケットのニーズを掴み
対策を考えていく

ジェットロ山形からの
ポイント



2018年に新工場が完成、看板商品である「スマッチ」を輸出したいということで専門家派遣を要請されました。それからは香港市場に詳しい専門家との面談、商談会資料の作成、輸出のための貿易実務などさまざまな面で専門家を活用、約半年という短い期間の中で、専門家を派遣するたびにアドバイスしたことをしっかり身に付けて準備を進め、その対応力には専門家も驚くほどでした。そして、商談会の機会を逃さず積極的に参加した結果、海外企業との初めての商談会において取引成立に至りました。

オリエンタル カーペット株式会社



1 台湾の常設展示。山形織通のデザインはクリエイティブディレクターの佐藤可士和氏や日本画家の千住博氏らも手掛けている

2 ハイムテキスタイル2019の様子

3 細かな設計図をもとに手織りしていく 4 細やかな手作業が命



高級じゅうたんを糸作りから染め、織り、アフターケアまで一貫して手掛ける。製品は皇居新宮殿や歌舞伎座、京都迎賓館などに納入。2012年度に立ち上げたブランド「山形織通」を海外に展開している

展開国・地域 2017年 ドイツ
2018年 台湾

企業情報 所在地: 山形県東村山郡 従業員数: 60名
設立: 1946年6月 URL: <http://yamagatadantsu.co.jp>

事業内容 じゅうたんの製造販売

海外からの評価を得ることで、国内の販売を強化

国内で展開していた一般家庭向けじゅうたんが「山形織通(やまがただんつう)」です。ブランド立ち上げから3年経ち商品ラインナップが揃ったころ、国内販売をさらに強化するためにも、海外への販路開拓に着手しました。「日本で販売するために、海外に出て評価を得る」という考え方で、弊社のじゅうたんデザインも手掛ける、世界的な工業デザイナーで山形出身の奥山清行さんからアドバイスをいただきました。しかし、弊社のじゅうたんを国際見本市でインパクトのある展示にするには、マットを少し持っていくだけでは不十分で、最低でも1.4×2mのじゅうたんを5~6枚展示する必要があります。そうなるとう1ブースでは足りないし、海外のインテリア関連の見本市はディスプレイのデザイン性も重視されます。そのため金銭的な負担が大きいことが問題でした。また、昭和30年代ごろまでは米国に輸出していましたが、その後は国内市場に特化しておりましたので、海外で販売するためのノウハウがないことも課題でした。

周囲に支えられながら、徐々に海外へ歩みを進める

海外進出にあたり、一番身近な相談相手がJETROです。まずは基本的なノウハウや活用方法について教わりました。他にも中小企業基盤整備機構からは外国語ホームページ制作の支援など、みなさんから支えていただいています。手探りな面も多く、海外進出を進めながら、ちょっとずつ経験を積んでいるというのが今の状況です。進出エリアとしては、インテリアの世界の頂点である欧州は外せません。事実、2017年1月には、ドイツ・フランクフルトで開催された「ハイムテキスタイル2017」に出展し受注につながりました。今後はバリの展示会への参加も考えています。富裕層が多い台湾にも目をつけ、2018年7月から台湾知日協会会館で常設展示を開始し販売しています。今は、台湾と同じく富裕層の多いシンガポールにも販路を拡大するべく、現地の同業者の方にお話を聞いたり、JETRO・シンガポール事務所の協力を得て市場調査をしているところです。

高品質・高価格のじゅうたんをどう展開するかが課題

山形織通のラインナップの中で、海外のお客様からは奥山さんのデザインの「UMI」と建築家の隈研吾氏の「KOKE」が人気です。欧州の展示会を見ましたが、価格の違いはあれどデザインが似ているものが多く、デザイン性が高く他にはない山形織通のじゅうたんが欧州の展示会の中に並べば、非常にアピールになると確信しています。実際、商談の中で山形織通は「品質が高い」とよく言ってもらいます。しかし、同時に「価格も高い」との指摘も受けます。弊社では高価だという評価は決して悪いことではないと捉えています。「品質が良く高価なものをどうやって販売するか」が今後の課題と考えています。海外展開を考えている企業さんには、「まずは出てみるのが大切」と伝えたいと思います。行動して見えることがたくさんあります。費用もかかるし、結果もすぐにはでないかもしれませんが、私たちもそうでした。それでも根気強く続けることが重要なのだと思います。



代表取締役社長
渡辺 博明 氏

海外に認められるためには、
すぐに結果が出ずとも、
継続が大切だと思います



専門家からのポイント

オリエンタルカーペットには、2年前にドイツの展示会に挑戦される際、商談準備指導のご依頼を受けて以来、取引開始時、その後の社員教育時と、段階的にご支援させていただきました。当初は、ブースやパンフレット製作が充実していた一方で、価格や取引条件など、輸出商談のための基礎資料作成のノウハウがない状況でした。そこで、貿易の基礎、具体的な商談資料作成をご指導させていただきました。今では、さまざまなリスクを念頭においた交渉も可能となり、ドイツ・台湾など、成約実績を着実に伸ばしております。



青木フルーツホールディングス株式会社

郡山駅前に店を構えたバナナ問屋を前身とし、現在は厳選したフルーツをジュースやタルトなどさまざまなスタイルで提供する。タイ・バンコクの「サイアム高島屋」内に初の海外店舗をオープン

展開国・地域 2018年 タイ

企業情報 所在地: 福島県郡山市 従業員数: 2,390名(内・正社員260名)
設立: 1924年5月 URL: aoki-group.com

事業内容 フルーツ販売、フルーツジュース製造販売、フルーツタルト製造販売



- 1 バンコクにオープンした「Fruits Bar KARIN」
- 2 国内展開はフルーツショップ7店、フルーツバー189店、フルーツタルト&カフェ15店(2019年2月現在・写真は郡山市の八山田本店)
- 3 20種類以上のタルトを作る工場併設の本社



フルーツ文化創造企業として、日本から世界に

ライフスタイルの変化に合わせて、気軽にフルーツを食べられるようにと2002年6月にジューススタンドをオープンしました。弊社は「フルーツ文化創造企業」を唱えています。これは、フルーツの本当のおいしさとフルーツがもつ健康を世に広めていく想いを表します。現在はフルーツタルトのカフェなど、国内で合わせて200店舗以上を展開しています。一方で世界の人口はこの50年間で、それまでの倍以上となる約40億人も増加しています。おそらく100億人を超えると考えています。その中で日本のおいしいフルーツを世界の人に食べてもらわないといけない時代が必ずくると確信し、海外進出を決めました。フルーツの消費を増やし、農業も盛んにしていきたいという思いもあります。弊社は海外初進出なので、ジェットロからタイへの進出経験がある専門家を派遣してもらい、現地法人の設立から運営まで幅広くお世話になりました。

治安の良さや文化などを複合的に考え、進出先を選定

弊社の社員は9割が女性です。海外進出した場合、短期から長期の出張が想定されますから、進出先を選ぶ際に気をつけたのは治安の良さでした。また、弊社は健康のためにジュースを販売していますから、発展途上国ではなく、健康を気にする人が多い、ある程度社会が成熟したエリアを選ぶ必要もありました。そこで、候補としたのがタイのバンコクです。ジェットロの専門家のアドバイスを受けながら、現地法人を設立し、2018年11月にジューススタンドをオープンしました。タイはフルーツがたくさんあるイメージですね。でも、それはマンゴーやパイナップルなど熱帯果実。温帯で育つリンゴや桃、ぶどうは日本から輸入をして味わうことになりますので、日本のフルーツがもつおいしさを伝えられていると思います。現在は、よりタイの方に飲みやすいように提供したいと考えているところです。

海外進出がもたらす、意識の変化と業務への影響に期待

今後3年間で、タイ国内に5店舗は展開したいと考えています。それまでは赤字を覚悟していますが、逆に国内の店舗で使用するマンゴーをタイで冷凍し、輸入するということも始めました。現地法人があることで情報を得やすくなりましたし、タイへの足掛かりがあることが会社にとってプラスに働いていると思います。実際に海外に出て、感覚として世界との距離が非常に近くなりました。それは私だけではなく、社員の意識にも影響していると感じています。弊社のような中小企業が海外に進出したからといって、すぐに大幅な収益増にするのは難しいと思います。しかし、例えば1店舗だとしても海外に店舗があるということが、日本国内での業務の視野も広げ、会社の成長につながると考えています。海外進出を考えている企業さんは、お金のことに限らず進出の意義を考え、整理し、大いに挑戦して欲しいです。



代表取締役会長兼社長
青木 信博 氏

海外店舗を通じて、
日本フルーツのおいしさを広める
伝道師になりたいです

ジェットロ福島からの
ポイント



海外進出を目指し2013年からジェットロを活用して情報を収集され時期がうかがっていたところ、2018年に成長著しいバンコクの新規日系百貨店立ち上げの話があり照準を当てました。準備を進める中で具体的な実務上の疑問点が浮上しました。労働許可の申請に向けたビザの取得、現地従業員採用の際の労働許可の申請、原材料の輸出にかかる加工品輸出登録などでしたが、面談で専門家からの確かなアドバイスを受け、実現へのロードマップが鮮やかに描けました。実務に対する不安が払しょくされ大きな推進力になり、海外出店第1号店オープンを迎えられました。