

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)

お客様サポート部 海外展開支援課

「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/jetro/japan/> 

Copyright (C) 2019 JETRO. All rights reserved.

2019年10月発行

JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)



CONSORTIUM FOR NEW EXPORT NATION

新輸出大国コンソーシアム

海外展開成功事例集



目次

INDEX

- 日本のEPA 締結状況 3
- EPA 利用のメリット 4
- 支援企業に関するデータ 105
- 新輸出大国コンソーシアム 106

事例紹介 | 5-104

北海道	株式会社 Gear8	5
北海道	株式会社丸善納谷商店	6
青森	アンデス電気株式会社	7
青森	有限会社サンマロワイナリー	8
岩手	株式会社ベアレン醸造所	9
岩手	株式会社大武・ルート工業	10
宮城	エーエスジェイ株式会社	11
宮城	引地精工株式会社	12
秋田	株式会社花善	13
秋田	HATA Inc. 有限会社	14
山形	株式会社半澤鶏卵	15
山形	オリエンタルカーペット株式会社	16
福島	青木フルーツホールディングス株式会社	17
茨城	株式会社久力製作所	18
栃木	天鷹酒造株式会社	19
栃木	東京拉麺株式会社	20
群馬	株式会社北毛呂保	21
群馬	アクアシステム株式会社	22
埼玉	笛木醤油株式会社	23
埼玉	カネパッケージ株式会社	24
千葉	株式会社勝浦ホテル三日月 (ホテル三日月グループ)	25
千葉	株式会社グランプラス	26
東京	株式会社ケーエムエフ	27

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

東京	株式会社アドリーブ	28
東京	有限会社ターレス	29
東京	株式会社豊島屋本店	30
東京	株式会社内田コーポレーション	31
東京	株式会社ヒカリ	32
東京	株式会社守半總本舗	33
東京	株式会社フライハイト	34
神奈川	伸和コントロールズ株式会社	35
神奈川	日本データスキル株式会社	36
新潟	株式会社ナカヤ	37
新潟	アステージ株式会社	38
山梨	株式会社山宝	39
山梨	藤精機株式会社	40
長野	株式会社オサチ	41
長野	株式会社山本かじの	42
静岡	カメヤ食品株式会社	43
静岡	株式会社ニューハレックス	44
富山	北陸テクノ株式会社	45
富山	川端鐵工株式会社	46
石川	羽二重豆腐株式会社	47
石川	株式会社ホクビ	48
岐阜	岩崎模型製造株式会社	49
岐阜	若林煎餅株式会社	50

愛知	三栄鶏卵株式会社	51
愛知	株式会社コモ	52
三重	有限会社精肉のオクダ	53
三重	有限会社上野屋	54
福井	真名鶴酒造合資会社	55
福井	株式会社福井機工	56
滋賀	有限会社ヴァンテック	57
滋賀	WEF 技術開発株式会社	58
京都	東英産業株式会社	59
京都	京都花室 おむろ (有限会社フラワーハウスおむろ)	60
大阪	有限会社美乃幸	61
大阪	神野織物株式会社	62
大阪	株式会社ピーエーエス	63
大阪	株式会社大同工業所	64
兵庫	ニシガキ工業株式会社	65
兵庫	株式会社 Noz	66
奈良	佐藤薬品工業株式会社	67
奈良	大和合同製薬株式会社	68
和歌山	小川工業株式会社	69
和歌山	株式会社笹一	70
鳥取	株式会社ササヤマ	71
島根	株式会社 SOL JAPAN	72
島根	株式会社シーライフ	73
岡山	株式会社板野酒造本店	74
岡山	株式会社英田エンジニアリング	75
広島	株式会社ケンスイ	76
広島	白井汽船株式会社	77

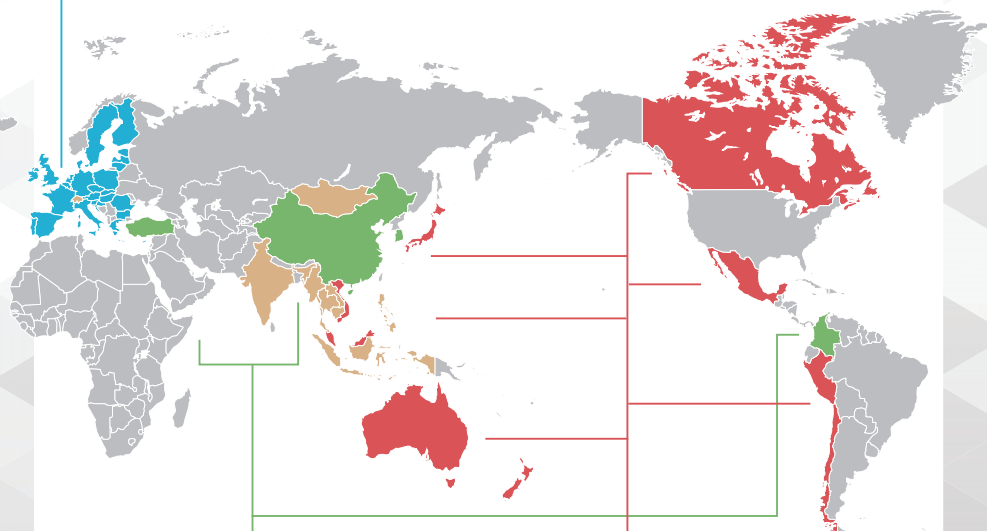
広島	シグマ株式会社	78
広島	ラボテック株式会社	79
山口	エムテックス有限会社	80
徳島	株式会社ヨコタコーポレーション	81
徳島	祖谷渓温泉観光株式会社	82
香川	株式会社サムソン	83
香川	株式会社ソルエース	84
愛媛	株式会社愛研化工機	85
愛媛	愛媛県立宇和島水産高等学校	86
高知	株式会社あさの	87
高知	アーキテック株式会社	88
福岡	株式会社ジウン	89
福岡	株式会社 EMAJINY	90
佐賀	窓乃梅酒造株式会社	91
佐賀	株式会社大橋	92
長崎	株式会社咲吉	93
長崎	有限会社橋口水産	94
熊本	株式会社 KIYORA きくち	95
熊本	株式会社福田佐吉商店	96
大分	日光食品株式会社	97
大分	株式会社 SAKAE	98
宮崎	アース建設コンサルタント株式会社	99
宮崎	株式会社落合酒造場	100
鹿児島	株式会社ヒガシマル	101
鹿児島	株式会社鹿児島放送	102
沖縄	株式会社新垣通商	103

日本のEPA締結状況

日本はこれまで、貿易や投資等を促進するため「経済連携協定 (EPA: Economic Partnership Agreement)」を14ヵ国 (シンガポール、メキシコ、マレーシア、チリ、タイ、インドネシア、ブルネイ、フィリピン、スイス、ベトナム、インド、ペルー、オーストラリア、モンゴル) およびASEAN (AJCEP)、環太平洋10ヵ国 (CPTPP、通称TPP11)、EU (日EU・EPA) の3地域と署名・発効しています (2019年2月現在)。また、米国を含む環太平洋11ヵ国 (通称TPP12) と2016年2月に署名しています。

EU加盟国 (28ヵ国)

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、英国、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



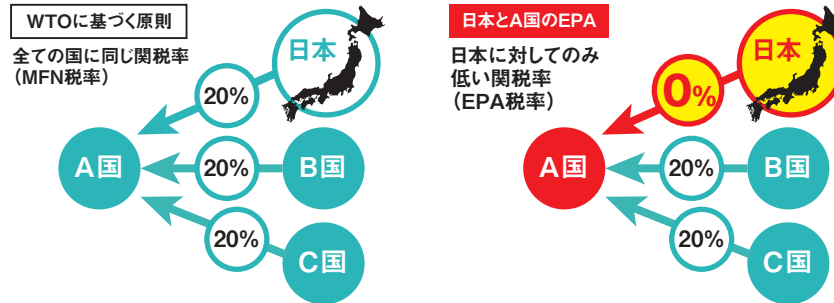
経済連携 (EPA) 交渉中
コロンビア、日中韓、RCEP、トルコ

CPTPP (TPP11) 参加国
日本、マレーシア、ベトナム、シンガポール、ブルネイ、オーストラリア、ニュージーランド、カナダ、メキシコ、ペルー、チリ

〔出所〕外務省資料 (2019年2月現在) をもとに作成

EPA活用のメリット

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



EPAを使うと、これだけコスト削減になります!

EPAを利用して日本からタイに1台15万円の自転車を100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 $15(\text{万円}) \times 100(\text{台})$ **関税率30% = 450万円**
- ② EPAを利用した場合の関税 $15(\text{万円}) \times 100(\text{台})$ **関税率0% = 0万円**

EPAを利用すると、450万円の関税が免除されます!

EPAに含まれる約束

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。

関税の撤廃・削減	人的交流の拡大	反競争的行為の規制	各分野での協力
サービス業を行う際の規制を緩和・撤廃	投資環境の整備	知的財産の保護	etc...

〔出所〕ジェトロ貿易のコスト削減!〜トクするEPA活用法〜

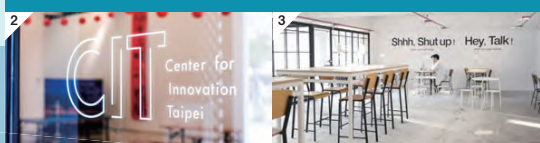
株式会社 Gear8

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ち

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 設立: 2009年10月 従業員数: 20名 URL: https://g8gggggg.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



2 3 Shhh, Shut up! Hey, Talk!



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



4 輸出している北海道函館産真昆布

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 設立: 1909年5月 従業員数: 35名 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

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、訪日外国人旅行者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はかりま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、北海道への旅行者も年間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かざるを得ないとも考えました。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行い、人材採用の優先度やタイミングなどについても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トロのほかに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ペンが候補です。ジェ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が、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

取締役専務 納谷 太郎 氏

アイディアは国境を超える
少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

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」

専門家からのポイント

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。

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、他の食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います。



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

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 Micron」
- 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



- 1 フランス・ブルゴニエ地方産のピノ・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 Amori Food Fair」に参加した様子
- 3 サンマモルワイナリーの店内

有限会社 サンマモルワイナリー

本州最北限のワイナリー。「下北ワイン」の名で知られ、日本ワインコンクールで2016年に金賞を受賞するなど高い評価を得ている。台湾への輸出のほか、米国ハワイ州に現地法人を設立

展開国・地域 2017年 台湾

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

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礎を生産し、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なりました。

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。ジェトロ「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。「何をもって」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。

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。



常務取締役
沼尾 忠彦 氏

代表取締役社長
北村 良久 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

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

専門家からのポイント



専門家からのポイント



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る。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、山製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、ジェトロとの関係は密にしていた方がよいです。たくさん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。

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。支援開始以降、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 2018年 米国、カナダ、スイス、イタリア
2016年 香港、オーストラリア
2017年 シンガポール

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複製して使用している。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



- 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トロ専門家



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「レール交換方式」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

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と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、いただいたお話に答えるのが一杯一杯でしたが、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。2019年4月からは、県北部の聖石に建設した工場が稼働します。こちらでは、これまでに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。

ジェトロのツールを幅広く活用し、販路を拡大

ジェトロには、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。きめ細かな対応で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、ジェトロ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、積極的に活用してもらっています。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。さらに昨年はジェトロメンバーになりましたので、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年ぐらいたって全体の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ますね。

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。



専務取締役付 海外担当
内館 康喜氏

常務取締役
太田 貴子氏

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

卓越した想像力と技術力を
融合したもののづくりで
世界に製品を提供したい

専門家からのポイント



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「市場や競合面でのくわ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。

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。弊社が開発したレ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ようになりました。

ジェ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、ジェトロに相談してみようという情報を得て、さっそくジェ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FS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を入力し、事業計画書と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。これからジェトロの専門家支援を受ける企業は、ジェトロにどのようなサービスがあるのか、専門家や担当者に関心し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、さらに販路開拓を続け、自社直接販売を実現させます。



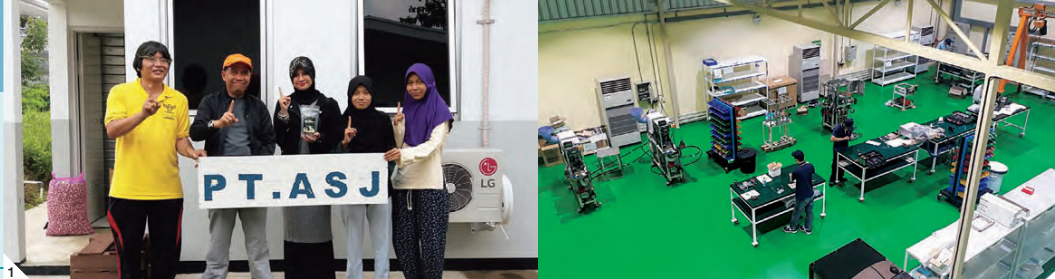
エーエスジェイ株式会社

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

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>

〈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

- 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



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

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>

生産ラインの構想、設計、部品製作、組立、設置、メンテナンス/
治工器具設計製作、部品単品加工、他

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」にヤシ殻炭の製造装置を設置。そこで製造したヤシ殻炭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、専門家の方に入ってもらい、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年以上がかりでしたが、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関しては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。国や人種が違っても、事業を進める上で最も大事なのは信頼関係です。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。「何かをしてやっする」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

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

代表取締役専務
引地 寿和 氏

専門家からのポイント



ジェトロ仙台からのポイント



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。お陰で双方忌めない意見交換ができました。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います。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、経営者交代を機に精力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。

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。それでも資金の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も「やる」「やらない」の議論を繰り返しながら、ジェトロは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、専門家や現地コントロールのお陰で問題を乗り越えることができました。現在は従業員定着率のさらなる向上に少し苦労していますが、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見つかったこと、等々が進出を決め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もできることです。国内においては、社員のモチベーションが向上し、社内で活性化してきたことにも驚いています。



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



- 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



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

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

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」という声がよく聞きます。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」と考える子どもも多く、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に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。

パリジェン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。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。ジェットロ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。

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雇歴もありません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少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。



代表取締役社長(八代目)
八木橋 秀一 氏

代表取締役
畠 巖 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

何度も現地に足を運び、専門家のアドバイスを受けて妥協せず、諦めずに交渉

専門家からのポイント



専門家からのポイント



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が可能にしました。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ましたし、何度も現地に足を運び見聞きす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。取引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壊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。

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」「受注時月前払い」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年から販売の焼製半熟卵「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「いではここ」
- 2 スモークマシンでさくらチップの香りを薫身の中で浸透させる
- 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 焼製半熟卵「スマッチ」



- 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



オリエンタル カーペット株式会社

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

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、とりあえず社内で対応したのですが、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ませんでしたので、ジェットロから「新輸出大國コンソーシアム」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4日3日に輸出。それもすぐに完売したそうです。継続取引を進めるには、検査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、まずはどンドン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

代表取締役社長
渡辺 博明 氏

ジェットロ山形からのポイント

専門家からのポイント

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バ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。そうすると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ジェットロです。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、ちよつ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向け、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べく、現地の同業者の方にお話を聞いたり、ジェットロ・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「KOKO」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」とよく言っていました。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。

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

郡山駅前到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

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本店)
- 3 シンガポールのディストリビューターの展示会
- 4 20種類以上のタルトを作る工場併設の本社



- 1 月に一回、定期的に行われているジェトロの専門家との販売会議
 - 2 キリジャ企業とビッグサイト展示会で商談
 - 3 シンガポールのディストリビューターの展示会
- 奥の画面は久力製作所の紹介ビデオが流れている



株式会社 久力製作所

ドア・引き戸などの建築金物および浴室・洗面トイレ用アクセサリ等の設計開発、製造および販売。自社で開発から生産、販売を一貫体制で行うことで、顧客への素早い対応と中国子会社からの低コスト調達を強みとしている

展開国・地域 2003年 中国 2016年 タイ、フィリピン、インドネシア
2015年 シンガポール、ベトナム 2018年 メキシコ、UAE

所在地: 茨城県行方市 従業員数: 68名
設立: 1970年11月 URL: www.kuriki-ss.co.jp/

事業内容 レバーハンドル、ドア金物、引き戸金物、収納金物、浴室・洗面トイレ用アクセサリ等の設計開発・製造および販売

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となりますので、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、輸入するというのも始めました。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思っています。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

ジェトロは成功事例を
多く持っているのです、
勝ちパターンを知っています

代表取締役社長
久力 章喜 氏

ジェトロ福島からの
ポイント



専門家からのポイント

海外進出を目指し2013年からジェ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早速準備を進めようとした。準備を進める中で具体的な実務上の疑問点が浮上りました。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的確なアドバイスを受けて、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。

久力製作所は従来の一般建物金具に加えて、レバーハンドルのカスタマイズに特化した品揃えも展開して、ビジネスの機会を増やすことで成果を上げられました。成功の要因とし、差別化できる商品、技術を市場のニーズに合わせて特定し、展示会にも代理店との共同出展の形を取り、デモキットも作成して支援したこと。そして積極的な営業活動と、支援する専門家とのチームワークに加えて、同行での密な顧客現場訪問や、代理店会議で勝つためのゲームプラン作成、さらには、「代理店カルテ」を作成して、情報管理をしっかりと行っていたことが挙げられます。

天鷹酒造株式会社

日本酒、蜂蜜酒、焼酎、リキュール、加工食品を製造および販売。日本、EU、米国での有機認証を取得した日本酒を生産する日本でも数少ない蔵元。2000年から輸出を開始し、現在は北米、EU、アジアなど18カ国へ輸出

展開国・地域
2017年 ミャンマー
2018年 フランス、オーストラリア
2019年 スペイン、イタリア、オーストラリア

企業情報
所在地: 栃木県大田原市 従業員数: 24名
設立: 1914年2月 URL: <http://tentaka.co.jp>

事業内容
日本酒、蜂蜜酒、焼酎、リキュール、加工食品の製造および販売



- 1 日本、米国、EUの有機認証取得済みの日本酒
- 2 酒蔵
- 3 仕込風景
- 4 海外の展示会や商談会にも積極的に参加



- 1 ミャンマー工場
- 2 東京拉麺県工場
- 3 東京拉麺 チキン味
- 4 THAIFEX 2019のブースの様子



東京拉麺株式会社

1935年創業、即席麺および乾麺を製造。2010年から輸出を開始し、現在は10カ国以上で商品が親しまれている。ミャンマーでの製造を目指して取り組み中

展開国・地域 2017年 ミャンマー

企業情報
所在地: 栃木県足利市 従業員数: 70名
設立: 1950年8月 URL: <http://www.tokyo-ramen.com>

事業内容
即席麺、乾麺の製造および販売

自身のワクワク感が輸出への原動力

「自社の酒がニューヨークやさまざまな国のお店に並んでいたら嬉しいな」という自身の夢、ワクワク感が輸出への原動力です。2000年ごろ、米国ニューヨークでジェトロ商談会に参加したことがきっかけで輸出が始まりました。現地で知り合ったワイン輸入業者がちょうど日本酒部門を作るタイミングで、ワインの納品先に日本酒も売り込んでくれました。EUへは2010年2月にドイツ有機食品見本市 BIOFACH2010への初挑戦が契機となり、現在も輸出が続いています。ワインやウイスキー、ビールなどさまざまな酒類の本場であるEU市場で、認められて輸出を続けられていることが、その他の海外市場や日本国内のブランド価値向上につながっています。地元でも行列に並んで買っていただけになるくらいになりたいですね。海外でも弊社の酒が親しまれることは、社員にとっても誇りに感じられることだと思います。

おいしいだけじゃない、「有機」という強みをアピール

有機認証については、2005年に有機JAS認証、2014年に米国とEUの認証を取得し、海外へ有機日本酒として売り込みを開始しました。「有機」で海外に売り込んでいくには、現地のインポーターや流通業者などにも有機ライセンス取得が必要となる場合があり、そのコストも小さくありませんので簡単ではありません。多くの酒蔵が参加する展示商談会では、他とは違う「有機」であることが海外バイヤーの目を引きつけかけられています。すでに複数の銘柄を扱っているようなバイヤーに新規で輸入したいと思ってもらえるような特長や個性があることが何よりの強みになります。

事前の情報収集とフォローアップが決め手に

20年近く前から海外ビジネスに取り組んできましたが、その中で、ジェトロから各国のマーケットや輸出入手続き、現地インポーターについて最新情報を入手したり、海外見本市や国内外商談会を通じてバイヤーを発掘したり、公的支援を何度も活用しました。商談イベントでバイヤーと出会うだけでは成約につながりにくいので、事前に情報収集をすることやバイヤーの特徴などを調べてアプローチしておくことが有効です。また、ジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家には2018年9月から、専門商社にいた時に培った広い人脈を生かしたサポートを受けたことが、具体的な成約につながりました。最近では、海外のバイヤーや小売店、消費者とSNSで直接つながって、よりタイムリーな情報発信や懐に入ったコミュニケーションができるようになってきました。スマホ片手に気軽にやり取りができるのは酒蔵にとってもお客様にとってもメリットがあるので、SNSはグローバルな展開には欠かせないツールだと思います。

天鷹酒造は、年々EUで需要の高まる有機（BIO）市場開拓のため、有機栽培の水田で酒造米を育て、収穫しています。さらに、普通酒をコメの旨みをしっかりとたたえた酒質に引き上げました。専門家としては、EUのワイン市場で戦うには、「UMAMI」のリッチな酒、あるいは全く別の切り口で、BIOにこだわりを持つ消費者に向けて、日本では希少なBIO酒として競合銘柄との差別化を訴求すべきと助言しました。また、EU駐在経験のある、優秀なスタッフのネットワークの軽さと積極的な交渉力も奏功し、遂にフランス、スペインへの輸出拡大が実現しました。



代表取締役
尾崎 宗範氏

代表取締役
今泉 和成氏

自社の酒が海外でも親しまれるこのワクワク感が原動力です。商談前は事前の準備を怠りません

るなら早く動き始めること。経験者のアドバイスをに耳を傾けて考え方・方法もローカライズ

専門家からのポイント



ジェトロ栃木からのポイント



国内生産の商品に価格競争力の限界を感じて

米国留学経験から、いつかは輸出をしたいと考えていました。日本は人口が減少し市場も縮小していく中、海外、特にアジアで消費市場が拡大していくのを目の当たりにして輸出への思いが強まりました。2010年に参加した香港での栃木県主催商談会がきっかけとなって、香港の大手日系スーパーとの取引が決まり初めて輸出しました。その後も、ジェトロの国内外の展示・商談会に参加していくうちに輸出先が増えましたが、東南アジアに関しては、日本製を輸出するとどうしても現地の一般的な商品価格より高くなってしまい、自社製品が富裕層向け商品になってしまうことが販路拡大の課題だと感じるようになりました。そのころ、ミャンマーが軍事政権から解放され、米国からの経済制裁が解除となりまして、現地生産してはどうかと考え始めました。当初は不安しかありませんでしたが、ジェトロのセミナーや海外事務所でのブリーフィングで経済情報を得たことで、これからますます発展していく国なのだと理解が進みました。

できるところから、そして支援は最大限活用

海外で生産拠点を設けることに社内には懐疑的でしたが、輸出実績が出ていたので海外展開への理解は徐々に深まったと思います。私自身も、海外生産拠点の設立は、国内事業に影響を及ぼさない範囲で取り組もうと考えました。ちょうどミャンマーに製麺工場を立ち上げた実績のある方が協力してくれることになり、計画が現実的になりました。やるなら早く動き始めることは大切です。できる範囲から取り掛かること、公的支援制度は最大限活用することを心掛けました。ジェトロ・ヤンゴン事務所やミャンマー投資委員会（MIC）投資企画管理局（DICA）ジャパンデスクに相談し、情報収集しました。法律事務所の日本人弁護士や会計事務所なども頼りました。また「新輸出大国コンソーシアム」の専門家には現地で合弁相手企業との面談に同席してもらい、契約交渉や設立手続きなどの課題整理をサポートしてもらいました。単独では知り得ない情報もありまし、交渉テーブルに複数で臨めるのはメリットだと思います。

商品や現場管理のローカライズ

ミャンマー進出については、事業認可、合弁契約、工場建設、機械設備の輸入など順調に完了し、今は製麺ラインの本格始動に向けて、試作品を製造したり、スタッフ採用の準備をしている段階です。ミニサイズの味付き即席麺が弊社製品の強みなのですが、日本では定番の香ばしい醤油味をそのまま再現するのではなく、持っている技術を生かしつつ、現地の好みに合わせた味の開発を目指しています。「東京拉麺 Tokyo Noodle」というブランドは海外の方にも分かりやすいと思っています。生産の現場では、人々の気質、安全・衛生管理の価値観が違う中で教育、頻繁な停電など、現地ならではの課題もありますが、今後もパートナーの支援を受けながら「弊社の商品を世界中の人に食べてほしい」という夢を実現させたいです。

国内外の展示・商談会に積極的に参加し、社長自ら卓越したコミュニケーション力で海外バイヤーに売り込んで、順調に輸出を伸ばしています。商社を介さない直接輸出に対応できるのも東京拉麺の強みです。現地生産による価格競争力を目指して、数年かけて現地パートナーを絞り込んだ段階からジェトロ専門家や現地コンサルタントとともに投資認可、合弁契約、製造ライン設置に着実に取り組む一方、現地デパートの商品開発やベジタリアンやハラール認証への対応、近隣のアジア諸国への販売戦略に余念がありません。今後は高度外国人材を活用するなどいち早く海外体制を強化して、栃木足利とミャンマーの二極化で世界市場を席巻してほしいと思います。

株式会社 北毛久呂保

群馬県昭和村地域で収穫したこんにやく(粉)でこんにやくを製造・販売。こんにやくを使った麺やジャーキーなどオリジナル製品も展開。アラブ・ドバイの展示会に参加以降、精力的に海外へチャレンジ

展開国・地域 2018年 香港、シンガポール

所在地: 群馬県利根郡 従業員数: 14名
設立: 1974年6月 URL: www.kuroho.com
事業内容: 各種こんにやくの製造・卸



1 展示会に参加する兵藤社長。言葉の壁はあるが、持ち前のコミュニケーション能力で、ジェスチャーを駆使しながら参加者と交流する
2 3 4 各地で行われる展示会・試食会は好評を博している



1 携帯型微生物観察器「バクテリア・セルフチェッカー」[mil-kin(見る菌)®] スマホを使って菌を見える化し、飲食店や歯科などさまざまな現場で視覚的な衛生管理を可能に
2 Innovfest unbound 2019(シンガポール)
3 Gunma Innovation Award(GIA) 登壇風景



アクアシステム 株式会社

「世界中から食中毒や感染症をなくす」をテーマに、「mil-kin(見る菌)®」を開発。2017年2月から支援を開始し、同年10月シンガポールへ初輸出。現在までに20カ国へ輸出拡大。2019年3月6日(mil-kinの日)にシンガポール現地法人を設立

展開国・地域 2017年から2019年までに、シンガポール・韓国・マレーシア・エストニアなど計20カ国

所在地: 群馬県前橋市 従業員数: 5名
設立: 1986年5月 URL: https://www.mil-kin.com
事業内容: 携帯型微生物観察器「バクテリア・セルフチェッカー」[mil-kin(見る菌)®]の開発・販売

海外挑戦は中東から。セオリーの逆順に世界を回る

海外デビューは、2010年に群馬県昭和村の商工会で展示会に参加したアラブ首長国連邦のドバイでした。3種類のこんにやくを持って参加しましたが、「スライマー!」「グチュグチュして気持ち悪い!」って言われました。すごく興味は持たれ、商談もしましたが、こんにやくという食べ物の知名度が全然ないから「売るならテレビCMをしてくれ」と言われ、その時点での輸出は現実的ではないと思いました。その後、村との交流が始まったロシアにも行きましたが、同じような反応でしたね。「こんにやくは健康的だ」と言ったら、「なら、臨床試験をした結果を提示してほしい」とも言われました。その後、日本のテレビ番組に出演したこともあって声を掛けていただくようになり、米国、香港、シンガポールと回りました。輸出って、東南アジアからスタートして、米国、ヨーロッパ、中東っていくことが多いですけど、うちの場合はまるっきり逆回りでしたね。

東南アジアで徐々に広まるこんにやくの魅力

「このお菓子やハンバーグはこんにやくで作っています!」と説明しても驚かれないのですよ。日本との反応の違いを体感して、こんにやくの知名度が低いということに初めて気が付きました。そうした中でも、東南アジアではこんにやくで作った麺の反応がとても良かったです。シンガポールには味付け用のタレも持っていたのですが、現地の人には美味しなかったみたいで「味付けは自分たちでやるからタレはいらない」と言われました。でも、こんにやくは自由度が高いですから、それは良かったなと思いました。日本で言うナポリタンみたいなもので、食材だけを卸して味はそれぞれの国で進化してもらえればと思っています。あと、香港ではジェトロの商談会をきっかけに、夏限定でしたが香港のスターバックスコーヒーで、こんにやく麺を使っていたみたいです。この時の商談時間はとても短かったんですけど、決まるときは決まるものですね。

助けてくれる人はいる。まずは行動を起こすこと

現地との直接取引はハードルが高いので、日本の問屋さんを通して海外に販売していく方が楽だと思います。ただ、同時に現地で販売に携わる方で良いスピーカー役を見つけることも大切ですね。弊社の場合は自社の商品以前に「こんにやく」を広めてくれる人の必要性を痛感しました。また、国内の展示会も同様ですが、一回の出展で大きな商談につながることはなかなかないです。何度も顔を出してつながっていくというのは、世界が舞台でも同じだと思います。あとは、セミナーなどに参加して、自社の分析をしておくのも大切です。前のめりにやっても失敗するから、世界の中で自社が置かれている状況や立ち位置を考えて戦略的に進めていく必要があると思います。ただ、ちゅうちょしていても何も始まりません。まずは一歩踏み出すことが重要です。実際に動いてみると、ジェトロもそうですが、助けてくれる人は沢山います。



代表取締役
兵藤 武志 氏

代表取締役
狩野 清史 氏

菌はその場で見る時代。
「mil-kin」で菌未来®を創造し、
世界から食中毒をなくしたい

ジェトロ群馬からのポイント



専門家からのポイント



北毛久呂保の強みは、さまざまなこんにやく製品を自社で開発から生産までできること、社長自ら展示会・商談会に出て積極的にコミュニケーションできることです。その強みを生かし、香港・沖縄での日系商社との商談会での話がつながり、2018年夏の香港スターバックスへのこんにやく麺の供給につながりました。ジェトロ群馬主催の各種ワークショップにも積極的に参加いただき戦略を磨かれています。今後もそうした強みを生かしつつ、各国の事情に合わせた戦略とアプローチでさらなる販路拡大に期待しております。

アクアシステムの商品は、スマホを活用した非常にユニークな商品で、そのコンセプトゆえさまざまな分野での需要が期待できました。専門家としての支援は、サンプルを手に、精力的にポテンシャルのある国々を訪ねる同社と同行し、市場調査を重ねました。海外市場での隠れたニーズの掘り起こしは中小企業にとって大きなチャンスであり、訪問先での商談は毎回新しいニーズの発見でした。主要市場としてとらえたシンガポールでは、官、民双方から大きな興味を寄せられ、成功を応援していただきました。



笛木醤油株式会社

創業寛政元年(1789年)業歴230年の老舗醤油蔵。2017年に12代当主笛木吉五郎を襲名した現社長が若さとバイタリティーで海外展開を推進。2018年に香港、台湾など7カ国・地域に輸出。さらなる輸出拡大に向け取り組み中

展開国・地域 2018年 香港、台湾、オーストラリア、フランス、米国、カナダ、マレーシア

企業情報 所在地: 埼玉県比企郡川島町 従業員数: 53名
設立: 1973年8月 URL: <https://kinbue.jp/>
事業内容 醤油、醤油加工品の製造・販売



- 1 杉桶仕込みの伝統的製法。機械を使わない伝統的手法で長期発酵熟成
- 2 仕込み蔵
- 3 笛木醤油川島本社。2019年11月に金苗しょうゆパークをオープン予定



- 1 メキシコ社屋外観
- 2 魅せるパッケージ技術で2018年日本パッケージコンテスト「ロジスティクス大賞」を受賞
- 3 さまざま受賞や感謝状が同社の社会貢献への姿勢を物語る

カネパッケージ株式会社

製品が流通する環境での衝撃や震動を緩和して、製品を保持する「緩衝材」を開発。独自のネットワークにより、梱包から配送までをフォローしており、東南アジアを中心に海外拠点も構えている

展開国・地域 1996年 フィリピン 2002年 中国 2004年 ベトナム 2006年 タイ 2011年 インドネシア 2017年 メキシコ

企業情報 所在地: 埼玉県入間市 従業員数: 1,067名(グループ全体)
設立: 1976年9月 URL: <https://www.kanepa.co.jp>
事業内容 各種緩衝材・設計・試験・販売・製造・販売、各種段ボール・OA機器等のソフトバックなどの販売、海外キット製品管理・梱包・トータル物流

醤油業界も海外展開は必須

醤油の国内市場は飽和しており市場規模も縮小傾向です。大手、中小の醤油メーカーには海外展開している会社も多いのが現状です。弊社も1970年代に米国食品医薬品局(FDA)の許可を取得し、米国食品スーパー向けに数千万円を売り上げましたが、その後輸出事業が中断し、近年は輸出がない状況が続いていました。2017年、私が37歳で社長に就任し、ジェトロ、中小機構などの海外展開セミナーに触発され、海外展開への取り組みを再開。2017年4月、ジェトロ関東(現ジェトロ東京)にコンタクトし、海外展開の準備を開始することになりました。2017年7月から「新輸出大国コンソーシアム」専門家の支援を受け、積極的に国内商談会、台湾、香港、フランスの展示会に参加。各国のバイヤーから高評価を受け、香港、台湾、オーストラリア、フランス、米国、カナダ、マレーシアの7カ国・地域に輸出することができました。

原材料・製法にこだわった差別化製品を海外市場へ

海外展開を進めるにあたっては、既に進出しているメーカーも多いことから、自社製品の特徴と差別化ポイントを明確に打ち出すことをジェトロ専門家からアドバイスを受けました。弊社の醤油は丸大豆・小麦、食塩のみを原料とし、化学調味料は使っていません。製法も、ほとんどのメーカーがステンレスのタンクを用いる中で、伝統的な杉桶仕込みを採用しています。発酵熟成は一般の大量生産品が半年であるのに対して、1〜2年掛けて熟成させており、醤油本来のコクがあり、香り豊かなのが特徴です。こうした点をPRすることにより、海外展示会でも高い評価を得ており、輸出した7カ国・地域のディストリビューターからはリピートオーダーも獲得しています。再仕込生醤油のほか、減塩醤油、ぼんず醤油ゆず、だしの素が海外での売れ筋となっています。さらに特徴を出すために、海外向け新商品としてスイーツに掛ける醤油を投入し、ハラール対応可能な粉末醤油も開発中で、今後も海外向け品揃えを増やしていく計画です。

日本一、笑顔を作る醤油蔵を目指して

弊社は、積極的な海外展開への取り組みや革新的な会社経営手法から、地域経済をリードする中核企業として地域未来牽引企業に選定されています。訪日外国人旅行者関連の売り上げも増加しており、2019年11月には創業230周年記念事業として川島町本社に「金苗しょうゆパーク」をオープンし、国内外の顧客を呼び寄せる計画です。キャッチコピーは「日本一、笑顔を作る醤油蔵」。埼玉県関連企業でチームを作り、オール埼玉ラーメンプロモーションプロジェクトを推進することも検討しており、JAPANブランド育成事業への応募も構想しています。こうした将来展望を実現するためにも、2019年度は、ジェトロ輸出プロモーター事業の支援を受けて、台湾、フランスへの輸出を本格化し、海外展開の成功を目指します。2019年10月に台湾、2020年2月にフランスの商談会へ参加し、取扱店数拡大とリピート注文獲得による安定した輸出ビジネス化を図って行きたいと考えています。

老舗蔵元12代当主となる現社長は少子高齢化、食生活の洋風化で年々需要減退する日本の醤油市場に危機感を持ち、2017年から海外市場開拓を始めた。専門家として、杉の木桶を使った長期発酵・熟成工程に代表される伝統技術を駆使した商品群、川越小江戸商店街で人気の旗鑑店、およびスイーツに掛ける醤油やハラール対応可能な粉末醤油といった新開発品の紹介シートを、国内外の展示会・商談会でのプレゼンに生かすよう指導しました。これらが奏功して、アジア各国のみならずフランス、オーストラリアへの輸出にも成功しました。



日本一、笑顔をつくる醤油蔵
寛政元年(一七八九年)創業より二百余年
受け継ぐ伝統の味と技を世界へ

地球の裏側への進出も
ジェトロのサポートで
非常にスムーズでした

代表取締役社長
十二代目当主
笛木 吉五郎 氏

代表取締役社長
金坂 良一 氏

専門家からのポイント

専門家からのポイント

コンソ登録から約9ヵ月で現地法人を立ち上げ

ジェトロとの付き合いは、2000年ごろに中国進出の際の現地調査でサポートを受けて以来です。今回のメキシコ進出では十数年ぶりにお世話になりました。メキシコには2019年と2021年の自動車の大幅なモデルチェンジのタイミングを意識し、自動車部品業界への展開を見込んで進出を決めました。1996年に進出したフィリピンをはじめ、海外に行くつも拠点を持つ弊社が、改めてジェトロの力を借りた理由は、進出先のメキシコに伝手やルートがなく、初の海外進出と同じ状況になっていたからです。2016年4月に「新輸出大国コンソーシアム」へ登録し、経験豊富な専門家から、現地の地理感や商習慣、気質、業界が抱える課題などを、細かく教えてもらいました。そのお陰でスムーズに進められ、2017年1月には現地法人の登記ができました。立ち上がって3年で単年黒字を予定しており、フィリピン以来の早いスピードで成長をしています。

メキシコを足掛かりに、米国や欧州へ展開したい

メキシコの自動車部品の工業地帯には日系企業のパッケージメーカーはどこの進出しておらず、また、どの部品メーカーも梱包材には注力していない状況でした。でも、梱包の問題は発生していて、弊社のノウハウで問題の原因を説明したり、解決方法を提案し非常に喜んでくれました。また、現地でいただく商談は金額の桁が違いうものも多く、ビジネスチャンスがたくさん転がっていると感じています。ジェトロの専門家には、メキシコのことだけでなく、米国との流通などについても教えてもらいました。メキシコを生産拠点として、そこから米国や欧州、東南アジアへ輸出するケースもあり、メキシコは弊社がまだ拠点を持っていない米国や欧州に乗り込んでいく足掛かりになると考えています。これまでの海外進出は、その国のことだけを見ていましたが、専門家に教わることで世界規模に視野を広げてもらいました。

海外進出を高い壁と思わず、まずはやってみる

法人を設立した2017年にメキシコで大地震が起こった際には、トラックに救援物資を積んで被災地へ向かいました。日本でも介護施設を訪問しハンドベルの演奏会をするなど地域貢献を意識していますが、特に海外ではその国で働かしていただいては恩返しをしなければいけないと思っています。大地震の際従業員は始めたばかりでしたが、この経験を通して愛社精神を強くしたようです。もし、海外進出を考えているなら、まずは早く取り組んだ方がよいと思います。中国をはじめ他国から日本市場への参入も多い今、世界経済を語らずに日本で商売をするのは難しくなっています。日本と海外の壁を埼玉県と東京都の壁くらいに意識を変えてみてはどうでしょうか。ただ、進出する際に、自分たちの目的やターゲットを明確にしておくことが大切です。最終的な絵姿をイメージして進めれば、それはきっと実現すると思います。

カネパッケージは2017年度にメキシコへ進出され、事業を開始されましたが、金坂社長、担当役員といった経営層の方々の進出、会社設立に関するご決断の早さ、現地で実務対応されたご担当者皆様方の行動力が、同社としては初めてとなる北米進出事業を成功させたと考えます。専門家として同社のご要望に応えるべく、同メキシコ社の社内体制の改善・強化や現地市場における顧客調査、企業同行訪問等を積極的に活動させていただいた結果、操業約1年半という短期間の中で、新規顧客の開拓、取引の拡大という事業の基礎を築くことができました。

株式会社勝浦ホテル三日月 (ホテル三日月グループ)

「スパ&リゾート」というビジネスモデルで千葉県を中心に大型ホテルを展開。海外初進出に向けて、2018年に現地パートナー企業と株式譲渡契約を締結、2019年に土地使用権を取得し、建物の着工。2020年から順次開業を目指す

展開国・地域 2019年 ベトナム

所在地: 千葉県勝浦市 従業員数: 200名
設立: 1961年11月 URL: <http://www.mikazuki.co.jp/katuura/>

事業内容

ホテル業



- 1 総開発面積は13ヘクタール、ダナン湾エリア初の5スターホテルとレジャースポット
- 2 1期目として2020年6月オープン予定のアジア最大級「温泉&アクアドーム(1ヘクタール)」
- 3 パートナー企業との交渉、創業者の故・小高芳男会長(中央)を囲んで



- 1 モンドセレクションの最高金賞を受賞し、海外でも人気が高まるチョコラ
- 2 グランプラス汐留(直営店)
- 3 THAIFEX2018の出展風景。ジェトロ専門家も出展支援



株式会社 グランプラス

ベルギー産チョコレート原料を使った高級チョコレート菓子の製造販売を行う。モンドセレクションの最高金賞を受賞した同社の商品は海外でも人気を博す。2015年にマレーシアへの販路を開拓し、アジアを中心に展開中

展開国・地域 2007年 中国 2017年 タイ
2015年 マレーシア 2018年 韓国、米国
2016年 香港

所在地: 千葉県八街市 従業員数: 80名
設立: 1991年10月 URL: <http://grand-place.co.jp/>

事業内容

チョコレート菓子の製造、販売、OEM生産

海外進出のきっかけは社員旅行

弊社は、創業以来50年にわたり国内でビジネスを行ってききましたが、国内の建築費、人件費、原材料費が高騰し経費がかさむ一方、人口減少による市場縮小、労働力減少は、リゾートホテルにおいて成長戦略が描きにくい状況にありました。そんな中、突然転機がやってきます。弊社では、毎年社員旅行を企画しており、2017年にベトナムを訪れました。滞在中の夕食時、創業者である故会長から「ベトナムならわれわれが思い描いている商売ができるのではないかと」と、ベトナムの市場成長性100年企業としての弊社の経営を見据えての一言を受けました。帰国後、メインバンクに相談したところ、「海外展開であればジェトロに相談してみれば?」と提案を受け、最寄りのジェトロ千葉を訪問。「新輸出大国コンソーシアム」に登録し、弊社はベトナム進出に向けて舵を大きく切り始めます。以降、サービス産業や税務に知見を持つ専門家を中心に、毎月のように面談を重ねることになります。

度重なる交渉の末に

土地の選定にあたっては、ベトナム国内30カ所もの候補地を視察しました。眼前に広がるダナン湾が三日月型であるというストーリー性も相重なり、その中からダナンの土地を候補地として選定。しかし、その矢先に創業者の会長が他界します。会長の遺志を継いだ私たちは、土地を所有する現地企業との交渉を進めることになりました。計画を進めるためには、経済合理性を追求する冷静さと勇気ある経営判断を下す情熱の両面が不可欠です。担当専門家からは、現地企業との提携に向けてのデューデリジェンスの重要性や交渉における留意点などアドバイスをもらい計画を進めました。過去に類を見ないケースを含む、困難が多い計画だったため、幾度も交渉が決裂しそうになりましたが、M&Aはもとより、ベトナム最大手ゼネコンとの直接契約や、営業ライセンスの取得まで、ダナン市における日系企業過去最大の120億円の投資が、発案からたった2年で着工までを迎えられたのは、関係者の尽力のお陰です。

ベトナムでも親子三代に愛される旅館を目指して

ダナンでは、現在20軒ほどの5スターホテルがあります。その中で他社にない弊社の強みは、日帰りで365日楽しめる全天候型スパ施設(アジア最大級の大きさ)をはじめとする多機能型ホテルである点です。また、5スターホテルが立ち並ぶミーケービーチではなく、ダナンビーチ初の5スターホテルを目指すのは、まさしく創業理念の「観光創造」と合致します。日本の売りとしている「親子三代」に愛されるホテルと、日本文化の発信基地をベトナムで目指します。当初から支援いただいた金融機関をはじめ、関係ステークホルダーの皆様には、創業者の夢にお付き合いいただき、心より感謝しています。また、アジアで商売をする際に感謝を忘れてはいけないのは、日本のビジネスパーソンの方のお陰で、今は日本人の価値が非常に高い地位にあることです。目先の自己の利益のみならず「和を以て貴しとなす」つもりで、世界一の老舗企業大国である誇りを持ち、旅館業の新たな形の持続的発展にまい進いたします。

ベトナム・ダナン市への「スパ&リゾート」ホテルの進出は、勝浦ホテル三日月にとって初めての海外進出であり、現地物件を広大な土地(借地権)付きで買収する大型投資案件でした。同社が数々のチャレンジを乗り越え、成果を得られた要因は、故会長のご遺志実現へ向けた経営陣の強い意思、チャンスを逃さない即断即決の姿勢、ベトナムファーストの精神、ジェトロの協力・支援体制の存在の4点が挙げられると思います。専門家としては税務や法務、商標分野といったスポット支援の専門家の協力を得ながら、タイムリーに必要な助言を行うことを心掛けました。



代表取締役社長
小高 芳宗 氏

社長室長
貝瀬 康二 氏

専門家からのポイント

専門家からのポイント

国内が堅調である今だからこそ海外に着手

弊社は創業以来、ベルギー産チョコレートで作った菓子を国内で販売しています。弊社の商品は、2013年から連続でモンドセレクションの金賞や最高金賞を受賞しており、自社ブランド「グランプラス」で販売するほか高級ホテル、航空会社、老舗菓子店、チョコレートショップ、そして海外有名ファッションブランドなど向けにOEM生産した高級チョコレート菓子としても好評をいただいています。国内のチョコレート需要はこれまで堅調に増えていますが、バレンタインシーズンといった冬場が中心であること、人口減少に伴う国内市場の縮小が見込まれることから、新たな市場の開拓が課題となりました。海外には2007年から商社を通じて中国に販売していますが、自社として取り組み始めたのはジェトロからの案内で出展した2013年10月にシンガポールで開催された日本食品総合見本市OISHII JAPAN 2013からです。しかし、当初は何から手をついたらよいかも分からず、行けば何とかならうという感じで参加しました。

展示会は継続したフェイス・トゥ・フェイスの商談ができないのが難点

OISHII JAPAN 2013では、ブースのディスプレイがきれいだったこともあって展示会主催者から表彰され、現地の日本食レストラン経営者などから引き合いをいただきました。しかし、具体的な取引条件などは帰国後にメールで連絡を取り合うことになりました。入金を受けたら商品を送りますよと伝えたのですが、結局入金がなされず、そのうち連絡も取れなくなりました。翌年のOISHII JAPAN 2014にも参加し、現地の小売店などから関心を寄せられたものの、成約には至りませんでした。展示会は商品を見せられるのが魅力ですが、継続したフェイス・トゥ・フェイスの商談ができないのが難点です。現地に信頼できるパートナーがいてフォローアップしないと実商いに結び付きづらいですね。商品が動き出したのは、マレーシア・クアラルンプール国際空港近くの三井アウトレットパークにメード・イン・ジャパン商品のアンテナショップがオープンすることになり、商品を探しているとジェトロ千葉経由で引き合いを受けてからです。

商流をきちんと固め、モノを流せる仕組みづくりが大事

2015年5月に弊社の商品提案が採用され、商品渡しは日本国内で、コストや為替リスクなどを軽減した販路構築ができました。さらなる販路拡大を目指し、2016年9月からジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を受けました。専門家には海外展開戦略や販売ルート構築のアドバイスを受けるほか、海外バイヤーの紹介やタイのTHAIFEXや香港のFOODEXPOといった見本市での商談をサポートしてもらいました。現在、国内商品渡しで中国やマレーシア、香港、韓国とは継続的に、タイと米国とはスポット的に取引をしています。ここ数年の取り組みで、現地消費者の味の好みや競合する他国商品との差別化方法も見えてきました。弊社のような対面説明型商品はどうしても海外に持っていくと値段が高くなります。商流をきちんと固め、モノを流せる仕組みづくりが大事です。今後は、海外販売用のパッケージデザインを作成するなど、海外消費者を意識したブランド力の向上に努めていきたいと思います。

グランプラスは、日本が誇る高級チョコレート菓子のメーカーということで、価格に左右されない、本物の価値が分かる現地企業との商談に絞り込むようアドバイスさせていただきました。海外展開においては、現地のニーズに合わせていくことも重要ですが、あえて妥協をしないという姿勢もまた成功要因となります。直近では、中国語と英語に堪能な社員さんも採用され、マレーシアでの現地生産をいならんで活動されています。今後は、価値観を共有できる現地企業との信頼関係を大切にしながら、世界にチャレンジしていくことを期待しています。



株式会社 ケーエムエフ

国内シェアNo.1の建築・土木向けコンクリート製品用の鋼製型枠メーカー。2017年12月にインドネシアで販売会社を設立、2018年12月には製造会社を設立し現地製造を開始している

展開国・地域 2017年 インドネシア

企業情報 所在地: 東京都港区 従業員数: 168名
設立: 1968年7月 URL: <http://www.kmf.co.jp>

事業内容 金属製品(鋼製型枠など)製造業



- 1 インドネシア製造現法PT. KMF MANUFACTURING INDONESIA工場全景
- 2 R付屋根版型枠
- 3 ケコムセグメント型枠(トンネル立坑)



- 1 本ショールーム
- 2 カメラストラップは100種類以上
- 3 ヒット商品「カメラ用インナーバッグ」
- 4 photokina2018出展ブース

株式会社 アドリーブ

カメラのデジタル化の波に乗り、女性用に特化したカメラ用品を開発・生産。日本市場がシュリンクしていく中で、2017年に海外からの1通のメールをきっかけに、海外進出を始める

展開国・地域 2018年 中国、ドイツ
2019年 香港

企業情報 所在地: 東京都目黒区 従業員数: 5名
設立: 2004年5月 URL: <http://adreve.com>

事業内容 カメラ関連雑貨の製造企画および販売

インドネシア実習生の優秀さに刺激を受けて

弊社は100%国内向けにコンクリート製品用の鋼製型枠を製造していました。2014年に岩手県の花京工場でインドネシアの技能実習生3名の受け入れが始まり、その後熊谷工場と大阪工場へと拡大し、現在では全社で24名の実習生が働いています。皆さん非常に優秀で、まじめな仕事ぶりには従業員一同が感心しています。彼らがインドネシアに帰国するのかもしれないという気持ちと、彼らの働く場をインドネシアに作りたいという考えで、商工中金にインドネシアでの事業開始について相談しました。建設ラッシュが続く中国やインドではなく、当初からインドネシアを希望していました。日本市場の伸びが期待できないことに対し、インドネシアは2億人を超える若い人口に支えられ今後の伸びが期待できることも引かれた理由です。弊社は、日本ではコンクリート型枠業界のシェアNo.1で、六本木ヒルズの外壁やリニアモーターカーの実験線側壁なども手掛けています。しかしながら、海外事業への知見も、英語力もない私どもには非常にハードルが高い事業でした。

ジェットロの支援により海外ビジネスが拡大

商工中金の方と一緒に情報集めなどを行っていた時にジェットロを紹介いただきました。2016年6月から「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援が開始され、海外事業の実務を学びつつ、市場調査のために、海外プリーフィングサービス、ブラウトフォームコーディネーターとの面談も行いました。ジェットロの支援がなければインドネシア事業はできなかったと思っています。市場調査で、コンクリート製品の需要が大きいにも拘らず、鋼製型枠専門メーカーは数えるほどしかなく、中国製やタイ製が輸入していることが分かりました。また、輸入した鋼製型枠が使い物にならず困っている企業様へ修理法を教えるという機会にも遭遇しました。企業様には非常に感謝され、ケーエムエフへの評価も上がりました。専門家に紹介いただいた鋼管メーカーSPINDO社の持株会社と、2017年12月に合併で販売会社・ケーエムエフインドネシアを設立し、同社を通じてサモア案件、バングラデシュ案件などの受注も達成できました。

将来に向けて。継続は力なり

その後、2018年12月にはSPINDO社の持株会社とケーエムエフインドネシアおよびケーエムエフとの出資で製造会社PT. KMF MANUFACTURING INDONESIAを設立、2019年5月に製造を開始したところです。現在6名の元技能実習生が働いてくれています。オーバースペックといわれることもあります。日本スペックに対応できるもので現地で高い評価を得ています。市場規模が拡大する中、円借款、日系企業に限らず、地下鉄事業で新技術を生かすなど、弊社の強みを生かして事業を拡大していきたいと考えています。また、日本の人手不足に対する雇用枠の拡大、技能実習生を含めたインドネシアとの交流拡大、日本への輸入など、インドネシア拠点を生かしたビジネス拡大への夢が膨らみます。ご助力いただいた金融機関の方々、ジェットロの方々との協力関係を維持して、技術力と柔軟な対応で、継続は力なりを実践していきます。



代表取締役
小島 浩光 氏

代表取締役
中村 一子 氏

継続は力なり
高い技術力と柔軟な対応
Create the future

人材なし、資金なし、英会話苦手
それでも海外に進出したかった。
日本の「かわいい」文化を世界へ

ジェットロ東京からのポイント



専門家からのポイント



ケーエムエフのインドネシアへの進出成功は、ジェットロ専門家の熱意を持ったガイドに応じて、小島社長が揺るがない意志で行動し、海外展開プロジェクトを推進された結果です。小島社長は先頭に立って活動し、迅速に判断され、インドネシアでの需要確認、パートナーとの交渉、現地法人設立と進出の過程で数々の難局を専門家と二人三脚で乗り越えました。また、ジェットロ・ジャカルタ事務所の各種サービスや、「新輸出大国コンソーシアム」の税務・会計専門家などのサービスも有効に活用いただいたり課題が解決されました。

日本市場での成功と頭打ち

弊社は2008年から2015年までは、デジタル一眼カメラブームに乗り順調に国内での販売を伸ばし、キヤノンやリコーといった大手カメラメーカーとの取引も拡大していました。しかし、2016年ごろから「女性用カメラ用品」というニッチ市場のため、市場の飽和により売上げが伸び悩んできました。そこで、2016年に世界最大のカメラ関連展示会であるphotokina2016(ドイツ・ケルン)に視察に行きました。カメラは、日本メーカーが世界シェアの90%以上を占有している数少ない業界ですが、photokinaに行って驚いたことにカメラ関連商品は、世界では日本メーカーは皆無で欧米メーカーが主流でした。帰国後、何とか世界に売れないものかと考えましたが、弊社のような小規模の会社では、何から始めたらいい分かりません。そこで外部の支援企業に当たりましたが、どの会社も費用がとても高く、手が出ませんでした。

ハンズオン支援の2年

そんな時、ジェットロが無料で支援してくれるらしいと、地元の信用金庫から聞いて、すぐにジェットロを訪ねて、初めてコンシェルジュと出会いました。コンシェルジュはとても親身になって相談に乗ってくれて、ハンズオン支援のコーディネートしてもらいました。ないものづくりの弊社でしたが、専門家の指導のもと、英語サイトの構築、英語パンフレットの作成、海外展開方法の検討、契約書の作成など着々と体制を整えました。英語が苦手な私は、何回もめげそうになりましたが、そのたびに専門家の経験に裏打ちされた確かなアドバイスと豪快に笑いながら「何とかなりますよ」という言葉に励まされてきました。そんな時、中国から1通のメールが来ました。相手は大手日系企業勤務の中国の方でした。何回かメールをやりとりした後で私は北京に飛びました。そして信じられないことに初回から100万円を超す商談がまとまりました。

ドイツ展示会への出展

中国での経験が自信になり、2018年9月にドイツ・ケルンで開催するphotokina2018に出展することにしました。海外の展示会への出展は初めての経験です。展示会への申し込みもドイツ人とメールでやりとりし、展示会場の演出計画、通訳の手配、営業資料の作成など全てが初経験でしたが、コンシェルジュから、契約書の作成、パンフレットの英文の修正など専門的な部分はその都度、適切なジェットロのスポット支援の専門家を手配してもらい、営業計画の部分はハンズオン支援の専門家に助言を受けて、無事出展することができました。出展により世界中のバイヤーとつながりができ、photokina2018で知り合ったイタリア、香港の代理店との取引がスタートしました。人材がいなくても、資金が少なくても、英語が話せなくても、しっかりしたビジョンと商品、そして海外進出のノウハウがあれば小さい会社でも海外進出できます。そのノウハウを提供してくれたジェットロには感謝の言葉しかありません。

アドリーブは、女性用のカメラ用品に注目し、欧州への進出を目指していました。しかし全く海外ビジネスの経験がなかったため、最初の成果目標をアジアへの進出から始めることにしました。効果的であったのは、マーケティング手法や契約交渉に関して、多くの事例を紹介し分析して見せることでした。そこで疑念的な海外経験を積んで自信を付けていただきました。形式的なレクチャーや資料提供だけでなく、契約内容支援に関しても実践的な話題を提供しさまざまな可能性を示すことで対応力付けることができました。



有限会社ターレス

2016年10月に米国NY州で「マイクロバブル・ウォッシュ・システム」を販売する現地法人「Thales MBSC」の登記を完了。2018年3月に米国食品医薬品局（FDA）認証を取得し、2019年から米国での本格的な事業展開が始まる

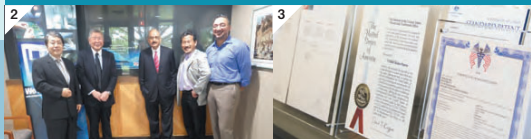
展開国・地域 2016年 米国

所在地: 東京都新宿区 従業員数: 3名
設立: 2000年2月 URL: <http://www.microbubble.jp/>

美容用・介護用・ペット用洗浄機器「マイクロバブル・ウォッシュ・システム」製造・販売



- 「この小さな泡が世界を少しづつ変えていく」と藤川社長の温かい手
- 米国での機器製造でタグを組むCCC社（Computer Components Corp）
- 海外進出の強みとなる数々の世界特許と米国FDA認証取得の証明書



- ベトナム取引先飲食店での日本酒セミナー。ホールスタッフに向けて商品の「価値」と「ストーリー」を提案する吉村社長
- 代表的な商品である大吟醸「金輝」と純米大吟醸「銀輝」
- 天保七年（1836年）「江戸名所図会」にも「豊島屋酒店白酒を商ふ店」と描かれるほどの老舗



株式会社豊島屋本店

創業慶元年（1596年）は東京の酒舗としては最古。2008年インド「国際食品見本市」出展を皮切りに各国へ販路を広げる。「新輸出大国コンソーシアム」では、2018年2月にベトナム・ホーチミンの日本酒輸入代理店決定後、ベトナム政府への商品登録申請。2018年5月から輸出が始まる

展開国・地域 2008年 インド 2015年 イタリア 2018年 ベトナム、香港
2013年 韓国 2016年 シンガポール
2014年 台湾 2017年 米国

所在地: 東京都千代田区 従業員数: 20名
設立: 1936年2月 URL: <https://www.toshimaya.co.jp/>

清酒、白酒、味噌、醤油、業務用食料品、その他調味料の販売

日本で起きている問題は必ず世界でも起きている

皮膚病で苦しむ犬たちをマイクロバブルで洗ってみたらどうだろう？—そこが開発の発端でした。実験を繰り返すうちに臭いやかゆみが消え、抜けていた毛が生えてくることを実証しました。情熱を持ち続けたことで日本発の新しい技術の誕生に至りました。急がば回れの観点で動物が先でしたが、一番救済したいのは人間です。寝たきりで洗髪が困難なお年寄り、薄毛で髪飾りが挿せないと悩むご婦人など困っていらっしゃる。まずはいろいろな所に相談に行きました。お世話になった東京商工会議所の方から言われたのは「絶対ジェットロに行かた方がいい」ということでした。「ノックするドアを間違えないこと」が何よりも大事なのです。

ワンストップで専門分野や他機関とつながるジェットロの支援サービス

2015年、ジェットロへ相談に行った際、米国では犬に付着したスカunkの臭いが取れたという報告があると申し上げると、米国事情に精通した担当者の方が大変驚いていました。評価された理由の一つには弊社の特許戦略があると思います。米国、カナダ、オーストラリア、ニュージーランド、EU加盟国などこれだけ多くの世界特許があると簡単にコピーされません。2016年に「新輸出大国コンソーシアム」の個別支援が始まり、米国進出に不可欠なFDA認証やUL規格などさまざまなことを教えてもらいました。FDA認証の取得では基準・認証分野の専門家に助けていただき、2018年に登録できました。現地製造工場（CCC社）選定の際は、米国ペンシルベニア州政府日本事務所推薦の候補3社をジェットロ担当者と一緒に視察しました。窓口はジェットロ一つですが、そこからさまざまな分野の専門家や他の機関とつながっている点もジェットロに相談する大きなメリットでした。

米国で始まる介護現場での活用はやがて日本に逆輸入する

2019年、UL規格にパスすれば米国での生産がスタートできます。1号機はペンシルベニア州の介護施設への導入がほぼ決まっています。そう、一番実現したかったことがまず米国で始まります。介護はされる方もする方も大変です。「マイクロバブル・ウォッシュ・システム」は、入所者はもちろん介護職員も使えるのでともに救われます。2019年後半には米国で旋風を巻き起こしたいと思っています。その旋風はやがて日本に返ってきます。海外でのブレイクスルーで日本市場からも着目されるでしょう。美容用機器を先行導入したニューヨークの高級美容院「Pierre Michel」では、情報発信力のあるセレブたちから大好評です。ジェットロ担当者の助言で2016年に設立した現地法人「Thales MBSC」はエンバイヤステートビルにすぐ近いです。大事なことはまず行動すること、そして熱意です。弊社は私を入れてたった4人です。そんな小さな会社でも開発力と戦略と経験豊富な専門家の助言があれば世界が舞台になるということを発信していきたいです。



代表取締役
藤川 進 氏

代表取締役社長
吉村 俊之 氏

まず行動。そして熱意。大事なものは「ノックするドア」を間違えないことです

「不易流行」の精神で海外へ。大海のなかでの水先案内人はジェットロでした

専門家からのポイント



専門家からのポイント



藤川社長は自社の技術で困っている動物を救うというビジョンで米国進出をチャレンジされ、それが多くの困難を乗り越える原動力となっています。ターレスは輸出する機器に関し世界各国で特許を何重にも取得するというしっかりした知財対策をしています。お金と手間とで大きな努力をしました。結果それが世界へ進出する大きな武器となっています。契約の構成や交渉などにおいてジェットロ専門家の意見をよく取り入れ効果的にプロジェクト推進ができ、また新たな市場の提案を受けともに開拓していく強い意志が成果を上げる結果となりました。

豊島屋本店は「東京の酒」ブランドの歴史を押し出しプレミアム清酒としてベトナムへの進出に取り組みました。現地代理店候補は国内最大手で取り扱いブランド数も多く新規取り扱い難易度が高かったため、通常とは異なり、代理店の販売先となる飲食店開拓を先行し、その上で代理店と商談をする作戦を立案しました。プレゼン・セミナーを経て有力飲食店から販売開始の承諾を得て、この結果を持って輸入代理店との商談もクロージングに成功しました。末端開拓からスタートしたことが功を奏して、その後の継続的な輸出にもつながっています。



株式会社 内田コーポレーション

自動車生産が拡大するメキシコ市場で空圧工具の販売代理店を発掘し、2018年11月に販売代理店契約を締結。2019年5月から本格的に輸出を開始している

展開国・地域 2018年 メキシコ

企業情報 所在地: 東京都小平市 従業員数: 3名
設立: 1991年2月 URL: <http://uchidacorp.co.jp/>

事業内容 空圧工具、自動車部品の原材料の輸出版



- 1 空圧工具の製品写真
- 2 工具使用の様子
- 3 メキシコ販売代理店の本社ビル
- 4 顧客との打ち合わせ時の写真



株式会社 ヒカリ

2017年に創業50周年を迎えた理美容シザーズの製造販売会社。2018年3月にシンガポールに現地法人を設立、2019年5月にはマレーシアで販売代理店を開設

展開国・地域 2018年 シンガポール
2019年 マレーシア

企業情報 所在地: 東京都板橋区 従業員数: 57名
設立: 1967年8月 URL: <http://www.hikari-scissors.com>

事業内容 理美容シザーズの製造販売、キューティクルニッパー製造販売

ジェットロの支援でメキシコ市場に再チャレンジ

2000年代初頭、メキシコへ空圧工具をスポットで輸出しましたがビジネスはそれっきりでした。ジェットロ・ビジネスライブラリーでメキシコの会社をリストアップしてレターを出してみても、返事がなく成果はありませんでした。メキシコ市場をどのように攻めようかと悩んでいたところ、2016年に小平商工会でジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の紹介を受け、メキシコ市場に再度チャレンジしようとして、専門家支援を申し込みました。無事採択され支援が始まると、何度か専門家の同行を得てメキシコに出張しました。メキシコ工具展示会を視察、ジェットロ・メキシコ事務所のブリーフィング、中小企業海外展開現地支援プラットフォームのサービスでリストアップしたメキシコの空圧工具の代理店候補企業の訪問など、メキシコ市場のFS調査を行いました。しかし、すぐには良い販売代理店候補には出会うことができませんでした。

信頼できる代理店候補企業の発掘と代理店契約締結

2018年初めのメキシコ出張の際、専門家が持つ現地人脈から米国製品を販売しているメキシコの販売代理店候補を紹介されました。米国会社はメキシコで4社の代理店と取引を行っており、紹介を受けたメキシコの販売代理店は商品の品揃え、価格面でもうまいっていないようだったので、日本製が参入できるチャンスがあるのではないかとのことでした。このメキシコ代理店候補はメキシコ全土に優良顧客網を持ち、保守組織も充実している魅力ある企業で、また会社の雰囲気も良く、経営姿勢にも大変引かれました。まず最初に日本製の空圧工具がメキシコ市場に受け入れられるかどうかの市場調査のための有償サンプルを受注しました。市場の反応は好評だったので、代理店契約の交渉を進めました。専門家のアドバイスで代理店契約のドラフトを作成し、次に法務の専門家から契約書に関するアドバイスを受け、大変有益で参考になりました。

メキシコ市場の深耕そして他国への進出

数値目標にも合意し、2年間の販売代理店契約を2018年11月に締結しました。2019年5月に本格出荷を開始、今は次期受注を待っている状況です。日系物流会社に代理店まで訪問いただき輸送期間の短期化にも努めました。メキシコを目指した理由は、メキシコが世界第6位の自動車生産国であり今後も拡大すると感じたからです。代理店はメキシコ北部モンテレイという工業地帯に本社があり、空圧工具の信頼性、耐久性、および価格優位性を生かして今後とも大きな販売の伸びが期待できると考えています。代理店に製品に対する知識を深めてもらい、また現地のニーズを把握するために、代理店と一緒に現地最終ユーザーへ訪問・技術講習会を行い、安定的な輸出のための拡販を行いたいと考えています。今後は、メキシコでのさらなる販売増・代理店契約の更新交渉を行うと同時にコロンビアなどの中南米への海外展開も進めたいです。「新輸出大国コンソーシアム」によりメキシコへ再挑戦できたこと、ジェットロのさまざまな支援メニューを活用できたこと、そして、諦めずに努力を重ねてきたことがとメキシコ進出成功への鍵ではないかと思っています。

内田コーポレーションは、メキシコの機械販売業者へのアプローチに成功するまで約2年間掛かりました。その原因は、当該国では日系企業の市場がないという思い込みでした。しかし、取引相手が見つかるまでトライ＆エラーをめげずに続けた結果、プロフェッショナルの市場があり、そこに流通網を持つ適正な機械販売業者に同社の声掛けがようやく届いたので。成果を上げたもう一つのポイントは、販売代理店契約書を作成・締結して米国流ビジネスに慣れた取引相手とスムーズに取引が開始できたことです。



メキシコ市場に拡販したい

代表取締役

内田 明 氏

世界最高の理美容シザーズの技術を東京より発信したい

代表取締役社長

高橋 伸一 氏

専門家からのポイント



ジェットロ東京からのポイント

世界的なスタイリストに愛用された手造りの逸品

弊社は、新潟県理容競技大会のチャンピオンであった先代が刃物の研究のため、1967年に設立した有限会社光刃物研究所を前身としています。その後、東京と新潟に工場を建設し、販売会社の株式会社ヒカリ・プロダクツジャパンと合併して株式会社ヒカリとなったのは2000年のことです。弊社の理美容シザーズは、「コンピューターを凌ぐ手造りの技」をモットーに、手造りで仕上げられています。日本刀からヒントを得たハマグリ刃と呼ばれる微妙な曲線を職人が研磨・調整して、均一な力でスーッと切れる他者に模倣できない独特の切れ味が特徴です。ヴィダール・ヤーンやポール・ミッテルといった世界的なスタイリストにも弊社のシザーズは愛用され、世界中のスタイリストに認められています。私自身も美容師の経験を生かして、1年のうち半分は以上は世界中を飛び回り、カットセミナーを行うことで弊社の製品を使った新しいカット技術の普及に努めています。

お客様第一に、ジェットロの莫大な情報を利用して

海外展開は、1970年ごろに創業者が米国の個人と現地法人を設立し、以降欧州やアジアなど17カ国に販売店を設置してきました。しかし、多くの販売店はスタイリスト個人が弊社の技術に惚れ込み自ら販売店になることを希望され、研磨研修を日本で受けることを条件に、研磨できる販売店として育ててきました。そんな中、シンガポールの個人営業の販売店が2015年に健康の問題で廃業しました。顧客リストを残していなかったため、弊社が代わってアフターサービスをするでもぎず頭を痛めていました。対応策を求めて東京都中小企業振興公社などに相談したところ、ジェットロを勧められました。2年間もアフターサービスを受けられていないお客様のことを考えると、自社でゼロから調べて進出するよりもジェットロの莫大な情報を利用した方が早いと判断し、2017年8月にジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援に応募・採択されました。専門家からまず提案されたのはシンガポールで研磨キャンペーンを行うことでした。

自ら海外展開の手法を取得し、さらなる拡大を目指す

2018年3月に現地法人を立ち上げ、1カ月の告知期間を設けて、ジェットロから紹介された新たなパートナーと一緒に現地で1週間シザーズの研磨をしました。日付が変わっても研磨が終わらない日もあるほどの数が集まり、それまでに販売した約半数のお客様が持ってきたのではないかと思います。同時に、新規顧客の開拓も行った結果、シンガポールでの販売を無事再開できました。専門家は現地法人設立のノウハウのみならず、二人三脚でロードマップを作成したことで、目標を明確にし、いつまでに何をやればいいのか、課題対応のために何を行ったらいいのかを学びました。また、今後の海外展開拡大に向けて、ばらばらであった国内・海外の体制を一つにすることにより、今まで以上にお互いに協力することができるようになります。専門家から学んだ手法を生かし、2019年5月に18カ国目となるマレーシアでも販売店契約を締結することができました。2019年度は理美容の発祥の地である欧州へのさらなる展開を図っていきます。

ヒカリの理美容シザーズは、創業者が研究して作り上げた刃付け技術であり、世界中の美容師に認められています。シンガポール販売店の廃業をきっかけに、ジェットロの支援を受けてシンガポールの現地法人設立や新たな販売店の発掘をすることができました。成功のポイントは、何と言っても同社の刃付けと研磨技術の魅力に引かれる顧客がいることですが、ジェットロ専門家と二人三脚でロードマップを作成することにより、何をいつまでに準備したらいいかなどの目標が明確になったことも挙げられます。欧州展開に向け、ジェットロや内外の組織・人脈を活用した成功を期待します。



株式会社 守半總本舗

伝統的な地域産業である大森海苔の伝統製法を継承する海苔とお茶の専門店を展開。同時に、日本伝統楽器である和太鼓のプロ奏者でもあり、食と音楽のコラボレーションで香港、シンガポール市場を開拓し、さらにタイ、欧州への進出を図る

展開国・地域
2017年 香港
2018年 シンガポール
2019年 タイ

企業情報
所在地: 東京都大田区 従業員数: 25名
設立: 1969年9月 URL: <http://morihan.co.jp/>

事業内容
海苔とお茶の販売



- 1 江戸っ子も愛した大森海苔「本場大森乾海苔 頂(いただき)」
- 2 香港行政20周年記念で和太鼓パフォーマンス
- 3 幕張FOODEX JAPANに出展
- 4 香港FOODEXPOでの出展風景



- 1 フライハイトの自社ブランドゴルフクラブ「THE-G TI HYBRID」
- 2 3 ハノイでの試打の様子



株式会社 フライハイト

2013年にニッチ市場向けゴルフクラブ、ヘッドビジネスを開始。日本での高評価を背景に海外からの引き合いを入手。ジェトロの協力も得て、ベトナム、中国、韓国などへ自社ブランド「THE-G」「GXD」およびOEMブランドで海外展開中

展開国・地域
2016年 韓国、中国
2017年 ベトナム

企業情報
所在地: 東京都千代田区 従業員数: 4名
設立: 2013年7月 URL: <http://freiheit.co.jp/>

事業内容
ゴルフ用品の企画・販売

始まりは幕張で開催されたFOODEX JAPANから

大森(東京都大田区)は江戸時代からの歴史を受け継ぐ海苔生産の要の地であり、守半總本舗も90年を越える伝統を持つ老舗です。昨今の日本の海苔市場は残念ながら停滞気味のため、その状況を打開すべく同業者手で一念発起し新製品を共同開発しました。幕張で開催されたFOODEX JAPAN 2017に出展したところ、接触してきたバイヤーの半分が外国人でした。以前、英国人から「この黒い紙の様なものは何?」と言われたトラウマがあったものの、海外でも受入れられるのではと思い直しました。また、私の主催する日本伝統の和太鼓プロチームが、たまたま同時期に駐リトアニア大使に招へいされパフォーマンスを披露しました。その際、大使から勧められて同地の農業関係展示会で、大使館の料理人が手巻き寿司に弊社の海苔を使用、紹介されました。その時、実はリトアニアでは寿司屋が多いと聞いて、ここでも海苔の海外での可能性を感じました。そこへ前述の展示会で初老の紳士から「輸出に興味ありませんか?」との問いを受けました。

香港在住経験25年のジェトロ専門家とのめぐり逢い

声を掛けたのは、香港在住歴25年というジェトロ「新大國コンソーシアム」の専門家でした。海外の可能性を感じていたので、早速支援を申し込み、専門家と二人三脚での海外市場開拓が始まりました。シンガポールを拠点として東南アジア市場を開拓したら?とのジェトロの助言をもとに、シンガポールからも多数バイヤーが来訪し、専門家の地の利もある香港のFOODEXPOを視察。その後すぐに専門家のアレンジで香港出張。日本人商工会議所、日本人倶楽部、高級日本食料店の料理長を立て続けに訪問。和太鼓が功を奏し、商工会議所からは、香港行政20周年記念式典でのパフォーマンスを頼まれるとともに手巻き寿司提供の機会を得ました。また、料理長にも、海苔の品質、食感、味を気に入ってもらい、お店で使用するだけでなく、シンガポールなどの料理人仲間にも紹介してもらえました。幸い、香港市場では手巻き寿司文化が浸透しており、海苔の販売は順調に進んでいます。

地域産業活性化と日本文化の海外普及へ

今後の計画は、大森乾海苔の組合で地域団体商標を取ることです。これから申請を行い、うまくいけば2019年中に取得予定です。さらに、来年度はその国際版ともいえる「GI」の取得を計画しています。取得後は、「本場大森乾海苔」の知名度を上げ、和太鼓とともに日本食文化の海外普及への一翼を担いたいと思っています。また、東南アジア市場を攻略後、次は、ポーランドから和太鼓の招へいを受けていることもあり、欧州市場への進出を考えています。海外市場への進出は、小さな企業にとってはハードルが高いものですが、自社製品の品質、競争力に自信があれば、思い切って一歩踏み出してみると結構評価してもらえらると思います。また、そこには違う文化、違う世界があり、日本を見る目も変わって、今までの固定概念が払拭され、目から鱗が落ちることも多いと思います。最後に、経験豊富な専門家に声を掛けられたという幸運もありましたが、一歩踏み出してみようかと思えます。

海外の和食の代表格「寿司」に欠かせない海苔も、近年隣国製品との国際競争にさらされている状況にあります。守半總本舗は、地元東京・大森の海苔問屋業界有志とともに、今は歴史となった「大森海苔」の伝統製法を他県の高野養殖場で見事に再現されました。専門家が調査・リスト化した、香港・シンガポールの和食店・輸入業者の情報をともに、質の良い海苔を求める事業者を開拓されました。特徴ある伝統製法の複製品を、直接マーケティングすることで、地元層にも人気の海外寿司店の商材採用に成功されました。



代表取締役社長
湯澤 元一 氏

代表取締役
高橋 智礼 氏

海の外に一歩踏み出すことが大事。
踏み出せば、世界が変わり見え方も変わる。
既成の固定概念が払拭される

良いものが分かる世界の人々に
正統派ゴルフクラブの系譜を大事にして
本当に良いものを届けていきたい

専門家からのポイント



専門家からのポイント



きっかけはウェブサイトへの海外からの問い合わせ

ゴルフビジネスで培った経験、知識、人脈に加え、クラブ造形、デザイン、重心設計などの商品力をもって大手メーカーが参入しづらいニッチ市場に向けたゴルフヘッドビジネスに取り組みました。2013年のことです。正統派ゴルフの系譜に最新の技術を取り入れた製品開発を行い、取扱工房にてスイングに合わせたフィッティングを経てクラブを組み立てるスタイルのビジネスで、顧客ニーズに合わせたクラブヘッド製作などを行っています。日本の雑誌で高評価を何度かいただき、また各取扱工房が頻りにSNSで取り上げてくれたお陰で日本での認知度が上がってきた2015~16年ごろに、海外からいくつかの引き合いが来ました。日本での評判を知り、各々の国で独占代理店になりたいというものでした。その国にまだ進出していないジャパンブランドのフライハイトブランドを取り扱いたいということです。日本市場の今後を考え、海外展開は事業拡大のチャンスと捉えました。

考え込むより、経験ある人を巻き込む

しかしながら、与信、ビジネスで決めるべき条件などについての知見がなく、まず東京商工会議所、信用金庫を訪れました。そこでジェトロを紹介いただきました。海外市場、進出ターゲット国の風習、文化についての基本的な認識もない状態からの出発でしたが、「新輸出大國コンソーシアム」の専門家の協力もあり徐々に海外ビジネスへの理解が深まってきました。ジェトロには、海外コーディネーター、NEXI(日本貿易保険)、INPIT(工業省所有権情報・研修館)との打ち合わせも設定してもらい、日本で行われたジャパンゴルフフェアで知り合った韓国人と韓国でのビジネス、日本在住の中国人を経由しての中国ビジネスも開始することができました。知見を持った経験あるジェトロの専門家の協力を得たことが非常に有益だったと思っています。また、ジェトロ・ハノイ、ジェトロ・ホーチミン事務所への訪問のアレンジしてもらい、そこで紹介されたベトナム人通訳の方は今でも仕事上で頼りにしています。

良いものを違いのわかる世界の人々へ

商標登録も行い、ある程度のビジネス基盤ができてきました。ゴルフへの拘りの強いニッチ市場で本当に良いものを広めたいと考えています。そのため販売チャネルとして、各々の顧客にフィッティングを行う工房を大事にしたいと考えています。また、同時にOEMビジネスとしてアジア人の慣習・文化・好みにあった商品づくりを始めようとしています。中国向けにはサンプルができ、ベトナム向けにもクラブでアイキャッチングな商品を作る計画です。各々の国・地域の方が良いと思うクラブを提供したい、これは少量であっても製品化できるフライハイトの強みを生かしたビジネスです。国内市場の伸びは期待できないので、経験ある人の知見を活用して、ニッチ市場を目指したい。アジアの人たちの感性を大事に、正統派ゴルフの系譜を大事にして、良いものが分かる世界の人々に届けていきたい。そこにフライハイトの未来があると信じています。

フライハイトのアジアでの販路開拓に対する「想い・ビジョン」を伺い、ゴルフブームが起きつつあり、持続的な経済成長が見込めるベトナムを新たな対象国としました。ホーチミン・ハノイでの市場調査および現地パートナーとの複数回に渡る商談とデモクラブ提供の結果、同社製ハイエンド仕様の各種クラブヘッドパーツは高い評価と販売実績を得ることができました。さらなる安定的な輸出ビジネスの拡大へ向け、販促イベント開催などを含めた拡張戦略の立案・知財管理・物流改善・リスク管理といった幅広い分野での支援を継続中です。

伸和コントロールズ株式会社

1980年代から日本国内の半導体製造装置メーカーに温調装置を納入。近年は、より大きな成長を見込める北米、アジアへの直接販売に注力している。2017年に米国現地法人を設立した

展開国・地域 2017年 米国

企業情報 所在地: 神奈川県川崎市 従業員数: 462名
設立: 1967年12月 URL: <https://www.shinwa-cont.com/>
事業内容 精密温調装置、超高純度空気供給システム、ドライエア供給装置、真空チャンバー、ソレノイドバルブ、モーターバルブの開発、設計および製造、販売



- 1 本社外観
- 2 精密空調・チラー複合機
- 3 宇宙ステーション補給機「こうのとり」搭載の回収カプセルに採用された直動電磁弁



- 1 ミャンマーデータスキルのエントランス
- 2 同事務所入口の様子
- 3 同社の現地従業員
- 4 同社で行われている、技術発表会の様子



日本データスキル株式会社

企業からの依頼によりソフトウェアを開発、システムコンサルティングなどを行っているが、生産性向上のため中国に合弁企業として進出。しかし、人件費高騰により、ミャンマーに現地法人ミャンマーデータスキルを設立した

展開国・地域 2012年 中国
2014年 ミャンマー

企業情報 所在地: 神奈川県横浜市 従業員数: 369名
設立: 1974年4月 URL: <http://www.nds.co.jp/>
事業内容 情報サービス業 / ソフトウェア開発 / システムコンサルティング / 海外オフショアサービス

さらなる成長を目指すなら海外へ

弊社は1980年代から、日本国内の半導体製造装置メーカーに製造装置向けの温調装置を納め、完成品が海外へ輸出されるという形で間接的に輸出してきました。日本では半導体工場がどンドンなくなっていく、主な市場が、韓国、台湾、中国、米国へ移っていました。それらの市場でも弊社の製品が動いて、修理も行っていきますが、日本国内で新しいお客さんを探すのは難しいですね。縮小していく国内のお客さんに付いているだけでは成長は見込めない。技術的にも取り残される感があり、最先端の技術を共有し、これまでとは違う考え方のお客さんとビジネスをすることで面白みを見出したと思うようになりました。海外の製造装置メーカーともビジネスしないとは拡大できないと考え、2015年から米国進出に向けて活動を開始しました。

米国進出に当たり何もノウハウがなくゼロから相談

製造装置メーカーは日本と米国が強いのですが、まだまだ半導体技術の多くが米国発ですから、米国に拠点があれば最新の技術動向を早期にキャッチできます。しかし、米国に進出するに当たって弊社には何もノウハウがなく、ご指導をいただける機会を探していました。そこで、最初に相談したのがゼロでした。2017年から「新輸出大国コンソーシアム」の専門家が付いてくれて、現地法人の設立を支援してもらいました。弁護士事務所、会計事務所などの紹介を受け、設立に向けての方法を相談しました。新規顧客開拓のため、現地の製造装置メーカーにプレゼンするのは大変なこと。そこに食い込むためにはどうすればよいかを相談すると、展示会や、LinkedInなどのSNSを使うなどのアドバイスと通訳の紹介などもサポートしていただき、非常に助かりました。

欧米ではスピード感が大事

海外の顧客から聞く話で、日本のメーカーは動きが遅いとよく耳にします。商談から、提案をし、修正して、試作機を持っていき、不具合を直す。お客さんが3カ月後でもいいと言うので正直に3カ月後に持っていき、お客さんの開発プロセスもあり、もう間に合っているよとなることもあります。なので、スピード感が大事だと思います。欧米は取引先をムダに増やすことをしない傾向があり、期限を守るだけでなく、スピード感のある会社が重宝されます。国内市場だけでビジネスが成立したころの古い会社の体質から変わらなないと未来がないと思います。待たなしの切迫感を持ってやるべきでしょう。また、米国はドライな感じがするかもしれませんが、技術者同士の信頼関係も重要です。過去に流れた話でも、覚えていてくれて後で声を掛けてくれることがあります。諦めずに執念深く待つということも大切です。



取締役 専務執行役員
経営企画本部長
未来事業創成クラス長
山本 拓司 氏

業界の最先端の地で
最新の技術を共有したい

執行役員
海外システム本部 本部長
高尾 昌宏 氏

ミャンマーは、これから
まだまだ伸びて行く
国だと思います

ゼロから横浜からの
ポイント



専門家からのポイント



半導体製造装置の温度調整装置メーカーの伸和コントロールズは、国内半導体製造装置メーカー経由で納めている温調装置の米国での整備ニーズに応えるべく米国法人を設立、並行して同国の半導体製造装置大手に製品売込を行ってきました。その結果、同米企業からの製品売込はもとより、現法を通じて同地での修理事業の拡大にも成功しました。成功のポイントはターゲットを明確にしたこと、製品説明から製品試作提供まで相手のニーズへの応答速度が速かったこと、ゼロ・サンフランシスコ事務所を含め内外のさまざまな組織・人脈を駆使したことにあると思います。

ミャンマー人は、日本人と気質や感覚が近い

弊社は企業からの依頼によりソフトウェアを開発する会社です。今後日本人の技術者が減ってくると思われる懸念や、技術者を安価な人件費で雇うことを考慮し、生産性向上のため中国へ進出しました。しかし、中国での人件費も高騰し、チャイナプラスワンということでベトナムやインドなども検討しました。2014年ごろにミャンマーへ視察に行きました。ちょうど日本からさまざまな企業がミャンマーへ進出していたタイミングで、第一次の進出ピークがミャンマーにきていました。ミャンマー人の気質は日本人と近く、ソフトウェア技術者も比較的多く見つかりやすい。人件費も中国の3分の1くらいということで、ミャンマーへ進出することにしました。ミャンマー人が日本人と協業してノウハウを勉強することによって、ミャンマーが豊かになる。豊かになった国は支えてくれた国と一緒に成長しようとするところがありますので、我々もさらに充実したビジネスを展開できるだろうという進出した理由の一つとしてありました。

信頼できるコンサルタントの紹介が大きかった

最初はミャンマーのコンサルタントに相談しましたが費用が見合わなかったため、横浜企業経営支援財団に相談しました。そうこうしているところゼロからセミナーの案内があり、そこから話がとんとん拍子に進みました。ゼロからの会社設立は初めてでしたので、ゼロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家から十までお世話になりました。その中でも現地で信頼できるコンサルタントを紹介してもらったのがすごく大きかったですね。自分たちの力だけでは絶対できなかつたと思います。会社を作るにあたってどのような準備が必要かというロードマップ作成指導や、申請書を作成するコンサルタント、提出先などを紹介してもらいました。ゼロ・ミャンマー事務所でも、日本企業の情報や、現地では3カ月ごとに法改正などが行われるなどの細かい情報を教えてもらいました。加えて、現地の日本人会ではお客さんが見つかることもあり、非常に助かっています。

ミャンマーは、今が進出するいい時期

ミャンマーは日本から進出する会社も増えているようですし、これからまだまだ伸びて行く国だと思います。ミャンマーは中国からの輸入が中心となっている国ですが、将来的には輸出へ転換する時期が来るはずです。今は対外債務が多い状況にありますが、いずれ輸出で外貨を稼いで安定してきたころに進出しても、もう遅いといわれています。まさに今が進出するいい時期でしょう。ただ、ミャンマーは物流においてタイから陸送で荷物を運ぼうとしても、タイの車は右ハンドルですがミャンマーは右ハンドルが通行禁止。そのため国境で荷物を別の車に積み変えなくてはならないといった現地特有の問題があります。他にも物を作るのに部品がなく、電気が足りないから大きな工場を建てようとするのも難しい。電気の問題が解決するのは2021年だといわれていますので、今から2021年を目指して工場進出するのがよいのではないのでしょうか。インターネットに載っていないことも多いので、ぜひゼロを活用して、情報をこまめに取った方がよいと思います。

チャイナプラスワンの一環でミャンマーへの現地法人設立を検討。現地法人設立のためのノウハウがなく、支援を求められました。ミャンマーの情報がない中、現地のコンサルタント・金融機関などの面談を行い、現地法人設立手続きに関する情報収集・事前準備を行いました。また、法人設立に必要な書類やその他法律については、一つのミスが本支展の長期化をもたらすため、ミスが許されず、細心の注意を払いました。市場調査から始め、法人設立まで至ったIT企業の海外進出の模範となる進出成功事例の一つであると感じています。

株式会社 ナカヤ

2008年、世界初となる自己集塵システム「トルネード」の開発に成功。2016年12月に大手電動工具メーカーとOEM製造契約を締結、ドイツを拠点として欧州各国へ製品供給を開始。2017年5月には米国でも製品供給を開始

展開国・地域 2016年 欧州
2017年 米国

企業情報 所在地: 新潟県三条市 従業員数: 10名
設立: 1986年6月 URL: <http://www.5d.biglobe.ne.jp/~nky/>

事業内容 建築用工具の開発・設計・販売



- 1 ローチカスターとなったドイツ「TTI社」プロジェクトメンバーとのミーティング
- 2 「TTI社」における性能評価試験。法規制のその先を読んで開発する
- 3 海外展開のきっかけとなった自己集塵システム「トルネード」は集塵率90%
- 4 集塵率96%の集塵カバー「ダストタンク」でクリーンな現場が実現した



- 1 International Home + Houseware Show(シカゴ)のブース
- 2 従来にない優れたデザイン性のプラスチック収納ケース
- 3 現地オフィスのイメージ
- 4 即納体制を実現するための現地倉庫

アステージ 株式会社

DIY・木材関連品・園芸用品・レジャー・文具・家庭用品・収納用品などのプラスチック成型品の企画販売を行う。2015年から米国向けに輸出開始。2018年に米国・ニューヨークに現地法人を設立

展開国・地域 2018年 米国

企業情報 所在地: 新潟県燕市 従業員数: 113名
設立: 1973年6月 URL: <http://www.astage.jp/>

事業内容 DIY・木材関連品・園芸用品・レジャー・文具・家庭用品・収納用品などのプラスチック成型品の企画販売

見本市出展を経て挑んだスポット輸出は今では反面教師

2000年初頭から欧州において粉塵排出に規制化の動きがあるという情報を早い段階で得ました。ならば法規制をクリアする製品は、やがて「買わざるを得ないモノになる」と確信し、世界初の自己集塵システム「トルネード」の開発に挑みました。法規制が動き出す中で、2010年ケルン国際工具見本市に出展しました。そのとき百数十社からの引き合いがあったものの、今も取り引きが続いているところは、実は一件もありません。こちらの準備不足と経験不足もあり、取り引き相手の要望に振り回されました。ケルン国際工具見本市への出展はいろいろな意味で反面教師です。また海外展開にあたり金銭面の負担は大きな壁となりました。弊社の場合、卸からメーカーへの転身を図っていた時期に、ちょうどリマンショックが重なり、予算の捻出が難しい場面が度々ありました。しかし、今後国内市場が徐々に縮小していくのが明確な状況下で、国内が沈んでも海外でバランスが取れる体制を作ることが重要だと信じていました。なかなか結果が出なかった時も地道に海外展開を進めていったことが結果として今につながっていると思います。

専門家の助言で取引企業との交渉・契約に成功

さあ海外に進出して行こうという時に相談したのがジェトロ。私も技術者上がりで最初は何も分からなくて、基本的なことをまず教えてもらいました。やがて大手電動工具メーカーの方から OEM 化の提案を頻りに持ちかけられるようになってきました。そのころちょうどジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」に採択され、専門家を派遣してもらいました。OEM候補先を専門家と一緒に初めて訪問し、打ち合わせを行った際は、「安易に約束してはいけない」とことや、逆に「ここは呑むしかない」ところをリアルタイムでアドバイスを受け、プロジェクトの進め方をスムーズに取り決めることができました。また具体的な契約書案の内容を精査、訂正すべき箇所などを一緒に考えてもらったお陰で無事に大手電動工具メーカーとのOEM製造契約を締結できました。お客様からは「電動工具用の集塵システムというニッチ市場で、ここまで拘りを持って作り込まれた製品は他にない」という評価をいただきました。開発において、現地のニーズに合ったものを作るのは大前提ですが、そのうえで市場にある競合品と比べて明確な優位性を持つ製品にまで作り込む必要があると考えています。開発製品は可能な限りハイエンド仕様になり、価格競争に持ち込まないことも有効な戦略の一つだと思います。

「まだ世の中にないモノ」を創り出す挑戦は永遠に続く

欧州への輸出で不可欠な品質保証CEマーキングの表示にあたり、SGS-FIMKO（フィンランドの規格認証機関）へ各種評価試験を委託しました。同社は業界最大手であり、弊社のような小規模事業者にとっては数層の高い相手ではありましたが、会って話すと、本来有償の情報も打ち合わせの流れの中で親切に教えてくれました。欧州では全体のルールの下に各国独自の細かい規制があったりします。情報の収集は海外展開には必須ですので、ここは時間と費用をかけてでも注力すべきポイントと捉えています。三条市は「モノづくり」の街といわれています。私は、世の中にないもの、あってもそれを圧倒するものを作り出してこそ「モノづくり」だと思っています。常に早く情報をキャッチして、次々と開発を続けなければいけないところがプレッシャーでもあり、面白いところでもあります。次は何に向かうか、どこを狙うかと、これは永遠に続く「挑戦」なのです。

海外市場開拓の経験がないことで、特に、外国企業との商談・契約交渉・契約書作成に支援を求められました。欧米メーカーとの競争を制し有力顧客と長期輸出契約を締結できたのは、優れた技術力による輸出先国（欧米）の環境規制法に適合した新製品開発がポイントです。戦略面ではターゲットをピンポイントに選定し、集中的に商談訪問・試作品提供・試験立ち会いを行い相手側の信頼を得ました。交渉相手が大手企業であったことから、不利な契約条件を押し付けられないように契約交渉場面で細心の注意を払いました。



代表取締役
衛藤 直哉 氏

専務取締役
須田 賢一郎 氏

「やがて必ず必要になるモノ」を先読みして創り出す

海外展開の際はまずジェトロに聞くことです

専門家からのポイント

専門家からのポイント

代理店契約終了を契機として現地法人設立へ

弊社製品の販売先はこれまで日本国内のホームセンター、量販店が主流でしたが、店舗数、売り上げが頭打ちとなり、2010年ごろから海外向け輸出をスタート、アジアを中心に輸出実績があります。海外の中でも、特に米国はその市場規模の大きさから販路開拓に注力。デザイン性の高いプラスチック製収納ケースを開発し、シカゴのInternational Home + Houseware Showに継続出展し、取引先獲得に努力してきました。2015年に米国小売店との取引が決まり、最初の3年間はニューヨークの代理店経由で輸出しました。3年後の代理店契約終了時には客先も増えたので、今度は弊社で独り立ちして米国内のスムーズな商流確立、現地に根差した営業活動を目的として、現地法人設立を決めました。

米国の経験豊富な専門家が法人設立・運営の土台作りまで支援

法人設立の立地は、時代が変わってきているとはいえ、市場の中心、最先端の情報発信地であり、情報収集もできるニューヨークにしました。法人設立を決めてから最も苦労したのが法規関係で、設立手続き、税務会計など全く分からない状態でした。そこで2017年からジェトロ「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。専門家は米国の経験豊富で、法人登記から現地人材の雇用、法人運営の土台づくりまでのアドバイスのほか、税務会計の弁護士・会計士、物流業者の紹介や現地出張にも同行してもらい、大変ありがたく勉強にもなりました。同時期に西海岸の倉庫での在庫確保も進めました。2018年7月に無事登記を終え、現在はショールームを兼ねたオフィス物件を検討中です。

将来は現地ニーズに合った製品づくりを目指す

現地法人を作ったメリットとして、新規商談先に米国内の法人があることで安心感につながる点、米国内の倉庫からのオンタイムデリバリーによる即納体制を持つことができた点が大きいです。今後はEコマース参入に向け、現地在庫のメリットを生かせるオンラインに強い業者との取り組みを率先したいと考えています。また米国法人のマーケティングで生のニーズを捉え、海外工場の必要性も視野に入れながら製品開発に注力していきます。今回の取り組みを通じて言えるのは、海外展開の際は「まずはジェトロに聞く」ことです。専門家のアドバイスに加え、ジェトロ新潟から入手した法人設立手続きの関連資料、弁護士・会計士リスト、現地事務所でのブリーフィングなどでも有用でした。弊社の規模だと、通常は輸出入経験がある人を採用して、その人のやり方で海外を目指すパターンが多いですが、個人の少ない経験に基づく場合、スムーズにいかないこともあると聞きます。その点、ジェトロの専門家は経験豊富で信頼でき、きちんと足元を固めながら法人設立を進める方法を教えてもらえて、感謝しています。

アステージの目標は、米国での現地法人設立でした。ジェトロの弁護士、会計士リストから何社か選択し、まずメールでのやりとりで見積もりなどの依頼方法をご指導しました。また先方の回答に関するコメント、返事の仕方をご指導することで、費用パフォーマンスに関する判断経験を積んでいただきました。一方同社は米国での組織運営に関し、具体的なアイデアをお持ちでなかったため、自力で作成できるようビジネスモデルや業務記述などをレクチャーし、都度問題点を説明したのが効果的であったと思います。結果スムーズに現地法人設立ができました。



株式会社 山宝

若者向けのファッションジュエリーを中心に企画からデザイン、製造、販売までを一貫して手掛ける。2017年度に台湾企業と代理店契約を締結。2018年度には中国にも開拓の裾野を広げ、北京と上海で代理店契約締結

展開国・地域 2017年 台湾
2018年 中国

企業情報 所在地: 山梨県甲府市 従業員数: 17名
設立: 1963年1月 URL: <https://www.sanpoh-jewelry.jp/about.html>

事業内容 ジュエリー全般の企画、デザイン、製造、販売



- 1 代表的なジュエリー商品
- 2 香港ジュエリーフェア出展ブースの様子
- 3 女性社員で成り立つ職場



- 1 米国人スタッフのストレイヤー・ウィリアムさん。米国工場で営業を担当するため山梨本社で研修中
- 2 米国のエンジニアリング会社の設計で製作した災害時の津波避難用救命装置「サバイバルカプセル」
- 3 米国工場には、試作品加工に特化した最新の3Dレーザープレスブレーキウェルディングマシンを導入予定



藤精機 株式会社

板金、プレス・金型、マシニング、設計開発、難加工・複合加工など幅広い分野での加工を、試作から量産まで手掛ける。2018年5月に米国・ロサンゼルスに米国現地法人設立。工場は2019年7月に稼働予定

展開国・地域 2018年 米国

企業情報 所在地: 山梨県中巨摩郡 従業員数: 89名
設立: 1968年11月 URL: fujiseiki.com/jp

事業内容 設計開発・精密鋳金加工(レーザーカット、ベンディング、ウェルディング、パイプフレーム製作)・プレス金型製作・プレス加工・マシニング加工・CFRP加工

香港ジュエリーフェアを足掛かりに海外への販路開拓に着手

国内のジュエリー企業に対しデザインの企画提案から製造販売までを一貫して手掛けるODMメインの事業内容から、海外に目を向けるきっかけとなったのは、10年前に同業者とともに香港ジュエリーフェアに出展したことでした。香港フェアは、世界中のジュエリー企業が集まる業界内最大の展示商談会の場であり、そこで目にした活気溢れる「高い」心が躍りました。以降、毎年同フェアに出展し、海外バイヤーとの商談実績を積み上げる中で、弊社の海外への販路を切り開いて参りました。ジュエリーは景気に左右される嗜好品であるため、売上げが不安定な時期が長引くことも多いです。国内の顧客基盤だけでは将来的な弊社の繁栄は難しいと捉え、海外売上げをさらに伸ばしていこうという思いから、近隣地域で日本のファッションが好まれやすい台湾やアジア最大のマーケットである中国へと裾野を広げていくことになりました。

専門家の知識や経験を頼りに第一歩を踏み出すことが一番の近道

いざ海外に販路を見つけると言っても、言葉や文化、商習慣が異なる国や地域にどのようにアプローチを進めていけばよいのかはもとより、何から手をつければよいのかさえ分かりませんでした。ジェットロのセミナーや貿易相談を受けていううちに、「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援を紹介され、幸運にも審査を通過し、事業計画の進行に相応しい専門家の派遣を受けました。海外企業を相手に取引開始の糸口を模索するにあたっての条件面の提示の仕方や応酬語法、契約手続きや代金回収に至るまで、社内に来て丁寧にノウハウを教えてもらったほか、海外出張での商談同席までサポートしてもらった結果、台湾や中国(北京、上海)で代理店契約を締結することができました。自身の経験から、現地に精通した専門家の知識や経験は最大の武器であり、まずはジェットロのような専門機関の門を叩いてみるのが一番の近道であると感じています。

自社の強みを付加価値として海外に発信してみることが肝要

弊社は私も含め社員の大半が女性であり、女性ならではのファッションセンスや拘りを商品に反映させています。ジュエリーの主要なターゲットは過去から現在に至るまで女性に変わりなく、「どのようにデザインしたら受け入れられるか」「自分がお客様立場ならこうしたい」など、同性を意識した視点を重視しながら女性のデザイナーや営業担当が活躍しています。このような姿勢が、最先端のファッションを追いかける台湾や中国の働く若い女性にも通じ、受け入れられているのだと自負しています。女性社員が多いということはあくまで弊社特有の事情ではありますが、それぞれ独自の強みはどの企業にも必ずあると思います。その強みを付加価値として海外に発信することで、海外のパートナーへの訴求力に弾みがつくかもしれません。弊社は2019年4月に中国人社員を営業戦力として採用し、中国における新市場開拓のほかASEAN諸国にも展開していく予定です。弊社の海外販路開拓はまだ道半ばです。

山宝は2017年に台湾企業との販売代理店契約した経験をもとに、翌2018年に中国のネット販売企業2社と契約を交わしました。開始時は少量の取引でしたが、デザインや品質など丁寧な対応と日本の流行デザインの継続発信で強い信頼関係を築き、不良品、発送ミス撲滅など社内の検品体制を強化し、また切れ目ないコンタクトを取ったことで次第に商談額も増えました。専門家としては、社長に現地視察を進言し訪問いただいたことで、信頼関係が大きく前進したことを実感していたと思います。



代表取締役

田中 由美氏

今日の一步は僅かな前進でも
たくさんの一歩が積み重なれば
未来への大きな進歩につながる

専門家からのポイント



19歳のときに
米国で抱いた夢
その思いが実現します

代表取締役/CEO
新藤 淳氏

専門家からのポイント



19歳で圧倒された米国へ、念願の進出

19歳の時に米国へ短期留学したのですが、そのスケールやダイナミックさ、体験することの全てにカルチャーショックを受けました。「いつかは米国で……」という想いをずっと持っていました。今回の進出で、それがようやく叶いました。ただ、最初に米国進出を社内で発表した時はみんながぎょんとしていて、ほとんど反応がありませんでした。それでも一歩ずつ実際に米国へ連れて行くと、みんなの意識が変わるようで、どんどん「同志」が増えはじめていきました。今は社内一丸となって米国進出を成功させるという気持ちを持っていただいていると感じています。進出した場所は、ロサンゼルス南のラグーナヒルズです。この周辺にはイノベーションを起こそうとしている企業がたくさんあり、そこから試作品の加工を受注します。日本の技術力の高さを生かした、難易度の高い加工を誠意を持って対応することによって勝負できると確信しています。

現地での交渉はジェットロ専門家の迫力がすごかった

米国進出の決断を促したきっかけは、ジェットロ主催の商談会「Japan Innovation Showcase at FCA」でした。そこが「新輸出大国コンソーシアム」を知るきっかけとなりました。米国に行けば行くほどマーケットがある、全米のスタートアップ企業がお客さんになる可能性があると感じました。現地に自社工場を購入したのですが、その際にジェットロの専門家と一緒に現地の不動産屋と英語で交渉してくれて助かりました。向こうは非常にタフなネゴシエーションをしていくのですが、ジェットロの専門家の迫力もすごかった！我々だけではとても交渉できなかったと思います。工場は2019年7月に稼働を開始し、営業は米国人スタッフが担当します。今は、弊社の山梨工場でどんなものが作れるのかを学んでもらっています。私が感じたのは米国ではコストよりも技術を評価してくれるという点です。現地のオフィスをほかの日本企業にも開放して、サポート体制を作り、一緒に米国で「メイド・イン・ジャパン」の技術を広めたいと思っています。

「いろいろなことができる」が藤精機のカラー

私が会社を引き継いだのはちょうどリーマンショックの時、売上げがピーク時の3分の1にまで減っていました。そこで、何かひとつの技術に頼らず、また日本だけでなく海外へも展開して「リスクの分散」をしなければと考えるようになりました。コンサルタントの方によく「藤精機にしかないストロングポイントは何か?」と聞かれますが、それが私たちがカラー。プレス・金型製作、マシニング、板金、複合加工、設計・デザイン、何でもできる。そういった技術があるからこそ、米国でも要望される試作品づくりにフレキシブルに対応できると考えています。今後は航空・宇宙関連事業、燃料電池の分野にも進出していきます。海外進出は夢と強い思いを持つことが大切だと感じました。人手不足はありますが、新卒採用をはじめ、スタッフ採用も順調です。これも海外進出というキーワードが大きく影響しているのだと思います。

新藤社長の米国進出にける思い・ビジョンを理解し、準備段階のリスク分析・事業計画策定などでの共同作業を通して相互の信頼関係を構築できたこと、一連の現地同行支援(法人設立、就労ビザ取得手続き、製造拠点設立地確定、工場物件取得、建設業者開拓、その他委託業務業者開拓など)でスムーズなハンズオン支援が可能になったことが成功につながりました。そして、社内の皆さんにご協力をいただいたことで、プロジェクトの推進にも弾みがつき、本社のサポート体制が構築されたことも大きな成功の鍵だったと感じています。

株式会社オサチ

予防医学でのビジネスチャンスを見出し、高性能の医療機器を開発。2007年、感覚的にしか表現できない痛みの大きさを数値化する装置「PAINVISION PS-2100」の開発に成功。2013年以降世界各国へと輸出を行っている

展開国・地域	1994年 台湾 1998年 米国 2003年 中国、韓国	2014年 香港 2016年 米国
--------	-------------------------------------	----------------------

企業情報	所在地: 長野県岡谷市 設立: 1981年12月	従業員数: 4名 URL: http://osachi.jp/
事業内容	医療検査機器の開発・製造・販売	



- 1 国際的なデザイン賞「レッドドットデザイン賞」を受賞した血圧脈波検査装置「ARTERIOVISION MS-3000」
- 2 知覚疼痛定量分析装置「PAINVISION PS-2100」、感覚的にしか表現できない痛みの大きさを数値化し、人によって変わる痛みの度合いを客観的に見ることができる
- 3 「Medica 2018」(ドイツ)で販売店候補へ行ったデモンストレーション



- 1 輸出向けパッケージデザインの商品
- 2 サンフランシスコ「WINTER FANCY FOOD SHOW 2019」展示会出展
- 3 展示会出展で食べ方メニューの紹介
- 4 関連会社の山本食品株式会社の乾麺そばの製造ライン

株式会社 山本かじの

乾麺十割そばの販売を行う。2019年1月に米国での展示会に出展し乾麺十割そばの輸出を開始。さらなる拡大を目指す

展開国・地域	2019年 米国、オーストラリア、シンガポール
--------	-------------------------

企業情報	所在地: 長野県長野市 設立: 2014年5月	従業員数: 6名 URL: http://www.yamamoto-kajino.com/
事業内容	乾麺そば及びそば関連商品の販売	

海外での売り方を教えてくれたジェトロ

先代の社長の人脈を活用し、1994年、初めて台湾の取引先へ自社ブランドの医療機器を輸出しました。その後2007年に「痛み」を計測する装置「PAINVISION PS-2100」の開発に成功しました。諸事情でこの製品の販路を海外に見出す必要がありましたが、我々自身は海外でのビジネスの進め方が分からず苦慮しておりました。そこでジェトロの「貿易投資相談」に申し込みました。弊社は4人の会社ですが、海外での販売ライセンスの取得方法は知っていました。例えば、米国食品医薬品局(FDA)認証の販売ライセンス、シンガポールや韓国、中国、台湾での販売ライセンス、CEマーキングも取得済みです。しかし、製品の価値を表現して、欲している取引先にアプローチしていくというマーケティング能力が欠けていました。そこをカバーしてくれたのがジェトロです。2013年からジェトロの海外展開のための専門家による支援事業に採択され、派遣された専門家のネットワークを活用し販売先となる候補企業との商談や取引を始めました。

海外展開の強みは基礎段階からの特許出願

まだ特許に精通していなかったころ、米国の取引先に「特許が取れないような商品を米国で販売することは困難なので、まず特許を取ることを優先してほしい」と言われました。現在では製品化する前の基礎技術の段階でも特許を出願しています。そういう知的財産の部分には特別に留意していると思います。弊社の製品は「痛み数値化」や「動脈血管の硬さ測定」など非常に特徴的です。一般消費者向け製品ではない、医療機関でも患者さん一人に一個必要なものでもないで、ニッチな市場をターゲットにしています。しかし個々の市場は小さく分けと取りうる国を増やすことでリスクヘッジするのが弊社の考えです。弊社の製品はいろいろな論文で発表させていただいておりますので、相応に医学界のお役に立っているのではないかと自負しています。「絶対に弊社にしかできない技術が必ず一つは入っている」ことは弊社が製品化する際の重要なポイントです。

海外市場を見据えて製品と向き合う

弊社製品のように規制に特段留意しなければならぬビジネスというのは最初の一步目のハードルを高く感じるものです。ただ二歩目三歩目になると一歩目に比べればその苦労は小さくなると思います。他の会社が入りにくい分野だからこそ海外で成功するというケースも多いかと思えます。現地の医療事情や商習慣の情報収集は重要な要素です。各国との商談が広がっていく中で、現地に駐在事務所があるときは必ずジェトロの「海外ブリーフィングサービス」を利用しました。信頼できる企業の見分方や急なオファーへの対応方法などについてもジェトロから助言を得ました。また米国でのビジネスでキーとなる契約手続きなどはジェトロ専門家の支援を得ました。2016年から「新輸出大国コンソーシアム」の支援を受け、販路は世界各国に広がっています。輸出事業が拡大するにつれて、社員の意識も変化し、各自が自然に海外市場を視野に入れて開発に向き合うようになってきました。



執行役員学術・技術部長
矢口 靖之 氏

代表取締役
山本 修 氏

専門家からのポイント



専門家からのポイント



2017年12月から1年以上、6回にわたり支援をしました。某機器のインドネシア企業との「(英文)独占的販売店契約」についての相談が発端でしたが、その後インド、台湾、EUなどへの展開についてと事業構想が広がりました。契約書案だけでなく、各国の販売規制、事業展開のアイデア(代理店か販売店か、販売だけでなくサービスの提供について)など事業者様がよく勉強されていて、効率的な指導ができました。契約書は厳密性と単純化のバランスが難しいところで、その鍵は相手との信頼関係の深さにあることを強調しました。

乾麺十割そば販売の山本かじのは、当初はオーストラリアやカナダへの輸出を考えておられましたが、健康志向で新しいものへの関心も高く、富裕層が多い米国サンフランシスコ近郊のBay Areaへグルテンフリーを謳い文句に輸出されることをお勧めしました。すでにそばサラダが中食として浸透しつつあるサンフランシスコで毎年開催されるWINTER FANCY FOOD SHOW 2019に出展され、日本食ブームに乗って、3日間で900食の試食を提供し、乾麺十割そばへの引き合いが入り始めました。



カメヤ食品株式会社

1987年にカナダでわさび農園をスタート。ハウス栽培に成功するも、20年後に閉園。2018年に再びカナダに進出し、現地わさび農園2社と調達契約を締結。2019年3月に現地法人「Kameya Foods Canada Inc.」を設立

展開国・地域 2019年 カナダ

企業情報 所在地: 静岡県駿東郡 従業員数: 100名
設立: 1947年3月 URL: <https://kameya-foods.co.jp/>

事業内容 わさび漬、おろしわさび、わさび加工食品、漬物、佃煮、ふりかけ、茶漬、ドレッシング、その他調味料の製造



- 1 カナダをはじめ、米国に輸出している主力商品。一番人気は「おろし本わさび」
- 2 2018年10月、専門家のアテンドで亀谷社長が訪問したカナダのわさび農園。この視察で2社のわさび農園と契約を結んだ
- 3 2019年1月、米国・サンフランシスコで開催された「Fancy Food Show」に出展した際の様子



- 1 香港に輸出している「ニューハレAKT」。カラー展開が豊富で、アレルの工場で染色しているため色落ちしないのが特徴
- 2 欧州最大のトレイルランニング大会でのテープ講習会の様子。選手たちに無料でテープを貼り、地道に商品を広めた
- 3 海外向け商品のパッケージ。使い方は英語表記だが、一部に日本語表記を残す方が海外では受けがいい



株式会社ニューハレックス

2018年8月、香港のアウトドアスポーツ用品販売会社と販売特約店契約を締結。同年9月、香港のボルダリングジム運営会社からも受注があり、納入済み

展開国・地域 2018年 香港

企業情報 所在地: 静岡県静岡市 従業員数: 4名
設立: 1951年12月 URL: <http://www.new-hale.com>

事業内容 粘着性伸縮包帯の販売

生産から加工まで一貫して行うタフなメーカーへ

わさびの不作が続くと、伊豆の契約農家からの入荷が止まることがあります。弊社は加工メーカーなので、材料がないことには商品が作れない。その状況に危機感を覚え、私の父が自社農園を作ろうとしたのですが、当時の日本は農業に関する規制が厳しく断念。そこで海外に目を向け、プライベートでよく訪れていたカナダで1987年からわさびの栽培を始めました。最初のうちは順調でした。ところが、人材確保やコミュニケーションの壁に当たり、途中で頓挫してしまって…。ただ、その時においしいわさびが作れることが分かったので、現地で信頼できる人さえ見つけられればチャンスはあると信じていました。今では日本にも三つの自社農園があり、そもそも問題はクリアできたのですが、カナダに置き忘れた夢は大きくなる一方で。そしてもう一度、カナダでチャレンジすることを決め、2016年にジェットロを訪問。カナダ進出の相談をしました。

ドライブインで偶然見かけた自社製品に商機を確信

ジェットロとの面談を通じて、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家によるハンズオン支援を利用することになり、2017年3月に専門家と一緒にカナダに飛びました。この時の視察で、カナダ人が経営しているわさび農園をいくつか見学しました。多いところで、年間10トンのわさびを生産しているにも拘らず、出荷先がないというのが共通の悩みでした。つまり、おいしいわさびは作れるけど需要がない。それなら、弊社はわさびを加工して販売した方がマーケットを作れて、需要を増やすことができるのでは？そんなことを考えながら、カナダの片田舎にあるドライブインに入ると、驚くことに売店で弊社のわさびふりかけが売られていました。最初は目を疑いましたが、こんな場所にも置かれているなら、加工品としてのわさびの需要はあると確信しました。同時に輸出にも手応えを感じて、ジェットロが開催する商談会にも出展するようになりました。

ジェットロがつかないわさびに情熱を注ぐ人たちの思い

2017年から2回の視察を行ううちに、現地に情熱を持ってわさびを作っている人がいるのだから、我々が農園を作る必要はないと思に至りました。それよりも技術を教える方が発展的と考え、2018年10月にカナダのわさび農園2社と調達契約を結びました。わさびの種を発芽させる英語のマニュアルを専門家にチェックしてもらいながら作り、現地で手取り足取り指導してきました。予定では2019年の夏に4~5トンのわさびを収穫できるので、日本で加工し、カナダ国内での販売を目指します。将来的にはカナダに工場を作るのが夢ですが、それまではカナダで栽培したわさびを冷凍して日本に輸入して、弊社の工場加工して輸出をするという気が遠くなる作業を続けます。輸出の方もジェットロの支援のお陰で、米国各地で順調に進行しています。2018年3月に「静岡の水わさびの伝統栽培」が世界農業遺産に認定されたので、追い風に乗ってわさびを世界に広めていきたいです。



カナダには情熱を持ってわさびを作る人がいる。我々は技術でサポートしたい。

代表取締役社長 亀谷 泰一 氏

国内しか見ていなかったのは海外を知らなかったから。ジェットロが可能性を広げてくれました。

代表取締役社長 芥田 晃志 氏

専門家からのポイント



専門家からのポイント



カメヤ食品はビジネスモデル確定・進出事業計画の策定・検証の段階からカナダのプリティッシュコロンビア州政府を軸とした現地ネットワークを広く構築して、それらを最大限に活用されながら着実に計画を実行されています。専門家としての支援の基本は、投資効果の最大化・リスクの最小化としていきますので、まず、州政府のご紹介を含めた現地ネットワーク構築支援を行いながら、現実的で具体的な計画の策定、現地ネットワーク経由の検証であり、着実に計画を実行いただきました。

ニューハレックスはキシネシオロジーテープの草分け企業で、高い国内シェアを持つのに対し、海外知名度はゼロに近い状態でした。皮切りの香港市場では外国製合製品が並ぶ中、ジェットロの助言・サービスを活用して販路を獲得されました。自社製品の差別化特性と社長自らによる販売店へのテープ貼り手法の教育を通じ、製販連携体制作りにも成功しました。短期間に香港で同社ブランドを確立できたのは、販路開拓のみで営業活動を終了せず、販売店に対する技術指導など、販路確定後のアフターケアの充実も貢献しています。



北陸テクノ株式会社

各工場に最適な高性能工業炉を設計から製作、据付、メンテナンスまで一貫対応。確かな技術が評価され、海外の日系自動車メーカーでの導入が進む。2008年から東南アジアに進出し、2019年からメキシコ自動車産業に参入

展開国・地域	2008年 ベトナム 2012年 タイ	2014年 インドネシア 2019年 メキシコ
--------	------------------------	----------------------------

企業情報 所在地: 富山県射水市 従業員数: 19名
設立: 1993年1月 URL: <http://www.h-techno.com/>

事業内容 工業炉の設計・製作・据付・メンテナンス / 鋳造付帯設備の設計・施工 / 建築および鋳造材料販売・施工

- 1 工業炉 (メキシコ)
- 2 HORMESA社との契約
- 3 現地調査の様子



- 1 2018年10月アウン・サン・スー・チー・ミャンマー国家最高顧問が来日した際に都内で面談した川端社長
- 2 ジェトロ専門家に紹介された合弁パートナーとの覚書締結
- 3 ミャンマーに設立した「KAWABATA SUMINO LTD.」の本社、マイクロ発電装置設置後のメンテナンスにも取り組む予定



川端鐵工株式会社

2002年フィリピン、2008年タイに現地法人を設立する。2016年12月ミャンマーに小水力発電装置を受注・生産する現地法人の登記を完了し、2017年4月には正式な現地法人を設立する

展開国・地域	2002年 フィリピン 2008年 タイ 2016年 ミャンマー
--------	--

企業情報 所在地: 富山県東部市 従業員数: 52名
設立: 1980年6月 URL: <http://www.kanayago.co.jp/>

事業内容 めっき装置、省力化装置、搬送装置、工業炉、小水力装置、機械設計、部品製造、機械組立、現場設置工事

時代の流れを受けて始めた海外展開

弊社としては、2004年ごろから海外輸出に取り組んできました。輸出をする中で、現地通貨による決済のニーズが高いと感じ、営業機能を備えた現地法人を持つことを考えてはいたのですが、なかなか着手できずにいました。そんな中、2009年にリーマンショックが起き、国内の売上げが右肩下がりになったことをきっかけに現地法人の設立を進めることにしました。まずは、日系自動車メーカーが数多く進出しているベトナム、タイ、インドネシアに法人を構えました。工業炉メーカーの中では、海外進出は早い方だったと思います。競合する他社があまりいなかったこともあり、成果はすぐに出ました。ただ、しばらくすると同業他社も進出し、価格競争が起きました。そのこともあって、次の開拓地として、日系自動車メーカーの集積地となっているメキシコに着目し、メキシコへの進出を検討し始めました。

専門家のサポートで現地企業とパートナー契約を締結

メキシコに進出するといっても、初めての試みでどうしていいかわからずにところ、ジェトロから専門家支援を紹介してもらいました。派遣された「新輸出大国コンソーシアム」の専門家は、現地事情にも自動車業界にも詳しく、手厚いサポートをしてもらいました。他にも中小機構や富山県新世紀産業機構、JICA、AOTSにも支援してもらい、まず2016年にスペインHORMESA社とメキシコでの事業に関する業務提携を含むパートナー契約を結びました。さらに、2019年に現地でネットワークを持っている日本人を現地採用し、メキシコのHORMESA社の中に駐在員事務所を構えることができました。駐在員には、顧客サポートやメンテナンスの手配など多岐にわたる業務を担ってっていますが、大きな受注をもらうなどしており、順調に仕事が進んでいます。困ったことがあればすぐ専門家に相談できることが、とても強かったです。

求められている場所へ工業炉を届ける

メキシコで生産された自動車の7~8割はアメリカに輸出されているので、トランプ政権による影響や懸念は少なからずありますし、今後の動向も気になるところです。とはいえ、撤退や他国へ新しい拠点を設立するというわけにはいきません。仮に、新規進出を考えるなら、お客様の動向次第ですね。シンプルに、お客様がいるところに行く。お客様に弊社の工業炉を届け、きちんとメンテナンスをすること。それが、自分たちのやるべきことだと考えています。また、世界中で環境問題が叫ばれ、企業にも対策が求められている中、弊社の強みは環境負荷の低減を図った省エネでかつコンパクトな工業炉であることです。実際に、メキシコには進出して間もないですが、すでにリピートオーダーしてくださっているお客様もいます。今後も、お客様に寄り添い、お客様に満足してもらうための技術・サービスを提供していきます。

時代の情勢に負けることなく、海外に挑んでいく姿勢が印象的な企業です。分からないことが多いと言いつつも、専門家の意見を取り入れながら、英語が得意な人材を生かし、業務提携の契約締結・駐在員事務所の設置に至りました。現地の習慣や性格を加味した上で、パートナー企業とのビジネスを進めており、お客様からも高い信頼を得ています。



代表取締役社長
木倉 正明 氏

代表取締役社長
川端 康夫 氏

ジェトロ富山からのポイント



専門家からのポイント



調査事業が進むうちに現地法人設立の必要性を実感

弊社の取引先が次々と海外に進出する中で、仲間の会社や大手取引先に誘われ、2002年フィリピンに拠点を持ったのが最初の海外進出です。2008年にはタイにも現地法人を設立しました。この2カ国は取引相手が日系企業で、需要が見える中で進出でしたのでさほど心配事はありませんでした。一からの挑戦は2013年度JICA「小水力発電によるミャンマー農村のエネルギー自立支援事業調査」を受託したことから始まります。現地に入り基礎調査が進むうちに電力事情やビジネスとしての需要が見えてきて、現地法人設立の必要性を感じました。これまでの場合と違いミャンマーという未知の領域に本格的に進出するとなった時に手助けをしてくれたのがジェトロです。2014年に海外展開のための専門家による支援事業に採択され、派遣された専門家の方と現地に向かい、小水力発電装置をミャンマーで展開している有力者が経営する会社とMOUを結びました。

電力に詳しい専門家の人脈で受注生産の足掛りができた

その後2015年、2016年にもジェトロに支援してもらいました。派遣された専門家はミャンマーの電力事情に大変詳しい方で、現地にもいろいろなタイプを持っていました。合弁パートナーの紹介を受け、何度か現地で話し合いを重ねて、2016年12月ヤンゴンに小水力発電装置を受注・生産する現地法人の登記完了、2017年4月には正式な現地法人の設立となりました。ミャンマーには2030年までの全土電化計画があります。ナショナルグリッドが行き届かない山間地は太陽光・小水力などで補完するというものです。新たに2019年度JICA「現地化マイクロ水力発電による地方電化ビジネス案件化調査」に採択され2019年7月から現地に入る予定です。

受け入れた留学生との交流で従業員の意識も向上

弊社が「ミャンマーで小水力発電」という事業に取り組むようになったきっかけの一つには、アウン・サン・スー・チーさんが2013年に京都桂川で水力発電をご覧になり「ミャンマーの無電化の村に設置したい」とおっしゃったことにあります。2018年10月東京でお会いした際に、辺境開発庁 (DRD) という政府機関で水力発電事業を進めるとい話をしてくださり激励のお言葉も頂戴しました。2018年「富山県アセアン留学生等受入事業」を活用してフィリピンから受け入れた留学生が、来年には富山大学の大学院を卒業して弊社に入社してくれることになっています。2人目となるミャンマーからの留学生受け入れも進んでいます。国内はもちろん現地法人の人材育成は中小企業にとって大きな課題です。将来的には留学生たちが帰国して現地法人の運営を行う形になればいいと思っています。こういう留学生との交流は従業員にとっても良い刺激となり、モチベーションの維持向上につながっているようです。

川端鐵工はミャンマーで電気の行きわたっていない地域に電気を届けたいという理念にて小水力発電装置の普及を目指しており、2015年から支援を開始しました。同国で製造・販売を目指した「たらい型小水力発電機」を、日本の製造価格の10分の1以下のコストで製作することを模索し、製造価格の低減に目途がつかしましたが、設置地への輸送が難しく手段を模索中です。現在紹介した現地パートナーと2017年度に合弁会社を設立しさまざまなアプローチを試みており、ミャンマーの方々にも電気を届けられる日が近いと確信しています。



羽二重豆腐株式会社

1923年6月冷凍業および一夜凍豆腐の製造を始める。2016年自社商品「羽二重豆腐ブランド」の「がんもどき」で米国・ニューヨークの展示会に初出展。2017年国内輸出商社を通じて米国へ輸出開始。今後は欧州への販路拡大を目指す

展開国・地域 2017年 米国、シンガポール

所在地: 石川県金沢市 従業員数: 116名
設立: 1953年1月 URL: <http://www.habutae.co.jp/>

事業内容 大豆加工食品・冷凍食品の製造販売



- 1 2017年6月「NY Vegan Street Fair」に出店、各種ソースがトッピングされ、日本の「がんもどき」とはまった3層のスタイルで提供された
- 2 「NY Vegan Street Fair」に出店したときの様子。健康志向の高いニューヨークからも注目される「Veggie Tofu Nuggets」
- 3 米国・ニューヨークの高級ケータリング「Shiki」のメニューに採用された



- 1 歯科医師設計・両面特殊カラー印刷歯ブラシ「Qui boon」
- 2 ペビー用歯ブラシ「HAMICO」。海外向け統一ブランドとしても使用
- 3 NY NOW 2018夏展出展ブース



株式会社ホクビ

日本初の両面特殊カラー印刷の特許を持つ歯ブラシなどの特殊印刷メーカー。2015年に歯ブラシブランド「Qui boon」、2016年にペビー用歯ブラシブランド「HAMICO」を立ち上げ、2017年のNY NOW 夏展での成約を契機に米国、欧州、中国へも輸出

展開国・地域 2016年 スイス
2017年 米国、フランス、中国

所在地: 石川県野々市市 従業員数: 28名
設立: 1985年4月 URL: <http://hokubi.com/>

事業内容 歯ブラシ・紙ストロー・ハーブティーなどの製造販売、特殊印刷

一番の目的は「羽二重豆腐ブランド」の世界展開

弊社が海外ビジネスに取り組む目的は三つあります。一つ目は人口減少に伴い国内市場がシミュレーションしていきま。小売業や卸売業のバイイングパワーがさらに強くなり、PB化が進むことでメーカーの収益力は低下していきまますがそれを改善することです。二つ目は「がんもどき」の喫食シーンを拡大したいこと。弊社の顧客は弁当・給食業界が主力で、「がんもどき」といば煮物材料というイメージが強いのです。メーカーとしては焼く、炒める、揚げる、デザートに使うなど新しい食べ方の提案をしていきたいのですが、国内ではなかなか理解していただけない、ならば先に海外でヒットさせて、その新用途を国内に持って来たいと考えました。米国で流行れば日本でも受け入れてもらえるだろうと考えました。つまり用途提案の逆輸入ということ。三つ目は自社ブランドの拡大です。国内の業界での認知度が高くても自社製品を輸出していませんでした。「がんもどき」を食べたことのない人たちに日本の伝統的な健康食材として弊社が作る「羽二重豆腐ブランド」製品を世界中に広めることが最も大きな目的です。

米国の食のトレンドと合致した「がんもどき」

さあ海外へ、と言ってもノウハウや知識がありませんでしたので、ジェットロや銀行のセミナーに頻りに通い1年間勉強しました。最初に支援の相談に行ったのが中小企業基盤整備機構です。弊社の商品は細々とですがPB商品での輸出という実績があったため、助言はいただいたものの支援の対象にはなりません。その後、ジェットロの「新輸出大国コンソーシアム」に採択され、経験豊富な専門家の支援が始まりました。2016年9月、専門家同行で米国・ニューヨークの展示会に初めて出展しました。豆腐を加工した日本の伝統的な食材という点を訴求したことで、健康志向の強いエンドユーザーに注目され、2017年1月に米国への輸出が始まりました。取引先となったニューヨークのディストリビューターも、成長マーケットであるベジタリアンやヴィーガンのレストランを狙っていききたいとお考えで、弊社の製品がちょうど当てはまり、戦略商品という位置付けで取り組んでいただいています。

市場動向情報、海外ブリーフィングなどジェットロ支援が手助け

海外市場に輸出するにあたり、ジェットロの色々なサービスを利用して市場ニーズや競合商品などの現地情報を収集し、どうすれば売り込めるのか対策を練りました。現地で頼りてしたのはやはりジェットロ現地事務所の海外ブリーフィングです。「がんもどき」はミートフリー、グルテンフリー、MSGフリーの食材です。いまニューヨークで最も注目されるこのポイントをウリに、事前に調べたレストランに直接営業することもあります。もちろん販売はしたいのですが、安売りはしたくありません。健康意識の高い人を顧客に持つ高級レストランを主力ターゲットにしています。ニューヨークを中心に米国が一番の輸出先ですが、今後は欧州に広げて行きたいと考えています。2019年4月に「ジャパンフードショー」という展示会がバリエで開催されます。そこで弊社の「Veggie Tofu Nuggets」がバリエのディストリビューターによって紹介されることになりました。弊社だけではここまでスムーズに運ばなかったと思います。包括的なジェットロのサポートが大変心強かったです。



常務取締役 海外推進室長
東川 直裕 氏

常務取締役
佐藤 優子 氏

米国の食の潮流と
マッチした「がんもどき」
次は欧州を目指します

自分で作った商品が
海外に通用するの
試してみたい

専門家からのポイント

専門家からのポイント

パートナーの知り合いを通じて、現地イタリアンのシェフにメニューを試作いただき、インスタグラムで拡散したり、ヴィーガン（完全菜食主義者）ストリートフェアに出展し好評を博したり、現地の日系新聞「週刊ニューヨーク生活」に取材に来てもらい、記事として掲載されるなど、なるべく「費用が掛からない販促」を実施して、売り上げが3倍増となりました。また、羽二重豆腐の「がんもどき」を導入したケータリング会社がテレビで紹介されることとなり、がんもどき」が放映されるなどしたことが効果的な販促につながりました。

金本社長の厚い信任を受けた佐藤常務の米国展開にける思いをビジョンを理解し、ホクビとの戦略立案過程では率直な意見交換をさせていただき、米国展開のマスタープランが完成しました。これにより相互の信頼関係が生まれ、現地同行支援（販売支援のエージェント開拓、展示会出展など）でもホクビの意向を尊重し、寄り添ったご支援をさせていただきました。また、ホクビがジェットロの支援と同時に、自社企画で積極的な先行投資（歯ブラシの市場調査、米国市場向け歯ブラシのデザインなど）をされたことも成功の大きな要因になったと思います。



岩崎模型製造株式会社

食品サンプルの源流。国内需要が減少する中、海外市場開拓を決意。シンガポールを中心に東南アジアへ食品サンプル、そしてサンプル文化の輸出を行っている。販売は上々、今後はベトナムでの拠点設立をうろ

展開国・地域 2017年 シンガポール
2018年 マレーシア、台湾

企業情報 所在地: 岐阜県郡上市 従業員数: 30名
設立: 1963年10月 URL: <https://iwaskimokei.com/>

事業内容 食品サンプル・サンプルグッズの製造、サンプルづくり体験の実施



- 1 料理の工程を立体的に表現し、色や艶と合わせておいしさを魅せている
- 2 本社隣接のサンプルづくり体験コーナー入口。毎日の様に外国人観光客が訪れる
- 3 香港での展示会の様子



- 1 若林煎餅本社工場
- 2 小麦粉煎餅製造ライン
- 3 香港展示会での出展ブース
- 4 現地の人でぎわうシンガポール展示会での出展ブースでの様子



若林煎餅株式会社

戦後の食べ物がない時代から60年以上小麦粉煎餅を作り続けていたが、日本国内の市場縮小に危機感を感じ4年前から本格的に輸出を開始。現在はASEAN諸国を中心にOEMを主として、売上全体の10%を占めている

展開国・地域 2015年 シンガポール、香港、マカオ、台湾、中国、インドネシア、オーストラリア

企業情報 所在地: 岐阜県加茂郡 従業員数: 13名
設立: 1953年1月 URL: <https://www.waka-kashi.jp>

事業内容 菓子(小麦粉・米粉煎餅)の製造

海外展開のきっかけは観光客の笑顔

海外展開を始めたのは、純粋な興味からです。弊社では食品サンプルづくり体験ができますが、近年、東南アジアを中心に外国人観光客が多く来訪されます。日本以外の国々では、食品サンプルはとても珍しいものです。彼らの笑顔と目を輝かせる姿を見て、海外でも一定の需要があるのではないかと考え、一度現地での感触を確かめてみようと思い至りました。日系外食産業の進出が多い点、食品サンプル文化の受容性などを全体的に考慮した結果、香港とシンガポールをターゲットにしました。2017年7月からジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家の支援を受けつつ、両都市での展示会に参加したところ、予想以上に良い評判を得ました。「これをずっと探していました」と、握り寿司のサンプルを見た現地レストラン経営者からありがたい声もいただきました。聞くと、現地で入手できず、わざわざ日本で買い付けていたとのこと。現在は、シンガポールの展示会で引き合いのあった飲食店向けに輸出を継続しています。

海外に出たからこそ気付く、製品の潜在力

実際に海外に進出して気付いたことがいくつかあります。一番大きかったのは、食品サンプルだけでなく、ストラップなどのサンプルグッズにも需要があると分かったことです。そこで2018年4月、シンガポールの東恵ハンズで食品サンプルづくり体験を実施しまして、同時にグッズの販売も行ったのです。日本だけで事業をやっていたら、気付くことができなかったかもしれません。他方、日本人と海外の方々との色彩感覚の違いには苦労します。弊社が製造する食品サンプルは、本物を鮮やかに表現することで、人々の食欲を喚起させるものです。その重要な要素の一つに色合いがあるのですが、日本人の目を通して見た色合い、そしてその色から「おいしそう」と思うかどうか、海外の方々の感覚は異なります。また、海外の料理を再現するため、現地食材を取り寄せ自分たちで調理するなど、お客様と自分たちの商品イメージのギャップを埋めていく作業は困難を極めました。

熱意とこだわり、それが競合との差別化のポイント

販路は当然広がりましたが、海外に進出して良かったかどうかの判断は時期尚早です。ですが、製品だけでなく文化の輸出にも携わることができ、海外事業に取り組むやりがいとなっています。弊社がつくる食品サンプルは、単なる「偽物」ではありません。「こんなにおいしい料理がこのお店にはある」と思わせる、誘客のツールです。そのため、つやだしや色合いなどに拘り、本物よりおいしそうに見せないとダメなのです。この意識の差を分かってもらうことは非常に重要です。弊社は、サンプルの質には絶対的な自信をもって、海外事業に取り組んでいます。ふと立ち止まって考えれば、日本国内でも一緒ですね。メーカーが商売を行うからには、自分が扱う製品に自信を持っていると思います。その自信を少し大きくするぐらいが、海外という大海原を渡っていくにはちょうどいいと思います。



取締役社長
小酒井 誓吾 氏

代表取締役
若林 哲司 氏

熱意と拘り、確かな自信。
そのアピールをしていくことが、
大海原の航行には必要です

成功の最大の鍵は、
ネットワークを
作るのだと思います

専門家からのポイント



専門家からのポイント



日本の食品サンプルの草分け的存在である岩崎模型製造の製品は、わが国の誇るものづくり技術の精巧さや緻密さを具現化したものとして、シンガポールをはじめ海外でも高い評価を得ています。同社の成功要因として、海外見本市や物販店売場のデモンストレーションへの積極的な出展が挙げられます。出展時に商談した複数の海外食品メーカーや外食店舗に対し、速やかに試作品を送るなどの丁寧な対応が奏効し、実績を伸ばしています。今後、アジアでの経験を生かし、欧米市場への参入も期待されます。

OEM製造に重点を置いて商談を進めていた点としては、価格帯、味、形状の部分で海外バイヤーの要望にしっかりと耳を傾けたことが挙げられます。他社メーカーのように、海外へ商品を出しておしまい...ではなくしっかりとバイヤーに寄り添った動きに留意しました。現地での輸入禁止成分を取り除いて新しい原材料で商品を作る柔軟性もポイントです。また、英語のやり取りの中で分からぬ点はすぐに専門家に確認するなどスピード感ある対応も重要かと思っています。SNSを活用した関係者全員の密なコミュニケーションも上記の役に立った要因ですね。



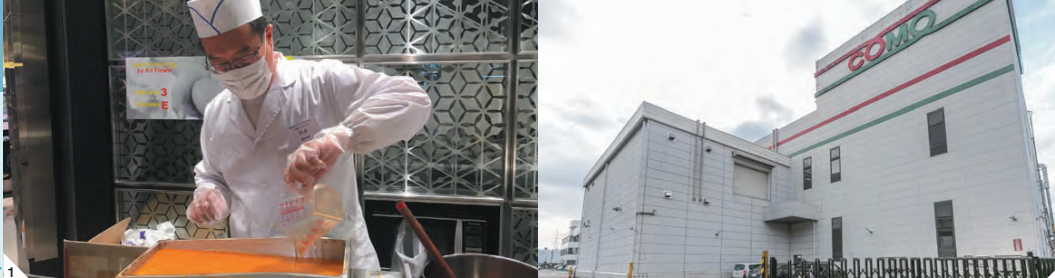
三栄鶏卵株式会社

2008年に自社養鶏場の運営を開始。2012年にシンガポールAVAから採卵農場の認定を取得。同国に「まんげつ濃厚卵」の輸出を開始し、2018年は年間8トン輸出

展開国・地域 2017年 シンガポール

企業情報 所在地: 愛知県岡崎市 従業員数: 41名
設立: 1980年4月 URL: <http://www.sanei-tamago.com/>

事業内容 鶏卵(生食用)および加工卵販売・卸、生産



- 1 2016年に「シンガポール伊勢丹」で行ったデモンストレーションの様子
毎年、自社スタッフを派遣して厚焼き玉子づくりを実演している
- 2 日本産の卵の価値を伝えるため、おいしい食べ方も合わせて提案
- 3 香港に設置されている商品のロングライフパン自動販売機
- 4 香港「FOOD EXPO 2017」に出展した際のブースの様相



株式会社 コモ

イタリアの製法で製造したロングライフパンを香港の展示会に出品し反響を得る。最終的には、欧米進出を目指しているが、あくまでも日本で生産した商品を輸出することに拘りを持つ

展開国・地域 2017年 香港

企業情報 所在地: 愛知県小牧市 従業員数: 198名
設立: 1984年6月 URL: www.como.co.jp/

事業内容 ロングライフパンの製造、販売、卸

手探りで切り開いた輸出までの長い道のり

私は大学卒業後、食品会社に勤めていました。そのため、国内も海外も商品の流通は、物流の違いだけという認識でした。そして弊社にも、「まんげつ濃厚卵」という世界に誇れる自社ブランド卵があるのだから、必要とされる国に届けたいと思って、2009年から海外輸出に向けて動き始めました。当時、生卵が輸出できる国・地域はシンガポール、香港のみでした。日本もまだ海外輸出の体制が十分ではなかったため、輸出に関する情報が全くない状況でした。ほとんど手探りで思い当たる機関に尋ね、最後にたどり着いた農水省でようやく、シンガポールの輸出規定に関する書類を入手できました。しかし、これで一件着落とはいかず、結局、規定をクリアするのにも輸出ルートを探すのも自分で行いました。途中、何度も心が折れそうになりましたが、申請手続きと並行して現地大手日系デパートと契約の話を進めていたので、何とか踏ん張って2012年により早く申請許可を取得できました。

価格競争から脱却して価値を売る輸出を目指して

輸出国をシンガポールに決めたのは、商品よりも「価値を売りたい」と思ったからです。香港は日本の都道府県機関に施設登録を行うことで輸出できるのに対し、シンガポールは同国が定めた養鶏場の認定取得が必要でした。そのためハードルが高く、現在も日本から卵を輸出している企業は6社のみです。弊社が許可を取るまで10年もの間、日本からの新規参入が途絶えていました。だからこそ、日本のおいしい卵を待っている人がいると思ひ、価値を売ることに繋がると考えました。輸出が始まると同時に、店頭でデモンストレーションを行いました。「まんげつ濃厚卵」とローカルの卵で温泉卵を作り、食べ比べてもらったところ現地消費者の反応は上々で好感触を得たことを確信しました。ローカルの卵に比べて割高でも、おいしいと思った人たちが納得して買ってくださりました。今でもデモンストレーションを大切にしてい、年4~5回は行っています。店頭に立つスタッフは玉子焼き職人に教えを請ひ、完璧な厚焼き玉子が焼けるようになりました。

ジェットロのネットワークで夢が現実に

シンガポールへの輸出が軌道に乗ると、フラッグシップになるレストランと契約したいという新たな夢が生まれました。狙いはただひとつ、シンガポールのランドマークとして一躍有名になった「マリーナベイサンズ」でした。レストランに関しては全くルートがなかったので、2017年にジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家による輸出支援サービスを利用しました。専門家の方に「マリーナベイサンズ」の話をすると、彼の知り合いの知り合いを通じて、ホテルに入っているミシュラン二つ星レストラン「ワクギン」のスタッフとつながることができました。サンプルを渡すことができ、契約につながりました。私もそれなりのネットワークを築いて来たつもりでしたが、ジェットロのネットワークは民間企業には到底及ばないものでした。現在は台湾への輸出を視野に、ジェットロの商談会に参加したり、現地プロモーションに向けて準備を進めています。折れない心とネットワークがあれば、どの国でも道は開けると信じています。



代表取締役社長
市川 尚宏 氏

代表取締役社長
木下 克己 氏

商品を売るのではなく
おいしさを伝える。
ストーリーを大切にして

グローバルな会社は、
売上貢献、人材確保など
メリットがあります

専門家からのポイント



専門家からのポイント



「日本の高級濃厚卵を世界へ」をテーマとした三栄鶏卵の輸出への取り組みは、シンガポールにおいて「EGGではなくTAMAGO」として受け容れられています。同社の成功要因として、業界分析力を生かした積極的な選定眼と間髪入れない超高速アプローチ力が挙げられます。また、年間複数回におよぶ売場で地道な実演デモンストレーション活動も忘れてはなりません。そのため、毎回スピード感のある対応支援を手掛けました。今後、シンガポールでの販売を行うをアレンジし、台湾や米国市場へも展開する予定です。

コモ社海外事業担当との間で、何よりも密なコミュニケーションを心掛けた。国内外展示会・商談会での立会・助言、海外同行出張での現地企業との商談同席、マーケティング調査(現地スーパー店頭調査)の同行支援など、常に現場での情報共有をベースに実際の把握、対策の検討、進捗状況などの理解に価値を生じたいよう努め、さらに国内の面談時も含め、打ち合わせ内容を事前共有し、かつ面談時には活字でのメモを相互に用意し、日時、販売高推移など具体的な数値を持って確認するなど効果的な面談を行うことができました。



有限会社 精肉のオクダ

食肉を中心に地元業者と協力して、畜産農産品を輸出。十数年前にUAEへ業者を介して輸出した経験があるが、本格的に始めたのは「新輸出大国コンソーシアム」が始まった2016年から

展開国・地域 2016年 シンガポール、香港、台湾

企業情報 所在地: 三重県名張市 従業員数: 80名
設立: 1983年9月 URL: <http://www.okuda-igaushi.com/>

事業内容 農産品、加工品、食品、食肉の販売、輸出、食品卸問屋、レストラン経営



- 1 台湾でのプロモーションの様子。奥田氏による調理実演①と、生産農場の紹介②
- 2 焼肉レストラン奥田の外観。1階が精肉店、2階は焼肉レストラン
- 3 焼肉レストラン奥田内観
- 4 焼肉レストラン奥田内観

- 1 輸出用として開発したイチオシ商品「こんにやく香肌麺(かはだめん)」
- 2 本店外観
- 3 2015年より3回連続参加した、ジェトロ主催「日本産農水産物・食品輸出商談会in香港」での商談風景



有限会社 上野屋

三重県のこんにやく芋を扱う問屋であったが、60年ほど前からこんにやくの製造を始める。こんにやくの海外需要を見込み、2015年から自治体などの支援事業を活用し海外での商談会、展示会などに参加

展開国・地域 2017年 香港

企業情報 所在地: 三重県松阪市 従業員数: 16名
設立: 1986年8月 URL: <http://www.konnyaku.co.jp>

事業内容 こんにやくの製造・販売業・LPG・ガス器具の販売事業、伊勢茶-しいたけの卸販売事業

海外へ行き「こんにやくだけ食が違うんや」と驚いた

2009年ごろにUAEから「肉を輸出しませんか?」と連絡がありました。UAEへの輸出は羽曳野にある業者しかできないということで、そこをお願いしたのが輸出の始まりです。今もハラルという独特の法律があるアラブ関連の取引は、その方に頼んでいます。しかし、海外輸出へのスイッチが入った最初の瞬間は、ヨーロッパ旅行に行った時でした。現地の食事情を目の当たりにして、こんにやくだけ食が違うんやと驚いたことからです。さらに海外も勉強していい肉を作っているなど。日本も霜降りは大したこと、その中に日本の味っていわゆるものをもう一回作り直さなければ世界と戦っていけないと感じました。それに三重県名張市の人口は2009年に8万3000人だったのが、今は7万9000人。この先も減り続けると食が余ります。地元、ひいては日本が生き残るため、食肉はもろろんのこと、地元の農産品を外向きに持っていきたいということで、地元の畜産・農業の仲間たちと海外輸出に取り組んでいます。

ジェトロの専門家には、すごく助かっています

ジェトロに「新輸出大国コンソーシアム」専門家の派遣をお願いしたのは2016年です。自力でがんばろうかと思っていましたけど、やはり言葉の壁があったり、国の状況も分からない。そのため攻め方が分からないのですが、どうしたらいいですか?って相談して香港へ一緒に行きました。同行した専門家は、イベントで自分が通訳と共に商談していると、助っ人として自分の聞き逃していることも聞いておいてくれるんです。弊社の話も聞いてくれるから、自分たちの長所を理解してアピールもしてくれます。さらに別の人の話も聞いておいてくれて、2人掛かりで商談の席で攻めることができました。こちらからタイへ行きたいと言った時は、タイの輸出入量と輸入量のバランスを見せてくれたり、他社の動向を分かる範囲で教えてくれました。ほかにもお客さんの情報をくれたり、どうやって攻めるか予想を立て、デモンストレーションできる場所ならこの食材を持っていくとか、一緒に作戦も立ててくれるので、すごく助かっています。

とにかく現地に見に行く

とにかく現地に見に行くことですね。その国ってどんなものなのか、それが正しいのか間違っているのか、いけるのかいけへんのか。そのいうのも含めて見て欲しい。そこで、自分が閉ざしている心をどう開くかっていうのが大事です。海外のイベントへ行けば、ボロボロになって帰ってくるかもしれない。だけど、今、こんにやくが流行っているという情報は得られて、何を攻めるべきか状況が分かってくる。これは、現地に行かないと分からない。日本語しかしゃべれなくても、通訳もジェトロもいて助けてくれます。あれこれ考えていないでとにかく行って、自分の頭でどうするか考えて欲しいと思います。そして、ジェトロに助けてもらう。どうすればいいか的確なアドバイスをくれます。その国の経済がどう変わって、食がどう変わるかを見ながら攻め込む。時代の流れに合わせて物売りをしていけないと、先はないと思います。



代表取締役
奥田 哲也 氏

代表取締役
佐々木 幸太郎 氏

地元へ、ひいては日本が
生き残るため、
地元の仲間たちとやっています

消費者の食習慣に馴染むような
食べ方、レシピなどを
提案していきたい

専門家からのポイント



専門家からのポイント



精肉のオクダの特徴は、輸出を行う際に自社商品だけでなく地元名張市の他社製品も併せて輸出することを念頭に商談に臨まれていることです。このため、同社は地元名張市だけではなく、三重県内の各事業者と常時情報交換をされています。香港への輸出案件も交流活動の中で、現地の若手輸入事業者と出会うことにより始まっています。加えて、地元三重県庁との相互の信頼関係があることも大きなプラスとなりました。奥田社長の幅広い視点と度量の大きい経営姿勢、そして人望厚い人間性が中心にあるのは間違いありません。

佐々木社長は支援を始めた当初から、どの国を攻めるか、そしてどの現地販売代理店を選定するかという、海外販路開拓について明確な意図を持っていました。選定にあたっては、まず自社選定基準を作り、ロングリストから絞り込み、身の丈に合う会社を決め、今も商品のPRを続けています。私が支援したことは、海外販路開拓の方向性を一緒になって定めたということですね。すなわち、「販路開拓のステップアップ」という年度テーマを決め、それに沿って販売のアクションプランを定め、その進捗を見守ったということです。

自治体、商工会議所連合会の支援事業を利用して輸出に挑戦

かつて三重県では盛んにこんにやく芋が生産されており、もともと弊社は地元で収穫されるこんにやく芋を扱う問屋でした。しかし、輸送手段が劣悪だった当時、こんにやく芋が腐ってくることに頭を悩ませていました。そこで、当地ではこんにやくの製造に欠かせない水が、良質でかつ豊富にあることに注目し、60年ほど前からこんにやくの製造を始めました。以来、こんにやく職人として、品質第一に考え、お客様においしく召し上がっていただくという思いで商品開発に試行錯誤を繰り返しています。お陰様で、県内の大手スーパー、卸売業者などは強い関係を有して安定経営に乗せることができています。しかし昨年、他社との競争激化などもあり売り上げが減少してきました。健康志向の追い風もあり、海外への販路拡大を模索するようになりました。そうした中、三重県商工会連合会の誘いで参加したマレーシアでの三重県フェアでアジア市場の勢いを感じ、本格的に輸出に取り組むと決めました。

商材に馴染める消費者市場へ。マーケットインへ転換

マレーシアでの商談会では弊社商品の質が認められ、小規模での商談は成立しましたが、継続的なビジネスには結びつきませんでした。現地の消費者によれば、こんにやくの「食感」がマレーシアの消費者にとって馴染みのないものだからだそうです。そこで、食文化が多様な香港市場をターゲットに、ジェトロ主催の商談会に参加することにしました。香港への輸出にチャレンジする中で、単発で終わらないビジネスを成立させるには、消費者のターゲットング、ビジネスパートナーの探し方、交渉のやり方、規制、認証取得への対応など、戦略的に取り組む必要があると考えました。そこで、マレーシアや香港で現地のジェトロ所員からジェトロのサービスの概要を紹介されたことを思い出し、ジェトロ三重に相談に行くことにしました。ジェトロ三重と相談し、ジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」農林水産・食品分野の専門家によるハンズオン支援を受けることにしました。

香港進出の実現を機に、TPP市場へ挑戦

実務経験の豊富な専門家からは、定期的な面談によるアドバイスを受けるだけでなく、香港での展示会・商談にも同行してもらいました。事前準備、日々の情報整理、事後のフォローアップ、商談の進め方、パートナー候補の絞り込み、また商標登録、認証など、多岐にわたるアドバイスをもらい、二人三脚で計画の見直しと実践を繰り返しました。加えてジェトロ・香港事務所からも市場視察、バイヤー候補紹介などの支援をしてもらいました。この甲斐あって2017年、香港の食品輸入卸への継続輸出の契約が成立しました。また、継続して輸出に取り組む中で、2019年には海外市場をターゲットにした新商品「こんにやく香肌麺(かはだめん)」も開発しました。今後はこんにやく麺を使ったレシピ提案なども進めながら、これまで学んだノウハウを実践し、一層の輸出拡大に取り組んでいきたいと思っています。まずはジェトロなどの情報から現地を知って、実際に行って、見ることで、これが大事だと思います。

真名鶴酒造 合資会社

越前大野で江戸時代中期より続く老舗の蔵元。2009年に香港への輸出を開始以降、複数の国・地域へ輸出を拡大。2016年からは「新輸出大国コンソーシアム」の支援を受け米国向け輸出を実現。新たな販路として欧州を目指す

展開国・地域	2009年 香港 2010年 シンガポール 2013年 台湾	2014年 タイ 2017年 米国 2018年 中国
--------	--------------------------------------	----------------------------------

企業情報 所在地: 福井県大野市 従業員数: 2名
設立: 1957年12月 URL: <http://manaturu.com/>

事業内容 清酒製造業



- 輸出専用ブランドとして開発した「mana1751」シリーズ。「mana1751premium」(写真1番左)は世界で最も影響力のあるワイン評論家、ロバートパーカー氏による初の日本酒テイस्टングで90ポイントを獲得した
- 越前大野の本店。真名鶴酒造のお酒は機械に頼らず全量手造り
- 2018年7月に参加した「日本酒商談会 in マドリード」の様子
- 海外事業は若手社員が担っている
- ベトナム駐在員事務所長(右)と現地社員(左)
- ベトナム駐在員事務所が入居するビル



株式会社 福井機工

生産設備用の機器・部品、および工場用備品などの販売を行う。2013年からアリババに出店し、海外向け輸出開始。2019年にベトナム・ホーチミンに駐在員事務所を開設

展開国・地域	2019年 ベトナム
--------	------------

企業情報 所在地: 福井県福井市 従業員数: 38名
設立: 1962年1月 URL: <http://www.fukuiikou.co.jp/>

事業内容 各種メーカー製品・産業機器の販売

福井県の支援事業を利用して香港への輸出を開始

大学を出て跡を継いだ時、真名鶴といえば地元では有名な安酒でした。真名鶴は飲みにくい面と向かって言われ、これはちょっといかなと思いましたが。品質を上げることはもちろん、オリジナリティも出していかなくちゃいけない。そこで全銘柄を徹底して高品質化するだけでなく、釜山の中で熟成させた古酒や、当時まだなかった洋樽熟成の日本酒など変わったお酒造りにも取り組みました。他方、日本酒はほとんどが国内消費。人口減少などを考えると、もっと海外に目を向ける必要があると思い、2007年ごろから県産品を海外に輸出するための福井県の支援事業に参加しました。最初は小さな会社が輸出をするというのは非常にハードルが高いという先入観がありましたが、福井県が香港で商談会をセッティングするなどして販路を見つけてくれ、2009年に香港への輸出を開始。1回やってみると、代理店を通じた間接輸出であれば意外と簡単にできることが分かり、その後も福井県の支援で、シンガポール、台湾、タイなどへも輸出するようになりました。

現地の人にとって、分かりやすく飲みやすい商品を

もっと積極的に海外へ、特に日本酒の輸出がダントツに多い米国に売りたいと思った時に、今あるものをそのまま売るのではなく、現地の人にとって見た目も分かりやすく飲みやすい商品を開発しようと思いました。そこで福井県の補助事業を利用してデザインや酒質を研究。誕生したのが輸出専用ブランドの「mana1751」シリーズです。商品開発の後、ジェトロの「新輸出大国コンソーシアム」の支援を受け、専門家のネットワークから米国の取引先を紹介してもらいました。「mana1751 classic」を気に入ってくれて2017年から米国向けの輸出が始まりましたが、他の国とは取扱い単位が桁違いで、非常にたくさんの注文をいただいています。ほかにも福井銀行から紹介してもらった越境ECの会社を通じて、中国からも継続して注文が入るようになりました。ピンクのハートでラベルがかわいい「mana1751 sweet」を女性の方がよく購入してくれているようで、越境ECだけではなく直接輸出の話も出ています。

海外は先入観のない素直な反応がおもしろい

ジェトロの専門家には、米国だけでなく欧州への販売ルート確保に向けた支援もしてもらっています。専門家の勧めで参加した2016年のバルセロナでの商談会では、弊社のお酒が人気投票で1位に。シェリーの樽で熟成したお酒や、白麹を使った甘酸っぱい白ワインのようなお酒がスペインのお客様の口に合うみたいで、レストランで使いたいというお話もいただきました。日本酒という日本の方は辛口を好みますが、日本酒って甘味があってこそおいしいと思うんです。海外の方は先入観がない分、日本酒は甘くておいしい、甘いのが欲しい、そういう素直な反応がすごくおもしろいです。その後2017年もバルセロナ、2018年はマドリードの商談会に参加し、確かな手応えを感じています。スペイン以外では英国、ドイツも日本酒の需要が高いと聞いています。EPAを追い風に、欧州に輸出できるよう今後も挑戦を続けていきたいです。

真名鶴のユニークなラベルが、独特の風味であることを視覚的にも分かりやすく表現し、また積極的に料理とのペアリングを提案したことが、海外市場に適合した理由として挙げられます。販売に携わるディストリビューターや小売店、料飲店に、フレッシュな酸味を生かした酒質が現地の料理ともよく合うことをPRし、理解してもらうことで、彼らが消費者に日本酒を勧める際の説得力につながったと思います。製品の特徴をうまくアピールすることが和食以外の市場を開拓していく上で、重要なポイントであることを実感しました。



五代目蔵元・社氏
泉 恵介 氏

代表取締役
山本 英治 氏

「日本酒とはこういうもの」という固定概念にとらわれず
日本酒の世界を広げていきたい

まずやってみることに。
その一歩が次の一歩につながります

専門家からのポイント

専門家からのポイント

越境ECを通じて捉えたベトナムでの商機

福井で普通に頑張っていたらお客様が増えただけで、「ものづくりは海外で」という時代になり、弊社のお客様である生産工場も海外生産にシフトしていきまじった。このままじっと待っていてもお客様は増えない。そこで2013年にアリババの越境ECサイトで輸出を始めた。初めての海外ビジネスでも何分分からず最初は苦労しましたが、同年に新設した海外事業部の若手社員たちの頑張りがあり、売り上げは順調に伸び続けています。現在海外売り上げの半数以上がベトナム向け。その大口顧客のほとんどがローカルの商社で、現地日系工場から集めた注文をまとめてアリババの弊社店舗から購入しているようです。中国やタイに比べて日系商社が少ないベトナムでの可能性を感じ、ベトナムに拠点を持つことを検討し始めました。また、ホーチミンのローカル商社から「御社の傘下に入らせて欲しい。日本企業のグループ会社になれば、今の何倍もアポイントが取れる、何倍も売り上げを増やせる。」と言われたことも、ベトナム進出を決める後押しとなりました。

進出の決め手は、行きたいと言った若者がいたこと

ベトナムへの進出を決めたきっかけは色々ありますが、一番大きかったのは、行きたいと言った若者がいたことですね。現在その二十代の彼が所長として駐在しています。彼は海外事業部の担当として何回かベトナムへ出張し、ローカル商社のお話を聞き、新しい工場が次々建っていくのを目の当たりにして、ベトナムでダイナミックに仕事したいという思いが強くなったようです。行きたいですって言う若者がいるのに、やめとこうやって言う理由がないじゃないですか。じゃあ行こうって。海外に限ったことではなく、小さい会社で何ができると言ったら、任せて裁量を与えて、好きなようにやらせてあげることだと思っています。海外事務所ができたことで、社内のモチベーションがすごく上がりました。新規のお客様にも海外事務所のお話をすると反応がいいです。新規だけではなく、既存のお客様からも頑張っているねと声を掛けていただき、影響はとても大きいです。

最新情報は現地に行って自分で確認を

ベトナムでの駐在員事務所設立に当たっては、ジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援を受け、ベトナムで駐在経験のある専門家を派遣してもらいました。現地の色々な情報の提供を受けるとともに、事務所設立のコンサル会社や、住居を探す際の不動産会社を紹介してもらいました。少し驚いたことに、実際に事務所を立ち上げてみると当初想定していた以上にコストがかかることが分かりました。ベトナムは発展のスピードが速いので、最新情報は現地に行って自分で確認しないとギャップを感じるかもしれません。現在駐在員事務所では、お客様にあたるローカル商社のバックアップや会社のPRなどを行い、あとは福井本社に連絡してもらう形をとっています。それを受ける海外事業部の若手社員たちも、向上心が強く海外にも興味があるので、ローテーションで海外駐在を経験させたいと思っています。将来的には現地法人化してローカルの営業担当も増やししながら、海外事業をさらに大きくしていきたいです。

福井機工は、支援前からベトナム商社への輸出実績があり、まずは輸出先各社を同行訪問し、販売方法やニーズの聴取を行いました。以後取引先の拡大、特に日系進出企業の開拓を目指しました。また、現地商社を起用するのであれば、駐在員事務所が有利と助言しました。販路拡大、事務所候補地の選定、事務所設立申請、スタッフ採用面接などを共にして頂きました。支援開始から駐在員事務所設立許可取得まで短期間で目標を達成できましたが、最大の成功要因は、企業、専門家、ジェトロでの情報共有があったと感じております。



有限会社 ヴァンテック

滋賀県の栗東総合産業グループで新規事業開発を担当、環境事業に加え多くの事業を展開。2018年6月ベトナム・ホーチミン市に現地法人を設立、釣具販売店を開業。釣具販売に加えて環境人材育成に取り組み中

展開国・地域 2018年 ベトナム

企業情報 所在地: 滋賀県栗東市 従業員数: 80名(パート・アルバイト含む)
設立: 1994年2月 URL: <https://vantech.biz/>

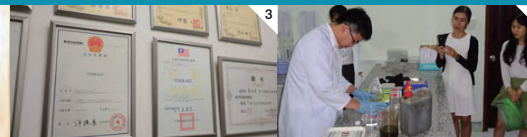
事業内容 遠心分離機事業、環境人材育成事業、釣具代理店、78mm食器事業



- 1 ホーチミン市にオープンしたタックルベリーのフランチャイズ釣具店と従業員
- 2 店内の商品の釣具の数々
- 3 ベトナムの従業員と一緒に



- 1 日中韓三国による環境産業・技術共同展示への出展(2018年6月・北京) ブースで持ち込まれた危険汚泥を無害化処理
- 2 ベトナムの代理店での危険汚泥無害化試験
- 3 社内には中国や台湾で取得した特許の証明書が飾られている



WEF技術開発 株式会社

工場設備のメンテナンス事業を行っている、株式会社アオヤマエコシステムの水処理と廃棄物のリサイクル部門が、2016年に分離・独立。2018年には汚泥処理のための合弁会社を中国で立ち上げ事業展開をしている

展開国・地域 2009年 台湾
2017年 中国
2018年 ベトナム、シンガポール

企業情報 所在地: 滋賀県大津市 従業員数: 5名
設立: 2016年7月 URL: <http://aoyama-wefit.com>

事業内容 水・エネルギー・食料の地産地消技術開発、水処理設備設計施工・メンテナンス、河川・池浄化再生
脱水汚泥リサイクル、有機廃棄物(生ゴミ・水車・ウロコン等農業残渣) 溶存処理リサイクル

ベトナム人に魅せられて

グローバル化が急速に進んでいく中、将来を考えるとこのまま国内にとどまっていたら生き残っていけないという強い危機感があり、また当時は人材の雇用がなかなかうまく進まなかったこともあって、海外の市場と外国人材に興味を持ちました。自ら東南アジア数カ国に出張して現地調査を実施しましたが、ベトナム人に馴染み深さを感じ、人口が多く特に若い人の割合も高いこの国の将来の発展への大きな可能性は、私どもにとっても非常に魅力的でした。現地での釣具の市場調査やテスト販売などの事前調査を何度も積み重ね、事業化の確信も得られたので進出を決めました。今振り返ってみるとベトナムは宗教も日本と同じ仏教国。他の宗教の国ではその国の人の考え方を理解することが難しかった経験がありましたが、ベトナム人は比較的理解がしやすいことも最終的にホーチミン市への進出を決定した理由の一つでした。

専門家に何回も相談に乗ってもらった

ベトナムへの進出を決心したのですが、まず何から始めたらよいかかわからず悩んでいました。そんな中、ふと目に留まったジェットロのメルマガに記載があった「新輸出大国コンソーシアム」の専門家による支援に応募し、小売業の海外出店に詳しい専門家と日本とベトナムで何回も相談に乗ってもらい、その都度助言を受けたことで2018年6月に会社を設立することができました。現地の法律・規制と各種許認可申請の手続き、店舗や従業員雇用の各種契約書の作成では、専門家に加えジェットロ本部(東京)の方からも専門的な助言と支援をもらいました。また、当初はベトナムの商習慣がなかなか理解できずに商売上も大変苦労しましたが、ジェットロ・ホーチミン事務所や、日系企業の多くの方々から教えていただいた現地の生の情報が大変役に立ちました。

東南アジアの拠点に育てたい

現地法人を立ち上げて一年少々、日常業務は現地スタッフだけで全く問題ありませんが、環境関連事業や新規ビジネスなどでの経営判断はまだ困難です。日本人の経営指導がやはり必要で、私自身も1カ月半に1度は現地に出張し経営指導を実施しています。経営判断もできてチャレンジ精神旺盛な現地人責任者の育成が現在の課題で、2019年11月には現地スタッフと学生インターンに日本に受け入れて研修を予定しています。現地人人材育成を通じ、ホーチミンのベトナム法人をベトナムおよび東南アジアの拠点に育てることが今の目標です。中小企業が海外進出と聞くとすぐハードルが高いように思われますが、規模ややり方は多種多様にあり、それらの情報を教えてくれるだけでなく、実践していくプロセスまでジェットロの方々にサポートを受けました。やりたいことが漠然としていても、まずは一度ジェットロに相談してみることが大事だと思います。



取締役
井之口 哲也 氏

代表取締役
青山 章 氏

ベトナムで事業を開始、
販売と環境人材育成
両輪の海外拠点に育て上げる

ジェットロの存在を
もっと早くから
知っておけばよかった

ジェットロ滋賀からの
ポイント



専門家からのポイント



ジェットロ滋賀は2017年6月に滋賀県彦根市に設置されました。ヴァンテックはそれ以前からジェットロのサービスをご利用いただき、十分な事前調査の上で現地進出を決められました。ジェットロの専門家や現地事務所および本部からの情報もうまく活用して現地法人を設立し、現在は人材育成を中心に積極的に事業拡大に取り組まれています。

今回のチャレンジは中国東北部最大の環境関連企業との共同開発契約および売買契約の締結をいかにスムーズに進め、かつ代金を回収するかという点でした。中小企業であっても交渉の過程や契約締結に至る過程は大企業のプロセスと同様に詳細に詰めていくことが必要です。優れた技術を提供しているという強い思いを持ち、各条件で妥協せずに時間をかけて交渉を進めたことが注意した点です。対人での交渉の重要性に加えて相手側が如何にプロセスを進めやすくするかという書類作りは欧米のみならず中国でも特に重要とされるのではないかと思います。



東英産業株式会社

複合機・プリンターに使われる電子写真用ブランを製造・販売する。複合機メーカーの海外進出に伴い1995年にタイ、2004年に中国へ進出。2014年にジェットロの支援を受けベトナムに進出。現在は日本、中国、ベトナムの3拠点で製造中

展開国・地域
1995年 タイ
2004年 中国
2014年 ベトナム

企業情報
所在地: 京都府相楽郡 従業員数: 64名
設立: 1974年6月 URL: <http://www.toeisangyo.jp/>

事業内容
電子写真装置用ブランおよび関連部品の開発・製造・販売



- 1 導電糸を使用した導電性ブラシ、ロール状やパッキン状の製品がある。日本製複合機の約6割のシェアを持つ
- 2 ベトナムの工場。外観は日本の本社と同じ仕様
- 3 ベトナムの工場が建つ前の様子。他のエリアも見て回り、念入り了下調べをした後にこの場所を決めている



- 1 シンガポールの老舗百貨店タングスでも販売
- 2 訪日外国人旅行者のお土産として人気の盆栽の種
- 3 4 盆栽と一緒に販売している抹茶と酒



京都花室 おむろ (有限会社フラワーハウスおむろ)

世界遺産仁和寺門前で店を構える1955年創業の京都老舗花屋。各国で輸入規制が厳しいといわれる盆栽等の検疫などをクリアして、2016年からシンガポールでの事業展開を始める

展開国・地域 2016年 シンガポール

企業情報
所在地: 京都市右京区 従業員数: 3名
設立: 1993年5月 URL: <http://kyoto-omuro.jp>

事業内容
生花の生産および販売と関連商品の輸出入および販売
園芸品の販売と関連商品の輸出入および販売

2度の海外進出を経験し次なるステージへ

2014年、ジェットロの「中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門事業」の支援を受けてベトナムに進出。それより前に2度の海外進出の経験がありました。最初は1995年にタイのバンコクで合併会社を設立。弊社は複合機の中に使われるブランの製造・販売をしていたため、複合機本体を製造している会社がバンコクへ進出する際に、一緒に進出することになりました。次は2004年に中国の東莞(トンガン)に工場を建設しました。既に複合機を中国で製造している日本企業は多くあり、弊社の製品を中国に持ち込めなければ生産ラインがストップしてしまいます。そこで、中国で製造・販売をしようと決めました。現地には、タイに進出する際にお世話になった会社があり、準備や移転などを手伝ってもらえたので、進出に苦労はありませんでした。その後、中国との交友関係の問題など政治的リスクを考慮して、2013年に他国への進出を考え始めたのです。

製造ラインを止めないためにベトナム進出を決意

世界で使われている複合機は日本製が90%を占めます。部品一つでも供給できなければ、生産が止まってしまい複合機自体の生産が難しくなってしまう。それだけ供給責任が大きいのです。だからこそ、いかなるリスクも排除しなければなりません。3度目の海外展開は、タイや中国での進出のように支援してくれる企業はなく、ゼロからのスタートでした。そこで、ジェットロへ相談したのです。ジェットロが派遣してくれた専門家は、どの国に進出するか決めていなかった私たちにアドバイスをくれました。話し合いを進め、次に工場を構える国がベトナムに決まります。専門家はベトナムの基本的な情報を教えてくれ、さらに1週間かけて現地6カ所の工業団地と一緒に視察してくれました。工場で停電が起きたら製造が止まってしまうので、場所選びはインフラを重要視していました。また各工業団地の特色もあります。それらの点を考慮し、6カ所の中から設立場所を決めることができました。

場所選びや雇用などさまざまなサポートを

現地での従業員の雇用も、もちろん一からのスタートです。ベトナムでの法律や就業規則などは全く分かりませんでした。気が付くまで法に触れてしまう恐れもあります。そこでジェットロに相談すると、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家が現地従業員を雇う際に使う契約書の作成と一緒に進めてくれました。そのお陰で、今ベトナムで約60名の従業員を雇用しています。何度も進出を経験して実感しているのは、現地で下調べし、よく見ることの大切さです。インターネットや公的な機関などから情報は多く取れますが、自分たちの目で見ないと分からないこともあります。ベトナム進出の際も、ジェットロの専門家と一緒に現地を確認ができたのでベストな選択ができました。海外進出は、販路拡大、コスト削減など、企業にとってさまざまなメリットがあります。製造業がさらに発展して日本経済を引っ張っていかれたらと思うのです。



代表取締役会長
寺本 英樹 氏

代表取締役
島本 壮樹 氏

ジェットロとの現地調査で
ベストな選択を
製造業の発展を目指します

諦めず絶対実現するんだという
強い意志をもってやれば
やれないことはない

専門家からのポイント



ジェットロ京都からのポイント



東英産業は既に日本国内で複写機サプライヤーとして技術と実績を持っていました。さまざまなリスクはあっても、得意先との協議を踏まえて、戦略的な意思決定をしました。立地は集積が進む有利なベトナム北部の工業団地を選定し、製造子会社として進出しました。当初から経営陣も加わったチームで取り組み、気になる論点も粘り強く解決していく姿勢が印象的でした。製造業の担い手(人事労務や育成)について当初から粘り強く取り組む姿勢が、成功要因の一つだと思います。

手入れが難しく手間がかかる盆栽を、インテリア用のミニ盆栽として昇華させたのがフラワーハウスおむろの「京都小鉢シリーズ」です。ジェットロ専門家によるアドバイスと社長のネットワークの軽さを生かし、植物検疫手続きなどシンガポール輸出に関わるハードルをクリアするとともに、現地高級百貨店 僱事へ出展するなど、販路開拓に取り組んできました。シンガポールに継続して輸出を行いつつ、新たに京都産の日本酒をセットで販売するなど工夫し、海外での「京都文化」の定着にも果敢にチャレンジしています。



株式会社 ピーエーエス

車いすの設計ノウハウを生かした「PINTO CHAIR」を、2016年4月にイタリア展示会へ出展。確実な手応えを追い風に2018年3月イタリアに製造販売拠点を設立。さらにフランスなどへと販売を拡大中

展開国・地域 2017年 イタリア

企業情報 所在地: 大阪府箕面市 従業員数: 25名(社員15名 パート10名)
設立: 1999年12月 URL: <http://www.pas21.com>

事業内容 福祉用具の製造販売及び健康雑貨、家具の製造販売



- 1 ミラノデザインウィークの期間限定ショップの様子 (2019年4月)
- 2 German Design Award 2019 受賞式
- 3 「PINTO CHAIR」シリーズに採用される3次元立体構造システム (Ethreem)



- 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

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、血小板振とう恒温槽、医薬品輸送用蓄冷材などの血液保管機器の製造販売

「PINTO CHAIR」シリーズを世界で試したい

会社設立以来20年、車いすなどの福祉機器の生産で培ってきた設計ノウハウを応用して、5年前より日本で3次元立体構造システムを採用した「PINTO CHAIR」の販売を開始しました。セラピストの経験を生かした「座るだけで体がピンと」なる「PINTO CHAIR」シリーズが日本市場で人気商品として成功を取めた体験が、世界にも普及したいという気持ちを芽生えさせました。このような思いの背中を押してくれたのが、日ごろからお付き合いがあった日本の「仲間」です。その「仲間」を通じて知り合ったのが、現在イタリア法人で責任者を務めている桂久美氏でした。現地を熟知する彼女とともに、2016年4月にミラノサローネに出展しました。その展示会で「PINTO CHAIR」への反響は、想像を超えるものでした。この原体験がイタリアで現地法人設立を決心させるきっかけでした。以来、4年連続でイタリア、フランスで展示会に出展し続けました。このような活動から築いてきた人的ネットワークを通じて、フランス、ドイツ、スウェーデンへと販売支援をしてくれる「仲間」が増えてきています。

German Design Awardを受賞しても難しい欧州のビジネス

2016年4月の展示会出展後、すぐにジェットロ「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。同年秋よりジェットロ専門家と欧州市場へ進出するための課題整理を実施しました。専門家の知見は、人材面で不利な弊社にとって羅針盤となりました。2017年春イタリア現地法人を登記し、2018年には商品の生産をイタリア現地生産に移管しました。日本と欧州との距離の遠さこそコストが見合わず、体力が持たなくなったことが原因です。現地生産を始めることでイタリアのデザイナーとの出会いも増えました。このように地道な活動をしている最中、2019年German Design Awardを受賞するという弊社従業員にとって光栄な機会にも恵まれました。しかし、先行投資の時期はそろそろ終わりにしたいと思っています。3年間で得た仲間やビジネスパートナーを有効に活用した、新しいビジネスモデルをただ今模索しているところです。

現地を熟知する人と出会えるかが鍵

最近、他企業から進出のご相談をいただくことがあります。行動を起こされる前に、市場調査や試作品製作など綿密に準備をされていると感じます。弊社は、「やってみて修正すれば良い」という発想で出発しました。どちらが良いという話ではなく、どちらの方法でも最優先すべきことは、進出先の現地事情を熟知する人と結びつくことです。弊社は、日本の人気ロングセラー商品を代表商品としてイタリア市場から投入しました。欧州は、その多様なゆえに商品開発に大きく影響を与えることを、実体験を通して認識できました。代表商品の「PINTO CHAIR」だけに拘る必要もないと思っています。今は販売単価の高い商品を、イタリアデザイナーのシモーネ・ミケーリ氏と共同開発しているところです。彼の空間デザイナーとしての商品開発力とネットワーク力に期待しています。



German Design Awardを追い風に
座り心地をデザインする独自の手法で
世界に挑戦したい

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

専務取締役
野村 寿子氏

取締役
大桐 伸介氏

専門家からのポイント



専門家からのポイント



課題整理のため、ピーエーエスと一緒に、同社が持っていた「膨大な顧客データ」を徹底的に再分析することから始めました。その分析にあたっては「選択と集中」をキーワードに、テレビ会議を駆使しながら、現地スタッフを交えてざっばらんな雰囲気での議論が進められました。その上でイタリア、フランスでのFS実施に臨んだので、日本と現地一体感を持って仮説検証を進め、その戦略にチームとして手応えをつかむことができました。生産・販売の役割が現地にシフトしている中、その時培った一体感が、以降の活動を順調に進めているポイントだと思っています。

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す。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絞ったこと、また現地血液関連学会への招聘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。



ニシガキ工業株式会社

過去、国内商社経由の間接貿易は行ってきたが、直接貿易での海外輸出事業は初の試み、プロ農家(果樹園)向けの戦略製品も商品化でき、欧米市場への積極販売を推進中

展開国・地域 2019年 フランス、スペイン

企業情報 所在地: 兵庫県三木市 従業員数: 40名
設立: 1983年1月 URL: <http://www.ni-co.jp>

事業内容 園芸用刃物・作業用具(剪定鋏・バリカン・高枝切鋏・太枝切鋏・それらの電動工具など)の開発、製造、販売



- 1 充電式太枝切鋏
- 2 太枝切鋏刃先部(拡大)
- 3 フランスのユーザー 販売店とともに
- 4 スペインの販売店とともに



- 1 海外でのホップル展示会の様子
- 2 来場客の興味に商品紹介にも熱が入る
- 3 実際に商品に座って商談を行う事で良さを実感できる
- 4 直営店の店内ディスプレイ



株式会社 Noz

バイク用アフターパーツの販促品として製作した子ども用木製自転車が好評だったことから、木製ベビー・キッズ家具の企画、制作、デザインを手掛けるようになった。中国で生産を行い、香港、台湾へと輸出。2018年から欧州へも輸出を開始した

展開国・地域 2012年 香港、台湾、中国
2018年 オーストリア、ドイツ、英国、スイス

企業情報 所在地: 兵庫県宝塚市 従業員数: 50名
設立: 1999年9月 URL: www.nozjapan.com/

事業内容 バイク用アフターパーツの企画、制作、デザイン、製造、卸、販売
ベビー・キッズ家具の企画、制作、デザイン、卸、販売

世界初の高枝切鋏(園芸刃物)を商品化

弊社では1980年代、世界に先駆けて高枝鋏を考案・商品化し、テレビショッピングで紹介されたこともあり、爆発的に普及しました。同時に国内商社を通じて海外へも輸出してきました。しかし90年代に入り中国製品が市場に広まり、ホームセンターなどでは安価な製品が中心となり、刃物の良さを売りにした日本製の高品質な商品は売り場のスペースを狭められているのが実情です。また2000年代に入ってから、国内市場も飽和・縮小傾向が顕著になり、再度成長市場を求め直接貿易での輸出に取り組む必要性が高まってきました。海外市場へ直接輸出することにより、弊社の得意なプロ向けの高品質製品への現地ニーズをより明確に把握でき、次の商品開発にもつながると考えています。

東南アジアでの試行錯誤から、欧州での成功へ

2017年から東南アジア市場を狙い、可能性調査のため、商社の現地法人へサンプルを配布しニーズを探ってみました。あまり有益な情報を得ることができず試行錯誤が続きました。また、市場要求価格でも限界を感じたため、思い切って方針変更してターゲットを欧米先進国としました。2018年半ばから具体的に欧州市場開拓に向け取り組みを開始。このタイミングで現地法規制などの確認のため、ジェトロに相談したところ、コンシェルジュから「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援の提案を受けて早速応募しました。無事支援企業に採択された後、専門家のサポートを受けながら現地パートナー候補企業のリストアップ、メール・電話によるコンタクト、アポ取得、現地訪問・交渉・受注、と当初の目標であるフランスとスペインでの成約を達成しました。強力な新商品に恵まれたこともあり、とんとん拍子での開門突破となりました。

広い視野での情報分析力、引き出しの多さがKEY

海外販路開拓においてパートナー探しが困難な要因の一つは、リアルな現地情報がほとんどないことです。手順としては、第一段階で、主としてウェブサイトから手掛かりを探ることになりますが、バーチャルな情報であり現実感が伴わず、自社に適した企業なのかどうかの判断に迷います。第二段階では、パートナーに適していると思われる企業にコンタクトを回り、先方の関心を引きつつ適否を判断しなければなりません。最終的には現地へ赴き、候補企業との交渉となりますが、すべての局面において情報の分析力、判断力、そして局面を打開する実行力が要求されます。これら全ての過程において、ジェトロの専門家の経験に裏打ちされた多面的な分析力、対策案の引き出しの多さに大変助けられました。ジェトロのサポートがなければ、成功をつかめなかったか、仮にできたとしても長期間かかってしまったのではないかと思います。

2018年10月から支援が始まり、2019年1月の初出張で高額の初受注に成功されました。長年企業の海外展開を支援してきましたが、成功するかしないかのポイントは、「本気度」+「商品力」(需要があるかを含む)だと思います。ニシガキ工業はその両方を十分にお持ちでした。販促用プレゼン資料の作成時には、他社との違い・強みを分かりやすくかつ強力にアピールするよう助言しました。また、相手先との交渉に向けての事前準備(価格・取引条件、希望と落とし所など)も余念がなく、適切に対応されたと思います。



取締役営業部長

臼井 裕幸氏

三木金物の伝統技術を、
受け継ぐ差別化商品で、
園芸の本場の欧州へ!

専門家からのポイント



代表取締役

野澤 重幸氏

欧州で販売することで、
ブランドのステータスが
高められます

専門家からのポイント



家具の本場ヨーロッパに打って出る

もともとはバイクのアフターパーツを作っていました。販促品として最初に作ったのが、欧州文化では主流の子ども用のペダルがない木製自転車でした。子どものバランス感覚を養うため、子どもたちが乗せてあげたりしていました。これが好評だったのでHOPPL(ホップル)というブランドを立ち上げ、中国で生産を開始しました。併せて、木製のベビー・キッズ用家具「コロコロチェア&デスク」の生産・販売も開始しました。この家具は、年齢や用途に合わせて形を変えることにより長く使え、最終的には大人も使えるというのがコンセプトで製作しました。2012年にキッズデザイン賞を受賞すると、香港の家具を取り扱う会社から引き合いをいただいたので、輸出を開始しました。これまでもバイクのパーツを中国から輸入していたので、海外取引に対して抵抗はありませんでした。その後、東京の展示会に出品すると、台湾、中国からも引き合いがありまして、その次のステップとして、2018年に家具の本場欧州に打って出ました。

まずジェトロのホームページを見ることから始めた

欧州を選んだ理由は、ベビーの家具、ファッション、ライフスタイルに関して、欧州ブランドが日本国内でトレンドになってきているためです。欧州で販売することによって、ブランドのステータスが高められ、ひいては国内の販売力につながると考えました。欧州進出に当たっては、文化の違いや考え方が全く分からないので、調べていくのが大変でした。そこで、まずジェトロのホームページを見ることから始めて輸出支援のための専門家を活用できる「新輸出大国コンソーシアム」があることを知って応募しました。安全基準の法規制などに関し専門家のサポートを受けながら進めていきました。

相談できる相手がいるのといないのではその後の進展が全然違う

海外進出する際は、誰もがすごく不安だと思います。しかし、ジェトロをはじめサポート機関があるので、まずはそういうところに相談するのが一番良いと思います。相談できる相手がいるのといないのでは、進展の具合が違います。弊社も欧州現地では、ジェトロ専門家を頼りにしていました。今まで自分たちだけで調べていた時よりも、すぐに関けて、調べてくれて、情報を取ってきてくれるという点に大変助けられました。また、過去に成功した事例であったりとか、失敗談だったりとかを聞かせてもらうことで、やらなくてはいけないことなど必須事項を絞り込むことができました。既に分かっているところに聞くのが何よりも一番早いと思います。まずは動いてみることも大切ですが、何も分からずに海外に行くよりも、まずは相談してみてください。そして、自分たちの商品の強みというものを全面に出していけたら良いと思います。

企業トップ自らが強い意志と明確な事業方針、目標の共有を担当チームに浸透させたことで指導、助言に対して非常に前向きな姿勢と実践を行えました。また、商品の質の高さはさることながら展示会ブースの設営、運営にも工夫を凝らし、現地スタッフを使い効率を高めつつ動画などを使用して効果的なプレゼンテーションを行うことで期待以上の集客と商談の機会を得ることができました。定期進捗状況のチェック(PDCA)を共に実施したり、またシナリオ作りなどにより道筋を示し選択判断できるよう支援には注意を払いました。



佐藤薬品工業株式会社

医薬品などの受託製造を行う製薬会社。長年培ってきた内服固形剤の製剤技術と豊富な生産設備と品質管理で、多様な医療ニーズに応える医薬品を提供している。近年は事業拡大のため海外進出も展開

展開国・地域 2016年 ベトナム

所在地: 奈良県橿原市 従業員数: 569名
設立: 1951年4月 URL: <http://www.sato-yakuin.co.jp/>

事業内容 医薬品、健康食品の製造販売



- 1 ベトナムで行われたパートナー企業との販売委託契約の基本合意書調印式
- 2 市場調査風景。進出国のドラッグストアやショッピングモールを回り、販売されている製品の特徴などを確認
- 3 UAEアブダビでの市場調査(コンビニ)の様子
- 4 ベトナムの駐在員事務所



- 1 ドリンク製品ラインアップの一部
- 2 ドリンク製造ライン
- 3 UAEアブダビでの市場調査(コンビニ)の様子
- 4 フィリピンでのイベントにて自社製品をプレゼン

大和合同製薬株式会社

奈良県の伝統産業である医薬品に加え、近年では健康食品などの製造・販売を行う。海外展開は20年以上も前から台湾向け輸出実績があり、近年はベトナムを皮切りに東南アジア向け輸出拡大に取り組み中

展開国・地域 1992年 台湾
2015年 米国、シンガポール、香港、フィリピン、UAE
2017年 ベトナム

所在地: 奈良県橿原市 従業員数: 30名
設立: 1943年10月 URL: <http://yamatogodo.com/>

事業内容 医薬品、健康食品、清涼飲料水の製造販売

ベトナムへ赴き感じた勢い

会社の永続を考えると、国内市場だけでなく海外への挑戦は必要になる。そう考え、2016年ごろから海外進出の検討を開始しました。数年前、弊社のある橿原市と姉妹都市提携を結んでいるベトナムのベッチ市との交流の一環として、両市を代表する企業同士で意見交換をしたことがあり、まずはベトナムでのビジネスに関し調査をすることにしました。最初は海外展開をしている弊社のメインバンクに相談し、現地駐在員の方とどういった商品が売れているのか、売られているのかを一週間ほど調査しました。実際にベトナムへ行くことで現地の勢いを肌で感じることができました。人口も増えていて、平均年齢も約30歳と国が若い。当時はTPPのこともあり、世間的にはこれからはベトナムだろうという風潮もありました。また、メイド・イン・ジャパンの安全神話もあり、現地では日本製品を欲しがる声がとても多い。しかし、市場には日本製品がほとんどない。これは需要があるなと感じました。

営業を重ね現地に合ったスタイルを確立

海外事業に関しては全く知識がなかったため、自発的に勉強を開始。その流れでジェットロが開催しているセミナーにも通いました。ベトナムの市場状況など、1年近くは情報収集に費やしましたね。その後、ベトナムにある日系のコンサルタント会社の協力もいただき、現地販売会社へ営業を始めました。ベトナムでは日本と違い、医薬品や健康食品に対しての規制や制度など未整備なところが多く、戸惑うこともありました。しかし、営業を重ねていくうちに現地にあった営業スタイルにたどり着くことができました。現在はOEMの営業スタイルがメインで、既存の商品を売るのではなく、お客様の要望を聞いて成分やパッケージデザインなどを独自にカスタマイズして提案しています。また販売する際は基本的に独占販売契約を結んでいます。相手も売りやすいし、弊社もさまざまなところで販売したりサポートしなくて済むというメリットがある。この点が現地の方に支持を受けているところだと思います。

考える前に現地へ行くことが重要

2017年には駐在員事務所をベトナムのホーチミンに設立しました。営業で使う資料などを用意するにしても、全て日本から持って行かなくてはならず荷物が多く、飛行機なので荷物の量も種類も制限されます。さらに商談中にサンプルが欲しいと言われてもすぐに対応できないケースも出てきました。そのため物置でもいいし、ちょっとした机があればデスクワークもできるなと考え駐在員事務所を設立することにしました。営業面では、ジェットロの「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援を受け、専門家を派遣してもらい一緒に各国へ商談に回っています。専門家の方に一気に通貫で面倒を見てもらえて、しかも無料。非常に助かっています。海外進出は、まず行動してみるのが重要と考えます。調べれば調べるほど、やらない方がいいのかという結論に陥りがちです。でも、現地に行けば感じるものがあるはずで、あれこれ考え過ぎる前に試してみるのも重要ではないでしょうか。

日本での本業である薬品販売よりも進出の障壁が低い、サプリメント販売で事業を開始しました。ゼロからの挑戦であり、しっかりと粘り強く商談をされたのが印象的でした。すぐに結果が出なくても、実際に交渉を続けることでしっかりと成果が出たのだと思います。輸出型の展開でうまくいかないのは成果を焦ってしまうことだったりしますので、ベトナムでは金額あきりの商談が多いですが、面談先から情報を引き出すよう商談や営業を粘り強く行ったことが成功要因の一つではないかと思っています。



取締役 特販部長
佐藤 智寛 氏

専務取締役
増田 善謙 氏

海外の市場調査をすることで日本製品の需要と供給が合っていないことが分かった

海外に出ることで自分たちの価値を再認識。新たな気づきのきっかけとなった

専門家からのポイント

専門家からのポイント

長年の台湾とのビジネスが海外展開拡大の基礎

弊社が海外への輸出に取り組み始めたのはバブルが弾けた直後の1992年です。以来長年にわたり取引先の台湾企業とは友好関係を築いています。もともとは社長の知り合いからの紹介でスタートしたのですが、製品がうまく市場にマッチしたお陰だと考えています。日本の国内市場は人口減少に加え、ドリンク剤市場が減退傾向にあることなどから今後の成長が望めない状況のため、5年ほど前から海外展開拡大に向けて手当たり次第にセミナーや商談会等に参加しています。また各種市場の情報収集にも努めています。会社としての海外販路拡大の方針は明確でしたが、輸出拡大に当たって、国ごとに異なる輸入規制への対応や英文書類の作成などを全て自分一人でこなさなければならぬ苦労がありました。そんな中、ジェットロからの勧めもあり2017年1月に「新輸出大国コンソーシアム」に会員登録し、専門家による支援を受けることになりました。

市場調査や販路開拓はジェットロを最大限活用

市場規模を考えると欧米を抜きに海外展開は考えられないものの、瓶入りドリンクの受容性を考えて東南アジアから開始することになりました。この地域は基本的に親日的で日本製品の人気も高く、多くの引き合いを受けていたことがその理由です。販路拡大に当たり最初にターゲットにしたのはベトナムでした。市場の状況やニーズの把握などをするためジェットロのプリーフィングサービスやマーケット調査サービスを活用しました。2017年夏のホーチミンでの商談会にはジェットロ専門家にも同行してもらいました。また、専門家のネットワークを利用して紹介を受けた現地中堅製薬会社とは貴重な出合いの機会となりました。この取引先候補との商談を重ねることでPBドリンクのサンプル受注につながりました。現在、本格受注に向けて最終ワーク中です。

海外取引先開拓のため直接先方に会い信頼感を得る

2019年度は、ベトナム向けにPBドリンクを本格的に輸出することに加えて、新たにタイへの販路開拓を進めようとしています。タイはドラッグストアやコンビニチェーンなどの流通インフラが拡大していますので、弊社製品にとっても有望市場と考えています。海外に出ることのメリットは、販路の開拓もさることながら、海外向け商品を作ることに伴う社員のモチベーションの向上だと考えています。自分たちの製造したものが、海外のお客さまに愛用されていると思うと、自社製品に対する自信や誇りのようなものを感じます。海外の取引先との関係構築で重要なことは、現地へ直接訪問し先方代表者と直接コミュニケーションを取り、顔を合わせることです。その回数を重ねることで、お互いの信頼感が生まれてきます。現地へ赴き、自分でその土地の匂いを嗅いで、市場のニーズを自分の感覚で捉えることが肝要です。あとは先方からの問い合わせに対するスピーディーな対応力と即断即決する判断力でしょうか。

大和合同製薬は、風邪薬、胃腸薬などの大衆薬のほか、小瓶入り精力剤、健康ドリンクの製造販売に特色を持つ大正年間創業の老舗製薬会社です。海外でも人気のコラーゲン飲料を看板に、同社の強みである小ロットから小回りの利くPB品受託対応力を前面に打ち出す商品紹介の仕方を指導しました。語学堪能な専務取締役の積極的な海外対応も相まって、シンガポール向けPB品製造・輸出の成功を皮切りに、台湾、香港、韓国、フィリピン、UAE、米国、マカオなどに販路を広げることができました。

小川工業株式会社

固有のプレス技術「ファインプレス工法」による自動車・建築向け高精度金属部品の製造・販売を行う。2012年に中国広東省に進出。2018年にはメキシコ・グアナフアト州で工場稼働開始

展開国・地域 2018年 メキシコ

企業情報 所在地: 和歌山県橋本市 従業員数: 290名
設立: 1972年6月 URL: <http://www.ogawa-industry.co.jp/>

事業内容 建築、自動車向け高精度金属部品の製造・販売



- 1 メキシコ工場外観
- 2 従業員との熱い討論、情報の共有
- 3 メキシコ工場を担う従業員の皆様
- 4 工場レイアウト



- 1 見た目も美しい「ぶりめはり寿司」は、解凍し皿に盛りつけるだけでひとつのメニューとして仕上がることも海外で評価されるポイント
- 2 2018年8月、香港「Food Expo 2018」でお披露目された「ぶりめはり寿司」
- 3 HACCP認証を目指し、現在セントラルキッチンの建設を計画中

株式会社 笹一

品質劣化をしない高度な冷凍技術を開発し、冷凍寿司を全国に展開。商社を通じて、香港および米国ロサンゼルスに「ぶりめはり寿司」を輸出。現在、シンガポールへの販路開拓中

展開国・地域 2018年 香港、米国

企業情報 所在地: 和歌山県和歌山市 従業員数: 80名
設立: 1975年10月 URL: <http://www.sasaichi.net/>

事業内容 寿司の製造販売

自動車メーカーの動向を見極め、メキシコへ進出

2012年から進出した中国工場が軌道に乗り始めた2015年ごろから次の事業展開を検討していました。当時既に顧客である自動車メーカーやTier-1メーカーのメキシコ進出ラッシュがあり、部品の現地調達が高速することが十分予測され、メキシコでの工場設立を決定しました。当初は自前の工場を持つ計画でした。しかしトランプ大統領の登場でNAFTA協定見直しが見込まれ、ジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」専門家のアドバイスもあり、リスクヘッジやカーメーカーのモデルチェンジの立ち上げに間に合わせるため、レンタル工場にして工場稼働時期を早めたことで一定量の受注をもらうことができました。メキシコでは労務管理（従業員の定着率が悪い）、特有の税制や会計処理など工場管理や会社経営で苦勞する面も多いのですが、専門家からの的確なアドバイスを受け、必要に応じて関連業者の紹介を受けるなど経営判断のみならず、実務面でも助かることが多かったと思います。

進出成功は顧客ニーズの把握と情報収集が決め手

進出前に現地の市場調査を含め、顧客ニーズを的確に把握することが重要です。そのためにはできるだけ多くの企業を訪問し、多くの人の生の声を聴き、自社で何ができるか十分に検討する必要があります。弊社の場合は、ジェトロの支援によって、日本では取引実績のない顧客からも受注できたことが成功の要因の一つとなっています。さらには、工場設立の手続きや現地の環境規制や労働安全衛生規制についても事前に情報収集に努め、進出後に慌てないように準備しておくことも大事です。このように、事前の現地情報収集や顧客ニーズの把握を徹底的に行うことで、資金や時間といった大事な経営資源のロスを最小化することが海外進出では重要です。また、人材育成の面では、海外産業人材育成協会(AOTS)の研修生受け入れプログラムなども活用しながら、工場稼働前に6名のメキシコ人を将来のリーダー役として日本で6か月間の研修を実施し、工場の立ち上げを日本人と一緒に経験させたことも成功の要因の一つだと思います。

日本の常識は海外の常識にあらず

海外進出をされた企業はほとんど体感していることだと思いますが、「日本の常識は海外(メキシコ)の常識ではない」ということです。メキシコでは教育や貧富の差が想像以上に大きく、治安面の課題や古い労働習慣などが依然として残る国であり、ラテン系特有の時間にルーズで無責任なところが多く見受けられます。特に労務管理面では、従業員が突然欠勤したり、折角教育研修をしても、短期間で転職するケースが多く、人材確保のために常に時間、資金、人材を注入しなければならず、大きな工数負担となっています。日本では想像もつかない経営環境ですが、このような課題を克服して初めて当初の経営目標を達成できると思います。したがって、進出前の情報収集や進出済み企業の声を聴くことは本当に重要な活動だと思います。また、海外工場の立ち上げには想定以上の出費がかさむことがありますので、できるだけ余裕を持った資金計画を組むことをお勧めします。

トランプ大統領のNAFTA大幅見直しによるメキシコ自動車産業のリセッションを考慮し、また、2019年の日系自動車メーカーのフルモデルチェンジに間に合わせるべく、小川工業のメキシコ戦略は自社工場建設からレンタル工場へと方向転換しました。小川社長が示したベクトルを関係者が理解して、工場建設、部品の受注活動、新部品の量産という三重苦を乗り越え、工場稼働、受注部品の量産を順次開始されました。私は、特に不安な気持ちになる関係者の心の支えになることを心掛け、海外出張への同行、顧客との打ち合わせに参加して支援を続けました。



代表取締役社長
小川 潔 氏

代表取締役
堀口 徹 氏

キラリと輝く
中小企業にしかできないことを。
海外でさらに価値を高めた

職人の技が詰まった
加工寿司を世界へ届けたい。

専門家からのポイント



専門家からのポイント



全国流通を叶えたい一心で開発した冷凍寿司

2003年に千葉・幕張で開催された「FOODEX JAPAN 2003」で、初めて和歌山の郷土寿司である「紀州あせ葉寿司」を紹介しました。鯖や鮭などをネタにした一口サイズの寿司をあせ葉で巻いた商品で、常温販売でしたので日持ちが2〜3日と短く、「おいしいけれど冷凍はないの?」と口々に言われ、流通の壁に直面しました。一念発起して、和歌山に帰ってすぐに冷凍寿司の開発を始めました。ところが何度やってもコメが白露化してしまうという問題が出てきました。資金をかけて急速冷凍ができるショックフリーザーを導入したのですが、それでも2割は失敗でした。結局、2トントラック2台分の寿司を無駄にしました。それでも諦めず、10年の歳月をかけて2013年によく自然解凍するだけのおいしく食べられる冷凍寿司を完成させ、全国展開することができました。和歌山県から、優良県産品「プレミアム和歌山」に認定されるとともに海外輸出の提案をされ、ジェトロの支援を受けることになりました。

ジェトロの提案で海外仕様のめはり寿司が誕生

「冷凍寿司を輸出したい」とジェトロに相談したところ、2017年6月から「新輸出大国コンソーシアム」の専門家による個別支援サービスを受けることになりました。派遣された専門家は輸出・進出で多くの経験があり、弊社と似たような事例もたくさん手掛けていました。実体験に基づいた参考になりました。なかでも強く言われたのは、「海外ではスペシャリティとオリジナリティに加えて、アドバンテージがないと通用しない」ということでした。つまり、既存商品を輸出するだけではアドバンテージに欠けるといことで、商品開発に取り組むことになりました。専門家のアドバイスをもとに何度か試作を重ね、半年の期間を経て、和歌山のめはり寿司をアレンジした「ぶりめはり寿司」が完成しました。本来のめはり寿司は、おにぎりを高菜の葉で包んだものですが、「ぶりめはり寿司」は食べやすい一口サイズで、中にブリ、柚子、山椒、ワサビを入れて日本らしさを演出しました。

信頼できる専門家とパートナーの存在が成功の鍵

海外ではシャリにネタをのせるだけで握り寿司になってしまうので、技術のない外国人がやっている寿司屋をよく見かけます。一方、私たちの加工寿司は、魚の塩加減から昆布の締め方、シャリの味付けまで、ひとつひとつ丁寧に丁寧な仕事で施されています。それを理解してもらえるのは、日本食が浸透している国であるとの専門家のアドバイスを、香港と米国を輸出先の候補としました。そして、2018年8月に香港の「Food Expo 2018」で、10月にロサンゼルスでの日本食普及イベントで「ぶりめはり寿司」をお披露目すると、解凍するだけで食べられる手軽さや目新しさが評価され、両国で契約を得ました。私は忙しくてどちらも行けなかったのですが、専門家の方が私の分身のように愛情を持って商品を紹介してくれて、各国で信頼できるパートナーをコーディネートしてくれたことが成功につながりました。今後もジェトロのネットワークを頼りに、ゆくゆくは看板商品の「紀州あせ葉寿司」も輸出したいと思っています。

日本食ブームが続く海外では、今までにない日本食の提案を待っている国がほとんどです。ただし現地の方は、特別な技術が必要な提案は好まれません。そういう意味でも、解凍するだけで提供できる冷凍寿司はこれから期待されるカテゴリーです。当初、「紀州あせ葉寿司」の輸出を希望されていたがコストが高かったこと、堀口社長のアイデア力と技術力がすばしかったことから、海外向け新商品の開発をご提案しました。期待どおり、日本食への関心が高い国ほど反応がよく、一流ホテルやレストランへの販売ルート開拓に成功しています。

株式会社 ササヤマ

自動車や家電のプレス部品向け金型を設計、製作。2000年に米国の会社と業務提携後、提携先の撤退により、2017年に100%出資の現地法人を設立。プレス金型業界唯一の米国進出であり、売上もグループ全体の4分の1を占める

展開国・地域 2000年・2017年 米国

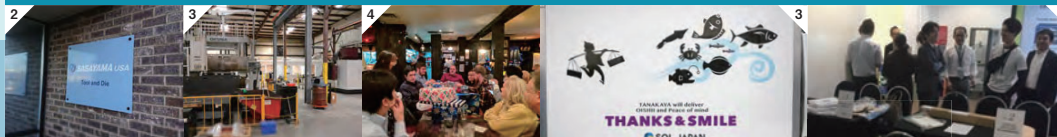
企業情報 所在地: 鳥取県鳥取市 従業員数: 70名
設立: 1972年8月 URL: <http://www.sasayama-company.co.jp/>

事業内容 精密プレス金型設計・製作、プレス部品試作・量産、精密部品機械加工、各種治具製作、大物部品加工、3Dプリント、3Dスキャン、3Dデータ作成サービス



- 1 ワイヤカット放電加工機
- 2 SASAYAMA USA事務所入口
- 3 SASAYAMA USA工場内観
- 4 SASAYAMA USA従業員(クリスマス会)

- 1 田中真一社長と従業員のみなさん。海外に島根のおいしい魚を届けるため、社員一丸となって安全性を重視した商品作りに取り組む
- 2 2018年、シンガポールの商談会に出展した際の様子
- 3 島根の魚をデザインしたロゴ。「田中屋鮮魚店」のロゴだった飛脚も



株式会社 SOL JAPAN

2017年にシンガポールへ「ノドグロ」真空パックを輸出し、現在も継続して輸出中。2018年8月に台北、9月に香港のバイヤーとも契約締結。今後は「ノドグロ」以外の魚も輸出予定

展開国・地域 2018年 シンガポール、台湾、香港

企業情報 所在地: 鳥取県松江市 従業員数: 14名
設立: 1980年4月 URL: <https://sol.co.jp>

事業内容 鮮魚および水産加工品製造・販売、水産冷凍加工品製造・販売、飲食店卸

業務提携から現地法人設立へ

1999年、米国テネシー州にある現地企業に、日系メーカー製冷蔵庫のコンプレッサー用金型を納品しました。その時に先方の社長様から米国と一緒にやらないかという話をいただきました。先方にとっては金型のメンテナンスサポートが必要でしたし、弊社にとっては営業ができるということで前社長が即決しました。2000年2月に日本人技術者1人を同社に転籍させて、業務提携を開始しました。進出当時は家電メーカーからの仕事を請け負う目的で行ったのですが、中国が台頭してきて日系家電メーカーは撤退、製造部門を中国に移管してしまっただけで、2002年からは日系メーカーの自動車部品のみになりました。その後、2015年に現地企業が手を引きたいということで、弊社で現地法人を立ち上げる必要が発生しました。2017年7月末、前述の現地企業との業務提携を解消し、同年8月1日からは、弊社100%出資の現地法人 Sasayama USA Corp. が稼働しました。

ジェット口の専門家から法人設立のノウハウを提供

現地法人の設立に当たって、もともと米国でやっていたので、米国がどういところかはある程度分かっていました。工場の立地も今ある工場の近くという選択肢しかなかったの、あまり迷うことはありませんでした。心配だったのは資金面や今の人材がそのまま新会社に来てくれるのか、人件費の高い米国で事業が成り立つのかということでした。最初に相談したのは一番身近なジェット口です。「新輸出大国コンソーシアム」の専門家の支援を受け、現地アドバイザーのサポートなどもあり、法人設立ノウハウの提供や、弁護士や会計事務所も紹介してもらいました。現在、日本のプレス金型業界で米国に進出しているのは数社しかないの、情報的にも優位になりますし、お客さんである日系の自動車メーカーにとっては、メンテナンス、あるいは営業拠点としての位置付けが大きいと思います。売上でも米国での実績はグループ全体の4分の1を占めています。

良いパートナーを見つけられるかどうか

米国に進出していくに当たり、弊社は最初に住友商事様という大きな会社と組むことができ、10年掛けてノウハウの蓄積や人材育成などができたので運が良かったと思います。なかなか同じようにはいかないとは思いますが、一つは、そういうパートナーを見つけられるかどうか重要と考えます。もう一つは経営者の決断だと思います。弊社の場合は、2000年当時、前社長が米国へ出るといった決断がありました。今までさまざまな会社から米国に出たいのだがという相談を受けますが、結局は最終的に経営者が判断するかどうかになります。大体判断できなくて、相談してきた会社で進出できた会社はありません。また、進出を決めたらきちんとした事業計画を立て、何かあったときに元の計画はどうだったのかと立ち返るのが大事だと思います。米国は日本企業の進出の歴史が長いので、現地の事情を良く知っている日本人が多いのもメリットです。法人設立に関しては、日本よりハードルが低い面もあると思います。



代表取締役社長
笹山 勝 氏

代表取締役
田中 真一 氏

専門家からのポイント

専門家からのポイント

現地不動産事情が加熱していることを察知して、自社工場からレンタル工場建設への方針変更を迷うことなく行う迅速な経営判断が良かったと思います。現地には既に駐在員がいましたから、現地の情報収集、工場建設に関する手続きなどはスムーズに行えました。その分、支援は意識して、日本側の進捗管理を行う責任者に寄り添い一人で問題を抱えることがないように努めました。当時のジェット口鳥取所長は米国駐在の経験があり、米国の福利厚生に詳しくだったので、協力して日本側責任者の細かい問い合わせにも対応できました。

田中社長の商品に対する思いと行動が、先代から続くSOL JAPANの魚への目利きを海外に結び付けた好例です。積極的にジェット口国内商談会に参加し、参加することに準備資料、プレゼンテーション手法を着実に改善したこと、素早いリアクションが、短期間で複数の優良輸出業者と出会い、評価され、アジア複数国への初め約に結び付いたと思います。輸出対象商品を国内商売で同社が得意とする島根の鮮魚および「ノドグロ」に当初絞ったことも、同社およびバイヤーにとり取り組みやすかったと思います。輸出余力はあるため、今後さらなる輸出拡大を期待できます。

地元愛から始まった町の魚屋が海外市場へ挑戦

もともと弊社は、漁師だった私の祖父がトラック1台から始めた魚屋で、1963年に「田中屋鮮魚店」という屋号で店舗を構えました。一時は飲食店も3店舗経営していたのですが、父から私に世代交代をするタイミングで、飲食業から撤退しました。少子高齢化が進み、市場も狭くなっていく中で、地元でマーケットを奪い合うのはナンセンスと感じたからです。そこで、島根の宝物である魚を県外、さらには海外に発信してあげば地域の人の喜びにもつながると考え、「魚を売る」という原点に立ち返り、2017年に鮮魚店一本に絞って再スタートを切りました。県外への販路は順調に開拓できましたが、海外輸出となると何から手を付けていいのか、誰に相談すればいいのかわからず、ひとまずインターネットで情報収集を始めた。そこで初めてジェット口の存在を知り、2017年にジェット口松江を訪れました。

ジェット口の細やかなサポートで契約が成立

正直、ジェット口を訪ねるまでは「町の小さな魚屋のこんな相手してくれるのだろうか?」と半信半疑でした。しかし、実際にジェット口松江を訪ねて相談をすると、「一から一緒にやってみよう」という言葉ももらい、とても心強かったのを覚えています。同時に、「新輸出大国コンソーシアム」の支援サービスを提案され、活用することになりました。その流れで専門家を紹介してもらい、ディスカッションを重ねる中、ジェット口の国内商談会への参加を勧められ、2017年に東京と大阪で開催された商談会に参加しました。国内にいながら複数のバイヤーと一度に商談できることにメリットを感じました。商談会に参加した後も、ジェット口と専門家の方と密に連絡を取り、商談したバイヤーに送るメールの指導から、輸出用の管理シートやスケジュール表の作成まで、手取り足取り指導をしてくれました。そのお陰で、シンガポール、台湾、香港に販路を開拓することができました。

社名を一新して世界に羽ばたく企業を目指す

海外でも通用する企業を志し、2018年8月に社名を「SOL JAPAN」に変更しました。S=島根、O=お魚、L=ラボという風に、「田中屋鮮魚店」の歴史や思いも込められています。現在、輸出している商品は島根を代表する「ノドグロ」をメインにしています。特に浜田産の「ノドグロ」は脂質が25%以上あって味も格別なので、弊社ではこの浜田産にこだわり、三枚に下ろした商品と、一匹丸ごとの商品を真空パックで冷凍出荷しています。どちらも丁寧に下処理し、お刺身で食べられる品質で出荷しているので、解凍して切る、煮る、焼くだけで立派な料理になります。これは飲食店経営の経験から生まれた商品です。簡単においしい調理できて、ゴミも少なく、管理しやすい点を評価していただいています。社員が英語を話せない中、海外輸出の夢が叶ったのはジェット口の支援のお陰です。この先の展開にも希望を感じています。

株式会社 シーライフ

ジェットロ専門家が、複数の地元企業を支援し、連携して同一市場を目指す。行政機関である浜田市もその連携に加わり、単独時よりも効果的な海外展開を目指す

展開国・地域 2018年 香港
2019年 台湾

企業情報 所在地: 島根県浜田市 従業員数: 18名
設立: 2009年5月 URL: <http://sealife-hamada.net/>

事業内容 水産物の干物や缶詰の製造・販売

地元企業からの紹介で海外展開を本格化

島根県浜田市に所在する弊社は、水産物の干物や缶詰を製造・販売しています。浜田市は、20〜30年前からフグのみりん干しの輸出が盛んで、もともと海外展開の機運が地元で根付いていました。しかし、諸外国でフグの輸入規制が強化されるに伴い輸出の機会を失っていたところ、ジェットロから支援を受けている地元企業（森本商会）からの紹介で、2018年7月からジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家による支援を受けました。地元では、複数の企業を同じ専門家に支援してもらっています。ジェットロセミナーや商談会で輸出・貿易の知識・経験を蓄積しつつ、専門家と海外展開に取り組んでいます。

専門家を中心に地元企業、自治体がまとまる

ジェットロ専門家の紹介により、台湾の高級小売店と接点できました。同社は日本に輸出商社を持っており、2018年10月ごろに日本の輸出担当者や現地社長と話をすることで、台湾でフェアを開催する案が浮上してきました。2018年12月には同現地社長が商品理解のため浜田市を訪れ、浜田市長を表敬訪問したことをきっかけに、浜田市もフェアをはじめ海外展開の支援に本格的に取り組み始めました。ジェットロ専門家を中心に企業、浜田市が結束し、フェアの準備を進めていきました。台湾の消費者が健康志向であることを知り、無添加の商品も開発して2019年2月の春節に台湾でフェアを開催しました。現地では専門家の協力を通じて試食販売の場所や商品の陳列方法などの交渉をしたり、店員の商品理解を深めてもらうことなどに努め、一定の販売に成功しました。フェアには専門家、浜田市、ジェットロ松江の職員に同行してもらい、連携の上に成り立っている海外展開であると改めて実感しました。

今後はPR力を強化し、定期的な商流を確保する

今後、同小売店への定期商流確保を目指しています。課題は、現地消費者への商品説明が挙げられます。日本ではなじみのある魚でも、海外ではなじみがなくなかなか手に取ってもらえません。島根県と水産品のつながりを理解いただくことも必要だと感じています。また、台湾は多くの自治体が参入、毎週のようにフェアが開催されているので、どう存在感を発揮するかも課題です。この課題を乗り越えるため、今の海外展開体制は強みと考えています。例えば、現地出張する際はフェアと一緒に参加した他社のパンフレットも持参し、地元の商社のような形で、他社商品も紹介しています。近い将来、地元の商品を並べたカタログができたらより効果的なPRになると考えています。急な引き合いに備え、購買決定権のある人には、商品の存在を広く知らせておくことが重要です。その意味でも、地元企業が協力し合い、取り扱い商品の幅を広く見せておくことは、今後のキーになっています。

シーライフの海外展開の成功は、専門家が支援をしていた他の地元企業との連携の成果でもあり、企業間、そして専門家との信頼関係、加えて浜田市の理解と協力があったからこそ賜物です。これらの成果は、今後地元企業のさらなる成長、拡大を導くことから、ジェットロ松江としても一層の支援を継続していきます。また同社はジェットロのセミナーや商談会も積極的に活用され、輸出の足腰を鍛えています。専門家、浜田市を中心とした地元企業の今後の活躍に期待しています。

1 シーライフ商品「のどぐろ味 味醂干し」
2 3 台湾での特産品フェアの様子



1 中国へ輸出中の商品
2 3 4 「第1回中国国際輸入博覧会」。来訪者や商談で賑わう同社ブース

株式会社 板野酒造本店

明治3(1870)年創業。日本酒、リキュールの製造・販売。自社製造酒類のほか、岡山県産の食料品も取り扱う直売所の運営も行う。2016年からオーストラリアへ販売開始。2019年から中国への輸出がスタート

展開国・地域 2016年 オーストラリア
2019年 中国

企業情報 所在地: 岡山県岡山市 従業員数: 3名
設立: 1952年9月 URL: <http://www.futamo.jp>

事業内容 日本酒を中心とする酒類(清酒・リキュール)の製造・販売。直売所などの運営

日本酒の国内消費は減少傾向、海外進出を検討

日本酒の国内消費量は、人口減少やアルコール飲料の多様化などの影響で、ピーク時から3分の1まで減少しています。そんな中、弊社は直売やインターネット通販での小売りにも力を入れてきたものの、卸の売上減少を補うには、将来的に輸出は必要不可欠だと考えていました。2014年ごろに、岡山県の酒蔵と備前焼作家、雄町米(岡山特産の酒造好適米)の生産者が集結して海外プロモーションを行う組合に加盟。オーストラリアへの販路開拓に取り組み、2年かけてようやくディストリビューターが見つかり、少量かつ間接ではありましたが輸出を開始しました。輸出を検討し始めてからは、ジェットロや銀行、県のセミナーや商談会に参加してきました。その中で一番役に立ったのが、ジェットロの輸出関連セミナーです。当時は貿易の知識がなく、内容を全て理解することはできなかったのですが、実際に海外と取引するようになった今、あの時学んだことが実務に生かれています。

日本酒ブームの中国へ、販路開拓を目指す

組合での活動が一段落し、自社でもっと積極的に輸出に取り組みたいとちょうど考えていたころ、ジェットロから「第1回中国国際輸入博覧会(CIIE)」への出展意向確認のアンケートが届きました。「第1回」という言葉にも魅かれ、ぜひ参加したいと考えました。以前、香港「Food Expo」に出展した時、試飲をさせていただいた方の反応がとても良く、中華圏でも弊社の日本酒の味は受け入れられると実感したからです。その経験もあって、中国へ挑戦したいという気持ちがありました。また、中国は日本酒市場の成長が著しく、今後輸出量の増加が期待できることや、岡山から直行便がアクセスが良いといった理由もあって輸出に決めました。オーストラリアへの輸出は開始できたものの、これまで参加した商談会や展示会では、なかなか商談から成約に結びつかない。どうすれば実績が出せるのか、専門家にアドバイスをもらいたいと思い、ジェットロへ相談しました。

ジェットロの専門家の支援を受け中国への輸出を開始

2018年夏、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家による支援が開始され、まずは市場調査を兼ねてディストリビューターを探しに上海へ行きました。以前、弊社の銘柄の漢字が中華圏では印象が悪いと言われたことがあったのですが、その点についても現地で問題ないと確認することができました。秋には「CIIE」へ出展。専門家がとても熱心な方で、展示会の期間中は弊社ブースにつきっきりで支援してくれました。展示会で出会った企業の中から理想的なディストリビューターが見つかり、上海で商談した2019年2月に、リキュールではありましたが、注文を獲得できました。その後、日本酒の注文もいただきました。弊社は小さい会社で従業員も多くありませんので、国内業務との兼務は大変でしたが、これだけの短期間で成果が出せたのは、きめ細かいフォローしてくれた専門家のお陰です。今年度は、中国最大級のお酒の展示会にディストリビューターと参加予定です。引き続き安定的な輸出の継続に向けて取り組んでいきたいと思っています。

専務取締役

河上 清貴氏

企業・専門家・行政が
結束して海外展開に取り組み
幅広い商品をPR

ジェットロ松江からの
ポイント



輸出に取り組みには
思った以上に時間がかかります。
忍耐が大切だと実感しました

取締役

板野 桂子氏

専門家からのポイント



中国には既に多くの日本酒が輸出されており、特に現地卸業者の選定が最大の課題でした。選定に当たっては、板野酒造本店の商品を販売しようという意欲が大切だとアドバイスさせていただきました。最終的にこれら日本酒を拡大していくという卸業者と取引することができました。オリジナルの日本酒作りを提案するなど、同社の柔軟な対応に卸業者も関心を示しており、卸からもいろいろな提案が来つづきます。今後は引き続き卸業者との関係強化をはかり、日本酒を継続してご注文いただけるよう取り組んでいくことが課題となっております。



株式会社 英田エンジニアリング

フォーミングロール(金型)の生産をはじめ、冷間ロール成形機・造管機などを手掛ける。20年を超える製造実績を生かし、IT技術を駆使したコインパーキングのシステムを開発・製造

展開国・地域 2017年 台湾

企業情報 所在地: 岡山県美作市 従業員数: 135名
設立: 1974年8月 URL: <http://www.aida-eng.co.jp>

事業内容 冷間ロール成形機、造管機、無人駐車場・駐輪場管理システム、パワーボード、印刷機関連機器などの企画設計製造販売



- 1 英田エンジニアリングの製品が導入された台湾のコインパーキングの様子。現地のパートナー企業からの評価は高く、別の駐車場への導入も検討中
- 2 英田エンジニアリングの台湾支社
- 3 台湾生産現場の様子。現地のスタッフに機器の組立について指導している



- 1 高い評価を受けている自社ブランド「健康馬」
- 2 商談会で急速冷凍牡蠣をアピール
- 3 急速冷凍機



株式会社 ケンスイ

高濃度塩水冷凍技術を活用した冷凍牡蠣を生産。2018年に香港、インドネシアへ冷凍牡蠣を初輸出。従来の冷凍と異なり、品質を劣化させることなく、新鮮な牡蠣を現地へ届けている

展開国・地域 2018年 香港、インドネシア、台湾

企業情報 所在地: 広島県廿日市市 従業員数: 4名
設立: 2017年3月 URL: <http://kensui-kengaki.co.jp/index.php>

事業内容 水産物冷凍加工

為替変動のリスクを見据え 海外販売へのチャレンジを説得

弊社は中国に現地法人を持っており、これまでは現地で製造した商品を日本に輸入して販売をするカタチが中心でした。いわゆる輸入となりますが、その価格が為替の変動により、20年ほど前から少しずつ上がり利益を圧迫していましたので、現地で販売も行うことで為替差損のバランスを保てないかと考えました。役員や株主からは心配の声もありましたが「人口が減少していく国内市場だけをターゲットにしては会社の経営が困難になる。屋台骨が揺らぐようなことはしないし、ダメだったら引き上げる。」と説得し、海外販売の検討を開始しました。以前から輸入取引があり、弊社で製造しているフラップ式の個別ロック型コインパーキングがほとんど普及していなかったため、10年以上前から注目していた台湾での販売を決めました。その後、2016年からジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を得て、現地でパートナーとなる会社を見つけ事業をスタートしました。

情勢に翻弄されつつも、迅速な対応で信頼を得る

パートナー企業は、広い駐車場を持っている企業でしたが、個別ロック式コインパーキングは未導入でした。順調に精算機6台とフラップ100台を受注できたのですが、納品直前に台湾総統が選挙で交代となり、税金の徴収が厳格になったことから納品直前のシステムを急ぎ変更する必要が発生したのです。台湾では領収書発行の際、使った人間が会社コードを精算機に入力すると発行されるのですが、選挙後は、領収書の発行と同時にそのデータを税務署へ送信することが義務付けられるようになりました。システム変更は大掛かりなものでしたが、すぐに対応して3カ月程度の遅延で納品しました。この対応の速さでパートナー企業から大きな信頼を得ることができたと感じます。現在他の駐車場についても具体的な商談が進んでいます。ジェットロの専門家には、現地法人設立から会社運営までさまざまな事務業務の代行会社を見つけてもらいました。他にも現地採用の事務員を紹介してくれたり、本当にいろいろな助けをくれて感謝しています。

低コストで低リスク。ジェットロの支援に感謝

2018年には中国・上海への進出も考え、ジェットロに相談しました。市場調査のサービスと取引先の候補企業のリストアップの支援を受けました。しかし、台湾ほどにはスムーズではなく、時間がかかっています。今後、海外に進出を考えている企業は言葉の壁はもちろん、さまざまな課題を抱え一つ一つクリアしていかなければなりません。それらを社長や社員だけで解決しようとする、何度も現地に足を運ぶ必要もあり、時間を多くとられてしまいます。しかし、今回はジェットロに相談をし、専門家を派遣してもらったことで、とてもスムーズに物事を進められました。しかも、この支援については、ほとんど費用が発生していません。最低限のコストでリスクも少なく、加えてさまざまな制度がありますから、それらをうまく活用して、まずはチャレンジすることが大事だと思います。

英田エンジニアリングは上海の製造子会社を経由して製品の販路開拓を試みました。中国の土地管理事情や駐車場習慣の違い、決済システムの違いなどで、その強みを発揮する場所を探ることができず、また展示会視察や駐車場管理関連企業の訪問をしました。今後も継続して自社の強みを発揮できる場所の確保を目指していきます。上海子会社への具体的な活動内容を示し、成果につなげていただきたいと思います。



代表取締役社長
万殿 貴志 氏

代表取締役社長
川崎 健 氏

ジェットロの支援を受け、少ない手間と短い時間で、海外に進出できました

新たな冷凍技術で世界へ海外での冷凍食品の認識を変え地元漁師の誇りと生活を守る

専門家からのポイント



専門家からのポイント



初めての海外輸出への道りは多難

海外向けの輸出を検討したきっかけは、タイで開催されていた機械の展示会出展でした。協力会社が保有していた高濃度塩水冷凍技術の急速冷凍機を海外で販売していることと考えていた時、サンプルとして急速冷凍牡蠣を来場者に提供したのです。すると、試食した来場者からの評判がとても良く「この牡蠣が欲しい」との声が多かったため、早急に急速冷凍牡蠣を輸出する体制づくりに取り組みました。当時、輸出に関してはほとんど手探りの中、地元商工会議所に相談したところ、ジェットロの紹介を受け、2017年9月から「新輸出大国コンソーシアム」専門家のアドバイスを受けながら、引き合いのあったタイの輸入業者とやりとりを始めました。しかしながら、輸入業者がライセンスを持っていない、産地証明書や衛生証明書の取得が思うように進まないなど困難が多く、結局タイへの輸出計画は頓挫してしまいました。

地道な取り組みを続け初輸出へ

輸出販路開拓が思うように進まない中、改めてジェットロの専門家からアドバイスを受けることになり、海外輸出への取り組みを再開しました。専門家から紹介を受けた輸出商社社へサンプルを送り、バイヤーからフィードバックを受けるなど、輸出の体制づくりに進めました。しかし、なかなか成約には至りません。バイヤーに急速冷凍牡蠣を試食してもらったところ、非常に好印象なのですが、いざ見積りを出すと価格が高すぎるというコメントだったのです。東南アジアでは一般的な冷凍牡蠣はおいしくないというイメージが強いらしく、私たちが扱う新しい急速冷凍牡蠣に対しても同じような見方をされてしまう点に難しさがありました。そのような状況にもめげず、地道に私たちの商品に理解してくれる企業を探し続けたところ、ジェットロからの紹介で参加した2017年11月に大阪で開催された「水産物生産・加工事業者と国内商社等との輸出商談会」で、偶然良い引き合いがあったのです。結果として、香港向けに10ケース、インドネシア向けに2ケースの初輸出に結び付けました。

自らの牡蠣で日本産のイメージを変える

弊社が扱っている急速冷凍牡蠣は生きた牡蠣の味をそのまま守っています。一般的に海外向けには、在来の冷凍食品が出回っており、本物の牡蠣の味を知らない消費者が多数です。私はそのような冷凍食品のイメージを変えたいと考えています。いろんな国の牡蠣を食べ歩きましたが、自分の育てる牡蠣が一番でした。そんな弊社の牡蠣を海外の美食家に食べてもらい、日本の冷凍食品はおいしいと思ってもらうこと、そうすれば自然と輸出も増え、売り上げにつながるはずです。また、海外の美食家が認めた牡蠣のブーメン効果で、日本国内でも人気が一層高まると考えています。日本の食文化が変わりつつある現状において食材本来のおいしさを伝えることができるのはわれわれ生産者だと考えています。そして、急速冷凍牡蠣を輸出することは、ひいては地元の漁業者の生活を守ることにもつながります。自分たちが育てているものが海外にも通用する、その事実は漁業者の誇りになり、地元ブランドになると考えています。

ケンスイは人工降雪機のシステムを応用した世界初の「ハイブリッド急速冷凍装置」を開発しました。水揚げの時の味、香り、鮮度を保った牡蠣の養殖をしているからこそできた商品です。しかし、海外への販路開拓を進めるには、競合する類似商品の品質、価格、評価を調べ、対策を立てることが重要です。その上でバイヤーへ競合商品を上回る商品力を説明しながら試食していただきました。これが功を奏し良い評価を得ました。経営者が「世界へ広島の牡蠣を広めたい」という熱い夢を語り、実現していく姿勢はバイヤーから高い評価を得ています。

白井汽船株式会社

2013年からベトナム・ハナム省にてLPG充填販売事業を開始。ジェットロの支援を経て、2016年からはガス器具輸入販売事業、ガス器具設計・施工・コンサルティング事業を新規展開。安全・高品質なガスを現地に届けている

展開国・地域 2017年 ベトナム

企業情報 所在地: 広島県竹原市 従業員数: 61名
設立: 1962年3月 URL: <http://www.shiraiship.com/>
事業内容 液化石油ガスの輸出入・卸売・小売・販売代理店事業/LPGガス関連設備の販売、およびコンサルティング



- 1 現地法人のスタッフとともに
- 2 現地スタッフへの指導の様子
- 3 ベトナム・ハナム省知事との会談



シグマ株式会社

高品質の成形技術を生かした部品製造を主要務に、中国に次ぎ2018年12月よりインド工場も量産開始。自動車部品のシャフトは世界で13%のシェアを誇る。また、セキュリティーやレーザー関連の自社開発商品も手掛ける

展開国・地域 2007年 中国
2018年 インド

企業情報 所在地: 広島県呉市 従業員数: 180名
設立: 1962年8月 URL: www.sigma-k.co.jp/
事業内容 自動車部品の製造 / セキュリティー関連商品の開発・製造・販売 / レーザ式検査装置の開発・製造・販売

海外市場に成長を求めて

弊社は本来、海運業を主としている会社です。しかしながら、内航海運市場が停滞する中、海外経済は急テンポで拡大することが見込まれたことから、新規事業での海外進出を考えるようになりました。そこで、自社船舶で扱っていたLPガスを海外市場で展開できないかと考えました。進出先候補の一つとして考えたのがベトナムでした。親日的な国民性もさることながら、人口が増加し、今後大きな経済発展が見込めることが理由です。進出国を決める際には、ジェットロが実施していた各国セミナーや、貿易統計などを参考にしました。このようにして進出先をある程度絞り込んだところで、ジェットロに海外進出支援を相談することにしたのです。海外で直接販売を行うことに、社内で懐疑的な声も多少はありましたが、ジェットロ専門家のアドバイスを受けながら、2013年にベトナム・ハナム省にてLPガス充填販売事業を担う現地法人を設立することができました。

差別化のポイントは「安全」と「高品質」

しかし、現地法人を設立してから軌道に乗せるまでが苦難の連続でした。2016年からは現地で新規ライセンスを獲得し、ガス器具輸入販売事業を開始したのですが、現地で販路開拓、ローカル企業との競争に難しさを感じていました。現地販路開拓においては、自らの足で1軒ずつ訪問し、営業を行いました。その際、相手先企業が信頼できるかどうかを見極めるのに、「新輸出大国コンソーシアム」専門家の力を借りました。また、ローカル企業との競争においては、専門家のアドバイスを参考に差別化を図りました。現地ローカル企業の中には、輸入ガスに不純物を混ぜて販売するなど、品質が悪いガスを販売している企業もいるようです。そのような中で、お客様の安心感、信頼を重視するべく、販売だけでなくガス設備点検、リスクアセスメント、設備・施工コンサルティングも行い、一気通貫のサービスを提供する方針にしたのです。価格競争を避け、日本ならではの「安全」と「高品質」を武器に着実に売り上げを伸ばすことができました。

現地企業のベストパートナーを目指す

弊社の現地法人は全員ベトナム人のスタッフで構成されています。当初はスタッフが定着せずに大変苦労しました。また、ベトナムでは安全を最重視するという考えがあまりに感じられることも多く、私から現地スタッフへの指導にあたりました。日本から持ち込んだ機器を使用する、安全マニュアルを作成するなど、何度も繰り返し指導にあたることで、われわれの武器である「安全」「高品質」の概念を伝えていく努力をすることに徹しました。これら海外展開を目指す企業の皆様には、不退転の決意で自ら動くことをお勧めいたします。また、ビジネスプランを作成し、常に修正しながら成功するまで続けていくことが大事だと実感しました。これからは、独自開拓していけば道は必ず開けるという信念の下、「安全」「高品質」で快適なサービスを企業に届け、現地企業のベストパートナーになることを目指します。



代表取締役社長 吉田 豊 氏

代表取締役 下中 利孝 氏

「安全」「高品質」を武器に
企業のベストパートナーを目指す

ゼロからでもリスクがあっても
海外に向かうのは、
そこに「未来」があるからです

専門家からのポイント

専門家からのポイント

白井汽船は販売が伸びず苦戦されていました。そこで販売活動を聴取し、計画を立て直すところから始め、地域戦略、ターゲットにする業種、企業、国を明確にして活動することを助言しました。そして潜在顧客リスト作成、計画訪問結果ランク付け(有望/可能性あり/なし)を提案し、2か月に一度のペースで現地を訪問し、社長を含め幹部社員と活動結果をレビューすることでPDCAの重要性を指摘してきました。現地訪問時は原価低減、販管費削減も同時に議論しました。その結果、売上高倍増、経常利益での黒字化が可能な状況に至りました。

成功の要因は3点あると思います。まず第一に、「インド市場は伸びる」との確信をもって主要取引先が未進出であるにもかかわらず戦略投資を決め、インド人材の採用、現地責任者の早期任命など、着々と手を打った「下中社長のリーダーシップ」。第二に、社長の強い思いを具現化した奥田副部長を中心とした「プロジェクトチーム(PT)の実行力」。第三に、販売先の開拓、設備の設置、人材教育などでPTを支援した「社内関連部門の協力」です。主体的に行動しつつ、専門家の助言を素直に受け入れてくれたことも成功の要因だと思います。

工業品

ラボテック株式会社

分析装置の開発、製造、販売や環境分析、測定、調査などを行う。
2018年9月に中国・大連に進出、現地生産も検討中

展開国・地域 2018年 中国

企業情報 所在地: 広島県広島市 従業員数: 80名
設立: 1990年2月 URL: <http://www.labotec.co.jp/>

事業内容 分析装置開発、製造、販売。環境分析、測定、調査など

- 1 四川省環境モニタリングセンターへ、自動COD測定装置を贈呈
- 2 葉波特克(大連)科技有限公司を設立(2018年9月)
- 3 中国事業は中国人社員(右)が中心的役割を果たしている

2 中国四川省・日本広島県環境

3 別領域技術 流合 育志 泉 協心

4

- 1 エムテックスが開発した苜蓿ラーメンと苜蓿冷麺
- 2 特許出願中のこんにやく麺製造機。こんにやくや米粉を使い、小麦に近い食感の麺を製造できる
- 3 米国で開催された展示会「IFT」に出展。取引先事務と

2

3

工業品

エムテックス 有限会社

地元の農水産品を使用した加工品および製造機の開発・販売。こんにやく麺を使ったラーメンや自然薯ふりかけ・チップスなどが主力商品。2016年米国への輸出を皮切りにアジア各国との取引をスタートしている

展開国・地域 2016年 米国
2018年 中国、インドネシア

企業情報 所在地: 山口県柳井市 従業員数: 6名
設立: 2002年9月 URL: <http://www.m-tex.co.jp/>

事業内容 こんにやく製品の開発・販売 / こんにやく加工技術開発・加工機械の製造・販売 / 自然薯加工品の製造・販売

人口世界一の巨大市場で需要を探る

化学的酸素要求量(COD)と生物学的酸素要求量(BOD)を自動測定し、水中の有機物の量で汚れを測定する装置の製造・開発に強みを持つ弊社は、国内では高いシェアを有していました。特にBOD分析は国内随一、環境分析センターに持ち込まれて実施される同分析の約8割は、弊社装置で行われています。しかし国内市場は頭打ち、販売量も停滞する中で、新規市場の開拓が重要な経営課題となりました。ところで伯父でもあった弊社役員が海外市場の重要性を説き、海外市場を何となく意識し始めたのは約15年前までさかのぼります。ただすぐ海外展開に取り組んだ訳ではありませんでした。企業のグローバル化に熱心な湯島広島県知事によって、2012年に広島県環境ビジネス協議会が設立され、これに参加したことを機に、海外ビジネスが動き始めます。中国に市場としての魅力を感じ始めていたころ、広島県と四川省が友好提携を結んでいたこともあり、それまで培った中国ネットワークも活用しながら、中国西南地域での製品販売に取り組み始めました。

中国人社員の採用がビジネスを加速

ほぼ時を同じくして海外経験が豊富な役員が入社、そして募集していた社員枠に偶然中国人が応募、採用に至りました。タイミング良くこうした良縁に恵まれたことで、中国ビジネスが進み始めます。一方、中国でも急速な経済発展に伴い、厳しい環境規制が導入され始めました。この一環として排水基準が厳格化、正確な排水分析に対するニーズが高まっています。こうした中国の市場・動向調査を行う上で、中国人社員がその力を存分に発揮してくれたと思います。加えて、良きパートナーに出会ったことも重要でした。日本の親しい会社の社長を通じて知り合った現パートナーは、人間関係を維持しつつ、ビジネスの基本的な方向性や考え方も共有できる人物であり、長期的に付き合っていけると確信しています。ビジネスを進める上で、信頼関係が基礎であることは言うまでもありません。

ジェットロのサポートで根気強く前進

とは言っても、話がトントン拍子に進んだ訳ではありませんでした。社内の関係部門にもいろいろな意見があり、物事が停滞した時期もありました。こうした中で、2016年7月からジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家に入ってもらい、徹底的な本音の議論を行なったことが成果実現の大きな要因だったと考えています。専門家とはほぼ毎月、定期的に面談しました。議論の度に課題を洗い出し、次の会合までどのような対策を行うか、ステップを踏んで検討していきました。社内では気が付かない、客観的な助言なども受けながら一步一步前に進めたことが良かったと思います。本格的な中国市場参入に先立ち、自動COD測定装置1台を四川省の分析機関に寄贈し、その後の自動BOD測定装置の輸出へとつながりました。ここで性能をアピールしつつ評価が得られれば、将来的には2018年9月に大連で設立した現地法人を中心に、中国各地での販売促進や生産の委託にもつなげていきたいと考えています。

代表取締役社長
吉川 恵 氏

代表取締役
原田 浩治 氏

科学者としての本分に徹し
化学分析・計測・分析装置開発を
通してあらゆる物象を解明し
社会に、地球に貢献したい

小麦の麺に近い、
におわない「こんにやく麺」に
米国から声がかかりました

ジェットロ広島からのポイント

専門家からのポイント

成功の要因は、何となくとも経営者の強い意志と、人を信頼する懐の深さです。温顔で優しい語り口の吉川社長ですが、中国市場開拓に当たっては不退転の意志をうちに秘められていました。部下の言葉を信じ、専門家の提言に耳を傾け、議論百出した後には忍耐強く収れんを図る指導力と包容力。異国の相手を信頼するために納得できるまで面談を重ねる行動力と交渉力。一旦確信を得た後はブレることなく進める決断力と突進力。これらいろいろな場面で発揮され、会社が大きく動きました。本件は経営者の人間力が事業を成功させる実例です。

輸出の経験がなく海外営業担当も不在でしたが、優れた自社開発力による製品の独自性と社長の海外販路開拓に対する強い意志・行動力が新市場の開拓に結びつきました。製品の特性(健康食品の製造)から健康志向が強い国(市場)をターゲットにしましたが、ニーズ先取り型の製品であることから、積極的な現地展示会の出席・有願顧客への商談出張を重ねたことが成果につながった部分かと思えます。オンリーワン製品を持ち能動的な営業活動を行えば、企業規模に関わらず海外市場も開拓できる事例です。

79

80

株式会社 ヨコタコーポレーション

主力事業は自動車関連部品（ヘアリングレース、自動車部品）と各種FA機械（旋削機、自動車部品の組立・検査など）の開発設計製造、「ハードオフ」の店舗運営など、経営の多角化も推進。海外事業はFA機械の受注生産を中心に進めている

展開国・地域 2018年 タイ

所在地: 徳島県吉野川市 従業員数: 225名(内パート69名)
 設立: 1960年4月 URL: <http://www.yokota-inc.com/>
 事業内容: ヘアリングレース自動車部品旋削加工、自動化機械、自動検査機、油圧車載機、NC旋削機、設計製造販売、リユースアパの運営(FC加盟)/ショッピングセンターの運営、新築、リフォームなど住宅関連事業



- 1 タイ現地法人:YOKOTA CORPORATION (THAILAND)CO.,LTD.の社員たち
- 2 現地法人の社屋
- 3 立ち上げ時の研修の様子
- 4 現地で製造しているサーボ単能機(高能率産盤—各種部品加工、ヘアリング旋削加工)



- 1 化粧品に輸出に合わせパッケージを一新。祖谷温泉を持って帰っていただくコンセプトに
- 2 傾斜角42度をケーブルカーで、約170m下り谷底にある温泉へ
- 3 外国人観光客からも大人気。大パノラマの露天風呂からの眺め

祖谷溪温泉観光 株式会社

ケーブルカーで行く源泉掛け流しの露天風呂と日本三大秘境の景観を楽しめる、秘境祖谷溪の一軒宿「和の宿ホテル祖谷温泉」の経営が中心。お土産として販売していた化粧品の海外販売も事業としてスタートした

展開国・地域 2018年 香港・マカオ

所在地: 徳島県三好市 従業員数: 40名
 設立: 1972年10月 URL: <https://www.iyaonsen.co.jp/>
 事業内容: 和の宿ホテル祖谷温泉の営業、化粧品の製造・販売、お土産の卸売業、コンサルティング業務

最初に決めた事業目的からブレないことが大事

4年半ほど前に中長期経営計画(YCビジョン)を策定した時から海外展開は模索していました。お客様の現地調達化の進展や人口減少に伴う労働力不足という大きな課題があり、東南アジア進出を狙っていましたが、具体的な国や対象事業の検討はこれからでした。地元のジェットロ徳島に相談したところ「新輸出大国コンソーシアム」を紹介されました。2016年9月の採択後はまずSWOT分析を通じて候補事業を比較検討し、それに合わせて進出国を整理しました。例えば「ヘアリングの旋削加工」と「機械の設計製造」では進出先も考慮すべき課題も異なるため、間違えると取り返しがつきません。その後はタイに絞って事業目的やロードマップを決めました。そこからブレずにPDCAを回し続けたことが今の成果につながっています。専門家の現地人脈や知識の活用はもちろん、ジェットロ・バンコク事務所にあるビジネスサポートセンターも足掛かりに、スピード感を持って現地調査を実施しました。2年足らずで法人設立から工場稼働まで到達できたのは、ジェットロの支援メニューを総合的に利用できたことが大きいと思います。

商談ではローカルの雰囲気をつかむことも忘れずに

タイ投資委員会(BOI)のビジネスマッチングも活用しました。彼らは面談を多数セットしてくれましたが、印象としては玉石混合でした。限られた期間内に場数をこなすことでタイの企業の雰囲気をつかむ良い訓練になったものの、自社にとって商談一つ一つの意義を明確にし、タイ側に物事を願う際は具体的に伝えることが重要だとあらためて認識しました。ローカル企業の雰囲気をつかむという意味では数を重ねることが大切です。試験生産は結果的に現地の日系に依頼しましたが、ものづくりにおいては安全管理対策など、妥協してはいけない課題がありますので、一緒に課題解決できる企業に出会えるまで続けることが重要です。ちなみに大阪のBOIは領事も兼ねており、ビザの手続きなどは安心していましたが、思いのほか追加提出書類が発生してしまい、意欲で徳島に戻って対応したこともあります。日本にいながらタイの行政手続きの感覚を知る良い機会になりましたね。

「ひとつづくり」の第一歩はプロにお願いした方が良い

タイには熱意のある若い人材が多いものの、日系の大手製造業等の競合も多いため、中堅・中小企業には優秀な人材の確保は難しいと考えがちです。弊社は9名のタイ人を雇用していますが、みんな定着しています。タイの若者は学ぶ意欲が旺盛なので我々も期待に応えなければいけません。工場内だけでなく、一緒に展示会に行ったり知識を深めてもらい、徳島に呼んで研修も受けてもらいます。また、時には息抜きにみんなで鍋パーティーをするなど、働く環境に対する工夫を絶やさないようにしています。専門家には、人材紹介会社との折衝、面接マニュアル、人材育成プラン作成など、多岐にわたる支援をしてもらいました。とりわけ、タイ人社員の教育については、日本人社員との仕事の進め方の講義を提案してもらい、細かく指導を受けました。現在は中途採用者を中心に業務を回していますが、今後は専門家の方法論も参考しつつ、新卒採用・育成も検討していきます。



専務取締役
(株)YOKOTA CORPORATION
(THAILAND)CO.,LTD.社長
横田 勝己 氏

営業企画室 室長
藤川 敏彦 氏

ジェットロ徳島からのポイント



専門家からのポイント



ヨコタコーポレーションの成功のポイントは、本プロジェクトにおいてもPDCAサイクルを回すことを徹底したことだと思います。当初はさまざまな可能性やリスクが考えられたのですが、専門家との面談を通して課題が整理されていきました。同社も言ったことをきちんと守り、やり抜く会社であったので、2年という短期間で現地生産まで達成することができました。また同社は本当に人材を大事にする会社で、現地においても従業員とともに会社を成長させようとするさまざまな取り組みが行われており、その姿勢がタイ人スタッフの心をガッチリとつかんでいるように思います。

日本三大秘境の温泉ブランドで基礎化粧品を販売し、アジアを中心としたお客様に好評を得ています。特に香港からのお客様が一番多く、レンタカーで温泉に直接来られます。帰国後にお客様が香港で商品を購入できる体制を作りたいというのが依頼でした。面談後、香港で日本の化粧品を中心に販売しているバイヤーに可能性を聞いてみると大変興味を示しました。翌正月には温泉への直接訪問を受け、とんとん拍子に話が進み、輸入者=小売店のメリットを生かして昨年の暮から香港市場で同化粧品の販売を店頭とネットで開始することができました。



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カ国に輸出版売しており、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、マニラ、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評判のサムソン製のボイラ

- 1 欧州展示会 (IFAT) 2014でのプレゼンテーション
- 2 Aquatech Amsterdam 2015のブース
- 3 エアレーター「空海」



株式会社 ソルエース

排水処理装置を世界各国に販売。展示・商談会での出会いを大切に、社長自ら現場に赴いてのトップセールスを実施。ジェットロ専門家とともに、外国企業との多くの高談を経験したことで商談力をつけ、韓国での大型受注を獲得

展開国・地域 2014年 カナダ、チリ、モンゴル 2018年 オーストラリア
2016年 マレーシア 2019年 韓国
2017年 米国、タイ

企業情報 所在地: 香川県高松市 従業員数: 11名
設立: 1966年10月 URL: <http://www.solace.co.jp/>

事業内容 排水処理装置製造販売

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態でもあり国内投資も活発ですが、その先は不透明です。また、お客様の工場で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、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無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を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中心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

代表取締役
増田 洋泰 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

外国企業との商談は時間が掛かる、短期的成果を求めず、継続することが大事

専門家からのポイント



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合状況の中、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。

ソルエースが「性能・品質は高いが価格も高い」という日本の機械製品が持つ難点を克服して、輸出ビジネスに成功した要因は、増田社長の人柄とネットワークの良さと世界中に多くの友人を作り、海外代理店ネットワークを構築できたことです。ジェットロがジャパンパビリオンを設けた展示会に積極的に参加されたことも成功の要因の一つだと思います。専門家からは、製品販売価格の説明には、同社製品「空海」のライフサイクルコストで競合品と比較すれば、同社製品の方が圧倒的に有利との点を積極的にPRするよう助言させていただきました。



株式会社 愛研化工機

排水処理システムの販売、設計および製造、施工ならびに保守管理まで一貫したサービスを提供。維持管理が容易で設置スペースが小さく、消費電力を大幅削減できる排水処理装置をジェットロの支援で中国へ

展開国・地域
2014年 ベトナム
2015年 インドネシア
2017年 中国

企業情報
所在地: 愛媛県松山市 従業員数: 12名
設立: 1983年6月 URL: <http://www.aiken-h2o.com/>

事業内容
各種水処理装置の販売、設計、施工、管理運営



- 1 養豚場向け排水処理装置
- 2 北京での展示会のブース
- 3 中国のパートナー企業とともに
- 4 日中第三国市場協力フォーラム



- 1 ハワイの「ドンキホーテ」と「マルカイホールセール」にて生徒たち自ら「ぶりだいこん缶詰」を販売。あっという間に売り切れるほど大好評
- 2 ハワイでの販売会の様子。生徒たちの自信にもつながる貴重な体験
- 3 「鯛めしの素缶詰」や「宇和島サーモン缶詰」を今後販売するための「ドンキホーテ」との商談



愛媛県立宇和島 水産高等学校

文科省「2018年度スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール」に指定され水産缶詰輸出を目指す。2018年ハワイの「ドンキホーテ」と日系スーパーマーケット「マルカイホールセール」で「ぶりだいこん缶詰」を販売。日本の高等学校初の米国への缶詰輸出を果たす

展開国・地域 2018年 米国

企業情報
所在地: 愛媛県宇和島市 創立: 1945年4月
URL: <https://new-uwajimasuisan-h.esnet.ed.jp/>

事業内容
缶詰・びん詰レトルト食品製造

省エネルギーと「創エネルギー」で世界に貢献したい

環境問題の改善や地域に貢献したいという思いで、工場の排水処理設備を手掛てきました。瀬戸内海は閉鎖性水域のため、世界的に厳しい排水規制があり、それをクリアするための排水からエネルギー回収や、排水の再利用を行う技術を有し、国内の大手食品メーカーを中心に排水処理プラントに導入実績があります。国内市場が縮小する中、新興国には高濃度排水処理のニーズがあり、市場規模も大きく、エネルギーコストが高い国々もたくさんあります。省エネだけではなく、「創エネルギー」も可能な弊社の省エネ・創エネ型排水処理で環境保護とコストダウン（電気代の削減など）の両輪で世界に貢献できるのではないかと思います。駐日ベトナム大使から投資のオファーがあり、2014年にベトナムに事務所を設立したことが海外展開する契機になり、翌年ベトナム事業で新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）のFS事業に採択されました。

工夫して低コスト、高品質を実現

2016年にジェットロから現地の提携先候補企業を紹介され、中国事業に取り組むようになりました。中国四川省では、養豚場の排水汚染が深刻で、今後排水規制が強化されることもあり、浄化装置に需要があることが分かりました。専門家には事業計画の立て方、輸出入手続きや、商談サポートのみならず、目には見えないノウハウである海外ビジネスのコミュニケーション方法を学べたことが非常に有意義でした。2017年に技術ライセンス契約を締結し、注文を受注、翌年に養豚場排水処理装置の運転確認と納品を行いました。中国ビジネスはコストにシビアでしたが、品質で妥協しなかったのが、日本メーカーの現地法人から、現地生産の日本製品を仕入れることや、施工の大部分を中国のパートナー企業に任せることで、低コスト、高品質を実現しました。また、中国でビジネスをするにはスピード感が非常に大事だということも肌で感じました。

公的機関をフル活用して海外展開を成功

中国のパートナー企業が現地でのPR、プラント建設、運営、メンテナンスを行うライセンス契約方式を採用し、人材は大手企業を退職したシニアを活用して海外事業は少数精鋭で回すようにしています。北京の展示会に出展した1か月後に中国企業に商標を無断出願されるトラブルに見舞われましたが、工業所有権情報・研修館（INPIT）の支援を活用し対策を講じました。知財は海外展開する上で避けて通れないテーマです。インドネシアでは、2015年に現地企業とライセンス契約を結び、ホテルの排水を再利用する設備を納品し、2017年にパームオイルの排水処理装置が国際協力機構（JICA）事業にも採択されました。海外展開する際に環境省、愛媛県、地球環境センター（GEC）などの支援も活用しました。公的機関の支援実績は、海外でビジネスする上で信用獲得につながりました。今後もアジアや中国を中心に海外展開に取り組んでいきたいです。

愛研化工機が、大企業を含む多くの競合先が存在する水処理分野で輸出ビジネスに成功した要因としては、海外から排水処理の引き合いがあれば必ず現地へ赴き現場調査を行い、現地ニーズに合った提案を行うという、技術統括の岩田社長と営業統括の岩田専務のコラボレーションとネットワークの良さが挙げられます。もちろんジェットロなどが企業に提供している各種支援を、積極的に活用されたことも成功要因の一つだと思います。専門家からは海外との交渉では細部に拘らず、契約上重要な骨格部分に的を絞って交渉するよう助言させていただきました。



専務取締役
岩田 佳大氏

水産食品科教師
田中 雄大氏

海外ビジネスのノウハウに
パートナーの目に見えない
助けられた

生徒が開発した缶詰が
ハワイのスーパーで完売！
歩みは始まったばかりです

専門家からのポイント



専門家からのポイント



ジェットロの企業向けセミナーで輸出の必要性を実感

本校は2018年度に文部科学省「スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール」に指定されました。その研究構想の中に地域水産資源を活用した6次産業化商品を海外市場へ出すというテーマがあります。十数年前に開発した「ぶりだいこん缶詰」をハワイで販売することを目標と設定しましたが、輸出に関する知識は全くありませんでした。本校が海外に目を向けるようになったきっかけは私が参加したジェットロのセミナーです。「日本では人口減少や高齢化により、食品の需要が下がる見込みだが、海外では人口が増加し食品の需要が高まるのが予測される。食品業界で生き残るためには輸出を視野に入れる必要がある」という内容でした。本校の卒業生は食品関係企業への就職が多いので、そういう視野の広さを持った生徒を育てたいという思いから、宇和島で開かれたセミナーに参加しましたが、教師が企業向けセミナーに参加するのは非常に珍しいことだと言われました。

米国輸出に伴う法規制を学んだことは生徒のプラスに

ジェットロ愛媛の所長に「新輸出大国コンソーシアム」の支援を紹介してもらい学校として採択されました。派遣された専門家の方は食品全般の専門家で、八戸から何度も宇和島に来てもらい、助言を受けるうちに徐々に知識と自信を深めていきました。米国への水産加工品輸出にはいくつかのハードルがあります。まずお話を伺ったのは大日本水産会と日本缶詰びん詰レトルト食品協会です。輸出に不可欠な21CFR Part 123（水産食品HACCP規則）については大日本水産会のHACCP取得でクリアしました。また21CFR Part 113（低酸性の缶詰の規則）などについては日本缶詰びん詰レトルト食品協会の協力を得ました。缶詰が適切に加熱殺菌されたか確認する方法などは日本とは異なり、最初は大変だと思いましたが、実際に進めると米国の規則は理にかなっていることが判ってきました。将来食品管理に従事する可能性のある生徒たちにとって、対米輸出の規則を知ることが複数の食品事故防止手段の知識を得たことになり、実り多い研究となりました。

生徒が感じた「もったいない」から生まれた商品を海外へ

2018年11月、ハワイの「ドンキホーテ」と日系スーパーマーケット「マルカイホールセール」で「ぶりだいこん缶詰」が販売されました。現地の方の評判は大変良く1日であっという間に売り切れてしまいました。「ドンキホーテ」の方から常に置かせてくれと言われております。しかし生産量には限りがありますので、本校の缶詰を楽しみにしてくださっている当地の方に売る分がなくなってしまいます。2019年11月の「愛媛フェア in ハワイ」で生徒が直接販売をする際にはまとまった量を出したいと思い頑張る中で、2019年2月に次に売る予定の「鯛めしの素缶詰」の商談のため現地に行きました。当地には宇和島サーモンというみかんを餌に混ぜた鮭があるのですが、加工をする際に中骨に実が多く残ります。その様子を見てもったいないと感じた生徒が開発した「宇和島サーモン中骨缶詰」も現地の「ドンキホーテ」の方に試食していただいたところ大変好評でしたので、こちらも販売の準備を進めているところです。

宇和島水産高校は米国向け輸出として「ぶりだいこん缶詰」を製造しスポット輸出しています。公立高校のため一般の株式会社としての位置付けとは違いますが、生徒にHACCPについての教育訓練を行い、実際に米国（ハワイ）に販売しに行くという活動をしております。米国に水産加工品を輸出するにはFDA水産HACCP規則に準じて製造したものを輸出しなければなりません。同校にはFDA規則をベースとした水産HACCPの導入と一般衛生管理の現場改善の助言を行い、現在は米国規則に則り製造を行い、毎年ハワイのイベントに向けてスポットでの輸出版売を行っています。

株式会社あさの

国内トップのシェアを誇る、生菓の生産・加工メーカー。さらなる販売増を目指し、海外へと販路を拡大。2018年には米国の日系企業から加工商品のオーダーが入り海外との本格的な取引がスタートした

展開国・地域 2018年 米国

企業情報	所在地: 高知県香美市	従業員数: 230名
	設立: 1945年4月	URL: https://shouga.jp/
事業内容	青果用生菓、冷凍食品、加工食品の生産・販売 / 自社オリジナル製品の生産・販売	



- 1 米国企業との商談風景
- 2 市場調査中。現地企業の商品を見学
- 3 現地の日系スーパーでは、生姜甘酒・ユズ湯が販売されている



- 1 現地法人前にて、ミャンマー人スタッフたち
- 2 ミャンマーでの工事作業風景
- 3 高知市の本社オフィス

アーキテック株式会社

ミャンマーにおいて、建造物の防水加工などの専門工事を行う。2017年に現地法人、2018年には内資会社をそれぞれヤンゴンに設立。現地では工場やホテルの建造の現場にて、複数の案件を受注している

展開国・地域 2018年 ミャンマー

企業情報	所在地: 高知県高知市	従業員数: 22名
	設立: 2005年10月	URL: https://www.architec-k.com
事業内容	建造物の外壁の防水塗装・内装工事	

事業拡大のために海外進出を検討

弊社は生姜の生産・加工業を行っているメーカーです。国内のさまざまな食品メーカーと取引しているものの、さらなる売り上げの増加は難しいと感じていました。そんな中、営業部門から事業拡大のために海外へ進出しようという意見があり、行ってみないと分からないから、とりあえず海外へ行ってみようということになりました。高知県内で行われていた海外向けの商談会をきっかけに、2012年ごろから少額かつ間接貿易ではありますが、海外との取引がありました。このころは、付き合いのあるコンサルタントから大手食品会社で調味料などの海外販路を拡大された実績を持たれている方を顧問として紹介していただき、月に1、2回の定例会を行いサポートしてもらっていました。その後、ジェトロを紹介され、その定例会にジェトロも参加するようになりました。「新輸出大国コンソーシアム」以外にも、ジェトロには海外の市場調査やデータ提供などで非常に助けてもらっています。

ジェトロとの市場調査の結果、米国進出を決定

市場調査をしていく中で人口が増えているのはもちろん、弊社はBtoBのビジネスモデルのため、日本での取引実績がある日系の食品メーカーが多い米国へ進出するのがいいのではないかと結論に達しました。また、生姜輸出に関するジェトロの資料を見たところ、米国への生姜の輸出量が非常に多かった。米国での栽培面積や生産量を調べてみると、輸入に頼らざるを得ない状況だというのが見取れました。この状況なら、自分たちも提案できるチャンスがあるのではないかと考えたことも大きかったです。そして、2018年11月からカリフォルニア向けに、国内取引先の現地法人を通じて輸出が始まりました。輸出開始時は輸送する際のコンテナ選びに苦労しました。生姜は荷物としては小さくロットも少量から始めるため自分たちの商材だけではコンテナをいっぱいにするのができず、コンテナと一緒に利用してくれるパートナーが必要となり、この、パートナー探しは大変でした。

販売拠点だけでなく生産拠点としてアジアへ進出

次の一歩としてタイへの進出を視野に入れています。弊社はシンガポールや香港などにも商品の一部を販売しているのですが、タイには日系の食品メーカーが多く進出しており、こういったメーカー向けに販売ルートの構築を考えています。また、長年付き合いのあるメーカーがタイにあり、その都合会社の設立を検討しています。アジア地域への進出の目的は米国とは異なり、販売拠点としてだけでなく市場性や人件費などの観点から生産拠点としての展開も考えています。海外進出に関しては、自分たちで仮説を立ててみて市場調査だけでもやってみることが大切です。経費を含め大きな初期投資がかかってしまうので、現地への市場調査や商談には意志決定される方も同行されるといっていいのではないのでしょうか？なにより、ジェトロは仮説を立てる段階からサポートしてもらえるので、これを使わない手はないですよ。



代表取締役社長
浅野 平二郎 氏

代表取締役
鎌倉 正典 氏

現地での市場調査や商談には意志決定される方が同行すると物事がスピーディーに動きます

高知からミャンマーへ進出。専門家は始まったばかりです。専門家は技能実習生と手を組み、

専門家からのポイント



専門家からのポイント



支援の初期は浅野社長も輸出対象の米国の市場を勉強中でしたが、パートナーの知り合いを通じ米国の代表的スーパーの製品(生姜加工品)のフェース写真やサンプルを取り寄せ、またジェトロで得られるすべての資料を全員で読みこみなど、まず日本でできる限りの情報を得てから現地入りしました。現地では取引先である日系製造業の米国工場や米国の生姜加工業、飲料メーカー(KOMBUCHA)に的を絞って20社と商談しました。現在は日本からの冷凍混載便ルートを開拓でき、受注を得ることができました。

支援開始当初、アーキテックは既に合併会社設立を終え本格的な営業を開始するところでした。一緒に訪問計画を立て、日系ゼネコンを精力的に回り、PR活動や責任者から直接生の声を聞いて歩きました。その結果、日系工団地での受注が実現し、さらに、今後の大型受注への期待が高まっています。同社の海外進出成功の鍵は現地技術者の雇用と工事用材料の入手にあります。社長の行動力で既に実施部隊がスタンバイし、日系、欧州、アジア系工事材料代理店とのネットワークを築いています。

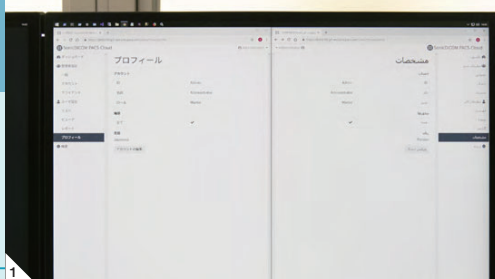


株式会社 ジウン

Web上で閲覧できる画期的な医療画像管理・閲覧システムを開発。
「SonicDICOM® PACS」として海外で先にリリースし、世界200カ国・地域
に60万人以上のユーザーを獲得している。国内では2018年に販売を開始

展開国・地域 イタリヤ、ナイジェリア、香港、インドネシア、米国、韓国、ブラジルなど

所在地: 福岡県福岡市 従業員数: 7名
設立: 2000年7月 URL: <https://www.jiun.co.jp/>
事業内容 医療画像管理システムPACSの開発・販売・クラウドサービスの提供



- 1 アラビア語圏では文章は右から左に読み、パソコンのタブやクロスボタンは一般的なパソコンとは全て反対。インターフェースを変更している
- 2 ジウンには開発担当者が5名在籍する
- 3 海外向け「SonicDICOM® PACS」のダウンロード画面。クラウド化されたバージョンは2019年3月にリリースされた



- 1 香港へ輸出された主力商品のヘアカラーワックス。5色を混ぜ合わせることで、どんな色でも実現する
- 2 2018年12月に香港で開催されたヘアメイクコンテストにゲストとして呼ばれ、10分間で3名のモデルの髪色を変えるエキシビジョンステージを披露
- 3 ヘアメイクコンテストでは主催者から感謝記念品を受け取り、インタビューにも応えた



株式会社 EMAJINY

2017年10月にバルセロナで開催された日本のポップカルチャーイベントに参加。
海外市場を調査し、海外へ進出する計画を本格的にスタート。2018年8月、香港
の芸能事務所のネットワークを通じてプロモーションを実施し、輸出・販売を開始

展開国・地域 2018年 香港

所在地: 福岡県北九州市 従業員数: 1名
設立: 2016年1月 URL: <http://emajiny.cool/>
事業内容 カラーワックス・カラーシャンプーなど整髪料の開発・製造(OEM委託)・販売/
カラーワックスの輸出・販売

事業存続のため海外進出を決意

何年もかけて開発し、ようやく従来の医療画像管理・閲覧システム「DICOMサーバー&DICOMビューア」を上回るプログラムを完成させて、いざ、販売に踏み切ろうとした矢先、想像もなかったことが起きました。国内での薬事法が大幅に改正され、私たちのシステムは国内での販路が断たれたのです。一般的に医療用のサーバー&ビューアは、病院で使用される様々なメーカーのCTやレントゲンの画像を一括で管理し、閲覧できるシステムとなっています。専門のスタッフがないとインストールするのが難しく、さらに利用者それぞれのパソコンでセッティングしなければなりません。一方で、私たちが新たに開発した「PACS」はサーバーにインストールすれば、サーバーと同期したすべてのパソコンやタブレットで閲覧できます。画期的でシステム設定の費用削減にも貢献できる。私たちの期待を背負った商品だったのです。そこへ突然の法改正。今後4年間は販売できないという現実が重くのしかかりました。

海外へと舵を切り60万人ものユーザーを獲得

販売に必要な薬事認証を取得するには、いくつかのハードルがありました。事業に最も影響すると考えたのは、空白の期間が生まれることです。薬事関連の業態許可取得までに3年、さらに認証を得るのに1年かかります。事業を存続させるには海外で販売するしかありません。しかし、各国に赴いて交渉するにはコストがかかりすぎるし、何より、英語が堪能な社員がいません。どうしたら現地に行かず、英語を話さずにシステムを販売することができるのか。考え抜いた末、利用者それぞれがWeb上からシステムをダウンロードし、クリックでセットアップできるプログラムに変更しました。また、問い合わせ手段をメールに限定し、届いた質問には翻訳スタッフだけが対応することにしました。できないことは諦め、できることをする。この大胆な決断が功を奏し、海外向け「SonicDICOM® PACS」は世界中で約200カ国・地域でダウンロードされ、60万人を超えるユーザーを獲得するに至りました。

AIを活用したシステムで世界の医療格差をなくす

海外からスタートしたシステム「SonicDICOM® PACS」は、2017年からマルチ言語化に踏み切り、現在は11カ国語に翻訳することができます。そして2018年により、国内での医療機器ソフトウェア認証を取得しました。海外への挑戦の過程で、ジェトロからの助言は大きな力だったと感じています。海外の情報収集や提供、市場展開へのアドバイスはとても参考になりました。さらに、海外進出企業をまとめたWebサイトで紹介してもらい、それを見たメキシコ人から連絡がありました。その後、彼はわざわざメキシコから来日してくれ、直接商談することができました。このような縁が生まれたのもジェトロのお陰です。今後は、利用地域に合わせたシステムへのバージョンアップとクラウド化、そして地元の九州大学と提携したAIを活用するシステムの開発を進めています。いずれ世界中の医療データを一元管理できるようになり、地域の医療格差がなくなる。そんな未来が近づいていると考えています。

ジウンの神田社長の先を見る目と確かなGlobal戦略眼、そして限られた経営資源を逆手に取ってそれを生かした最適な越境コマースビジネススキームの立案・効率的実行、加えて同社長の高い志と飽くなき挑戦と創造の思いが全世界に市場を広げる成果となって現れたものと思います。専門家ならびにジェトロ福岡のコンシェルジュは同社のお話をまずじっくり伺った上で同社の海外展開Pictureに基づく展開後のあるべき姿と方向性を中心として意見交換・助言・励ましなどを継続しました。



取締役
板崎 圭 氏

代表取締役
服部 茂幸 氏

法改正で国内販売が不可能に
事業存続のための決断は、
「現地に行かない海外進出」でした

幼い頃から憧れだった海外。
現地でのネットワークが
徐々に広がっています

専門家からのポイント



専門家からのポイント



同じ境遇の人を救うため商品開発を始める

おしゃれを兼ねた白髪染めのために定期的に美容室でヘアカラーを楽しんでいたところ、悲劇は突然起きました。塗料に使用されている薬品にアレルギー反応を起こし、全身に発疹が出たのです。医師からはもう髪を染めることはできないと言われました。調べたところ、私と同じような症例は毎年250ほど報告があるそうです。さっと報告がないものを含めると、毎年1,000人ほどは、髪を染めたくても染められずにおしゃれを楽しめないのではないのでしょうか。そこで、自分や同じような境遇の人たちを救うために、この会社を設立し、安全なヘアカラーワックスの開発・販売を始めました。理容組合と連携して、ヘアカラーワックスを使ったコンテストの開催や、キッズダンサーへの積極的な販促など国内では一定の需要がありました。そこで、設立時から見据えていた海外進出を決めて、さっそく動き出したのです。

海外での勝機をつかみ課題も明確に

2017年10月、バルセロナに住む知人から連絡がありました。現地で開催される日本カルチャーのフェスティバルで、参加者にサンプルを配たらどうかとの助言を受けました。そこで、日本の漫画をモチーフにコスプレをする外国人にワックスを体験してもらうことにしました。結果は「髪色をキャラクターに近づけられる」と大好評で、海外での市場を実感できました。同時に、欧州の人々の髪質、日本人とは違った色の見え方など、課題も出てきました。海外への販促やPRなど、知らないことが多かったためジェトロに相談しました。ジェトロの専門家による「海外展開戦略策定支援」を利用し、専門家から海外展開を進める上での留意点を細かく教えてもらいました。次は日本人と髪質が近いアジアに目を向けました。2018年夏、香港の知人のネットワークで知り合った芸能事務所が興味を示し、輸出に至りました。香港に出向き、芸能関係者に向けて使用している姿を見せると驚いていたのが印象的でした。

現地のネットワークを活用しさらに新しいことを

海外進出へのメリットは「海外で受け入れられた商品」として価値が上がることで、また、カラーワックスは今注目され始めているので、国内での市場に他社からの参入があった場合、海外に販路を持つことはリスクヘッジにもなります。ジェトロは中国で商標を取るために香港の弁護士を紹介してくれました。そこから福岡県庁の香港事務所の方や現地のビジネスマン、化粧品情報サイトの運営者、現地で日本のファッション誌のライセンスを持つ担当者など、いろんなネットワークが広がり、日本では絶対に会えない人とのつながりができました。その巡り合わせはジェトロが生み出してくれたものです。現地で出会った人と共同で、新しい事業や商品など何か新しく面白いことを発信しようと考えています。チャンスを求めて海外に来たら、いつの間にか新しい事業が始まろうとしている。さらにいろんな国にコミュニティを作りたいと考えています。

服部代表取締役自ら海外(中国・香港など)へ足を運び、現地の状況を把握するとともに、既存の海外向け社からも提案を受けました。全体的な日本製品の中華圏でのマーケティング事情や、商社からの提案の判断基準をお持ちでなかったため、それらの部分について具体的な事例を含めアドバイスをしました。例えば越境ECマーケットの進出方法、SNSなどの販促手法、CFDA許認可取得によるマーケティングメリット、日本国内で行われるインバウンド向け展示会などです。実際にもインバウンド向け展示会にチャレンジされ手応えを感じていただきました。



窓乃梅酒造株式会社

日本酒、焼酎、リキュールなどの製造販売を行う。創業は1688年で300年以上の歴史を持つ佐賀県最古の酒蔵。近年はアジア、北米、欧州へ輸出を行っており、国内外で親しまれている

展開国・地域
2013年 米国
2014年 中国
2017年 カナダ
2018年 香港
2019年 フランス

企業情報
所在地: 佐賀県佐賀市 従業員数: 14名
設立: 1918年11月 URL: <http://www.madonoume.co.jp>

事業内容
日本酒、焼酎、リキュールなどの製造販売



- 1 フランス酒類見本市「サロンデュサケ」に佐賀県より11歳が出展
- 2 フランスよりレストランシェフ、インポーターを招へい、商談
- 3 米国企業と商品開発したKASE SHOCHU
- 4 米国酒類販売企業社長のロバート氏



- 1 EUへ輸出している粉砕機。日本よりも安全規制が厳しく、海外のニーズに応えて開発したため、国内に流通する製品とは形が異なる
- 2 2013年12月にフランスで開催された環境見本市「ポリュテック・オリゾン」の様子。興味を持った多くの人が集まる
- 3 2018年、マレーシア最大の「マレーシア農業見本市」に出展



株式会社大橋

国内市場の縮小を懸念して樹木粉砕機の輸出を決意。2013年フランスの展示会に参加し、パートナー探しを進めて2015年フランスへ輸出。その後もオランダ、イタリアなど海外展開を進める。2018年マレーシア企業との販売代理店契約締結

展開国・地域
2015年 フランス、オランダ
2016年 イタリア、スイス、ノルウェー
2018年 マレーシア、ポルトガル、ニュージーランド

企業情報
所在地: 佐賀県神埼市 従業員数: 34名
設立: 1988年5月 URL: <http://www.ohashi-inc.com/>

事業内容
環境機器・農林業機械・産業機械の研究開発および製造・販売・輸出業務

国内需要の落ち込みを察知し、海外へ

30年ほど前に国内の取引先を通じて米国から引き合いがあり、少量ですが輸出を行っていた歴史があります。清酒の国内需要は1940年代後半をピークに減少傾向にあり、国内人口減少が進む中、大きな回復は期待できません。需要拡大を海外市場に求めることはごく自然なことで、フランスのワインなど他国で国酒と呼ばれるものは総じて、国内需要の落ち込みを海外需要でカバーしていると認識しています。積極的に海外営業をするようになったのはおよそ6年前で、こちらも国内取引先を通じて米国からの引き合いがきっかけです。ジェトロが「新輸出大国コンソーシアム」などにより開催する商談会への参加をはじめ、積極的に営業を行うことでご縁がきっかけで、米国のほか、中国、カナダ、香港、フランスと順調に輸出先を増やしています。今後は巨大市場である米国、中国に特に注目しています。いずれも沿岸部では日本食レストランを中心に日本の酒が浸透しつつありますが、内陸部はまだまだ開拓の余地があると考えております。

一期一会を心得、米国企業との商品開発へ

ジェトロの紹介で大分を訪問していた米国酒類販売企業社長のロバート氏が、知人を介し、佐賀の窓乃梅酒造に初めて訪れたのが2015年12月。この時、オーク樽に15年ほど貯蔵した麦焼酎をテイスティングしたところ、大変感激した様子でした。ロバート氏はこの麦焼酎を米国全土に販売したいと決意し、自らが輸入者となるべく輸入ライセンスを取得しました。私どももロバート氏の熱意、行動力、将来性に共鳴し、米国での本格展開を決意しました。以後、計6回来日し、入念に打ち合わせの上、オリジナル商品KASE SHOCHUを開発し、2019年5月に1万本以上を米国へ初出荷しました。本商品は酒類鑑評会「San Francisco World Spirits Competition」において、パッケージデザイン部門では最高賞のダブルゴールド(※)、をテイスティング部門ではゴールドを受賞し、米国でもデザイン、味ともに高い評価を受けています。ジェトロの展示商談会への参加などを予定しており、今後の展開が非常に楽しみな商品です。※焼酎のみならず日本産酒類においても初受賞の快挙。

拡販のために各国の展示会へ参加

佐賀県酒造組合会長として、佐賀県産酒類の海外展開にも力を入れています。本組合員25歳のうち18歳は輸出実績があり、その数量は年々増加しています。濃厚旨口な味わいが特徴で、英国の「インターナショナル・ワイン・チャレンジ」やフランスの「クラマスター」で最高賞を受賞するなど、佐賀酒の実力は世界でも認められています。近年は佐賀県酒造組合、さが県産品流通デザイン公社、ジェトロ佐賀が一丸となってフランスを中心に販路開拓活動を進めています。2018年10月にフランスの酒類見本市「サロンデュサケ」に11歳が出展し、現地インポーター、シェフを発掘しました。翌年2月にフランスからインポーター、シェフなど計5名をジェトロが招へいし、県内7歳を訪問いただき、視察、試飲、商談を各歳で行いました。当歳については、さまざまな料理と合わせやすい点が評価され、成約に至りました。今後もオール佐賀で海外販路拡大に取り組んで参ります。

300年を超える伝統とあくなき挑戦心を併せ持つ佐賀を代表する酒蔵です。社員の皆様の柔らかな人柄や、料理を選ばない酒質、OEM対応可能な柔軟な生産体制など、あらゆる面での懐の深さが、世界中のバイヤーを引きつけています。また、自社宛の引き合いを県内他社に紹介するなど、自社のみならず業界全体の将来を考え、行動している点も非常に魅力的です。今後ご縁に恵まれ、持ち前の伝統と、挑戦心と、懐の深さで世界中に愛される商品を提供し続けてもらえるよう、支援を継続していきます。



代表取締役社長
古賀 醸 治 氏

代表取締役社長
大橋 弘 幸 氏

伝統と日本酒文化の花
咲かせます

まずは販路拡大を。
フランスへの輸出経験から
さらなる発展を遂げました

ジェトロ佐賀からの
ポイント



ジェトロ佐賀からの
ポイント



日本の未来を見据えて海外展開を考える

創業から10年経ち、ゴルフ場で使用する管理機器の製造・販売をやめて、樹木粉砕機を扱い始めました。その転機は1997年の「地球温暖化防止京都会議」です。温室効果ガス削減の目標が設定されたのを受けて、樹木を粉砕した後に排出されるチップはバイオエネルギーとして再利用できるという点に目をつけたのです。その後、日本の少子高齢化が海外展開を考えるきっかけになりました。第一次産業の市場が縮小し、商品が売れなくなってしまうと思ったのです。地球温暖化が注目されているので海外にも需要があるはず。まずは、ジェトロや中小企業基盤整備機構、佐賀県の貿易支援センターなどの機関に相談しました。中でも特に大きなサポートを受けたのがジェトロです。ジェトロの専門家は、海外進出国も決めている弊社に各国の市場や情勢、基本的な知識などを教えてくれました。さらにEUやASEAN各国に向向いて市場調査を重ね、専門家とともに海外展開に向けて進んでいきました。

ジェトロのサポートのお陰でベストパートナーに出会う

2013年、フランスでの環境に関する機器の展示会「ポリュテック・オリゾン」に参加しました。不安な点もありましたが、ジェトロの担当者が通訳者を手配してくれました。戸惑ったのは、日本人と同じように顧客と接しても伝わらないことです。日本と海外では機械の使い方や、機械に何を求めているのが違うのですが、ジェトロの専門家がフランス人顧客への対応方法を教えてくれたので、スムーズにやり取りができました。その後もフランスで出展を繰り返しましたが、なかなか良いパートナーに出会えません。2014年3月から4月にかけてはデモンストレーションをして回るために、社員2名をフランスに派遣しました。すると反応が良く、フランスには市場があるのだと再確認できました。同年9月にサロンパートの展示会に参加。良きパートナーに出会うまでには長い時間がかかり、大変な苦労がありましたが、2015年1月に粉砕機4台を初めてフランスに輸出できたのです。

フランスへの輸出経験をもとに他国への展開を狙う

その後、フランスと同じ方法で、オランダ、イタリア、スイス、ノルウェーなど、さまざまな国への輸出に成功しています。その際にもジェトロが各国の情報を提供してくれるなど、手厚いサポートがありました。2017年にはEUの次の市場としてASEANへの展開を検討し、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を受けました。マレーシアへの進出を考えていると、ジェトロが現地のパートナー候補をリストアップしてくれたのです。実際にその中の一つに決まり、マレーシアへも輸出できました。海外展開のメリットは販路を拡大できることです。さらに日本とは違い、海外顧客の視点での要望があり、製品の改良にもつながっています。また、一度輸出に成功した経験があると、他の国への展開も同じように進めやすいと思いますので、今後はオセアニアや北米への展開を考えています。ジェトロを通じた出会いが、成功へ導いてくれることでしょう。

大橋は、仕様が異なる製品を製造開発し、粉砕機のバリエーションは国内No1。自社一貫体制で、海外のマーケットや顧客ニーズに合わせやすい便利で使いやすい製品を随時提案できたことが成功要因の一つです。社長のリーダーシップや担当者同士のフットワーク、さらに海外市場開拓に関する熱意、粘り強い交渉、真摯な対応なども大きいですね。さらに、ウェブサイトは多くの写真を活用し、分かりやすく、6カ国語で製品や会社情報、実績などを情報発信できている点、海外営業担当への高度外国人材の採用も海外販路開拓に寄与しています。



株式会社咲吉

2017年2月、「冷凍生甘酒」の販路拡大のために海外展開を決意する。同年9月、ニューヨークで日本食レストラン向けの展示会に参加し高評価を得て、12月に約360kgを米国へ輸出

展開国・地域 2017年 米国

所在地: 長崎県大村市 従業員数: 9名
設立: 2016年12月 URL: <http://sakichi.sakura.ne.jp/>

事業内容 麹を使った味噌・甘酒・塩麹などの製造販売 / 甘酒の輸出販売



- 1 「冷凍生甘酒」、きな粉と黒蜜、白ワインとレモンなどをかけ、デザート感覚で食べられることをアピール。ニューヨークで開催された日本食レストランジョー・マーケティングアース
- 2 麹の製造過程。甘酒は添加物、防腐剤無使用で、麹菌が生きたままパッケージングされている。製造は温度や湿度など環境設定が難しく、高い技術が必要



- 1 舟精込めて育てたブリの刺身
- 2 頼もしい五島養殖場のメンバーたち
- 3 橋口水産のHACCP認定工場



有限会社 橋口水産

潮流の早い五島列島の海域で、独自に開発した生エサをベースに給餌したブリ、ヒラマサ、マグロの養殖を行う。2016年から商社経由で輸出開始

展開国・地域 2016年 米国
2018年 中国

所在地: 長崎県南松浦郡 従業員数: 27名
設立: 1992年5月 URL: <https://hashiguchi-suisan.com/>

事業内容 プリ、ヒラマサ、マグロの養殖および加工

国内での販売に限界を感じ海外展開を決める

以前、当地の福祉施設のスタッフとして働いていた時から、甘酒や麹菌を使った商品に興味があり、自分で作って売ってみたいという思いがありました。2016年12月にそのチャンスが訪れました。咲吉の前身「岩正」の代表から会社を引き継ぎ、味噌や甘酒を製造販売する会社を新しく立ち上げました。味噌や甘酒などの商品は、他のメーカーとの差別化が難しいという課題があります。国内には安い商品が多く出回っていること、弊社はまだブランド力がないことなど、国内で商品を広めていくには多くの壁があったのです。そこで、海外への展開を考え始めました。長崎で開催された国内メーカー向けの商談会に参加した際、「海外展開を希望する人の相談所」として教えていただいたのがジェットロです。しかも、会場と同じビル内に事務所がありましたので、すぐに行動するしかないと思い、商談会場を後にして事務所に向かいました。これがジェットロとの出会いです。

米国への輸出の実現は多くの支えがあってこそ

ジェットロの担当者が商品を大変気に入り、輸出に向けて「新輸出大国コンソーシアム」農林水産・食品分野の専門家による支援が始まりました。2017年1月、ジェットロ主催の海外向け商談会に参加した際、甘酒があるバイヤーの目に留まり、同年9月に米国ニューヨークで開催される日本食レストラン向けの試食会への参加が決まります。そのとき、ジェットロの担当者から大村市には海外展開を目指す企業を対象とした補助金があることを教えてもらったのです。そのお陰で、コストの心配をせずに出展できました。試食会当日は、「冷凍生甘酒」にきな粉と黒蜜をかけたメニューを提供したところシャープットのように、デザート感覚で食べられると大好評。契約につながり、約360kgも甘酒を輸出しました。米国は食品販売に必要な米国食品医薬品局認証を得るハードルが高いといわれています。ジェットロが申請に必要な書類を揃え、申請のサポートしてくれたので比較的容易に取得できたのも感謝している点です。

「恐れずやってみよう」がチャンスへの第一歩

海外への輸出は国内での販路拡大に良い影響を与えました。海外展開の実績が認められ、大村市の学校給食に弊社の味噌が使われるようになったのです。これも、ジェットロのサポートがなければ実現しなかったことだと感じています。さらに、専門家が市場開拓を狙える可能性のある国を調査してくれ、今は米国だけでなくドイツ、ベトナム、タイ、香港など計6カ国・地域への展開を計画中です。また、専門家の細やかなヒアリングから、今の課題が見え始めました。冷凍だと輸出中に溶けてしまうなどのトラブルが起きやすいことや、国ごとに適するパッケージデザインがあることなどです。今はまだコストの面で解決できていない部分が多いのですが、海外で弊社の商品がどう評価されるのか、具体的に把握できているのはジェットロのお陰です。海外展開なんて夢みたいな話だと思っていましたが、一歩ずつ前進しています。



代表取締役

吉富 健一 氏

夢に大きく近づいています
米国進出へ——
思いがけない出会いから

分かれることがあります
現地に出向いてこそ
社長自ら動くこと。

専門家からのポイント



専門家からのポイント



江戸時代から滋養食として親しまれてきた甘酒を、最新の急速冷凍技術で、糖類や防腐剤等の添加物を未使用でも作りたての味わいの長期保存を実現し、コールドチェーンが確立された国への輸出が可能になりました。専門機関による検証で甘酒の健康効果は実証され、国内では需要が高いものの海外での甘酒の認知度が低いため、基礎代謝の低下による肥満の改善、お腹の元気・お肌の元気を整える効果を根拠とともに伝え、美や健康志向の高い国に向けた試食提案を継続し、認知度向上、消費拡大に向けた活動を展開中です。

橋口水産は五島列島にマグロ、ブリ、ハマチの養殖池を持ち、養殖と国内販売を主に手掛けています。社長の輸出志向の熱意もあり、ターゲットを米国、中国に絞り、その環境作りの投資をアドバイスしました。米国ではブリ、ハマチの需要が年々高まり、特に生鮮物が冷凍物より需要があり値段も高いのですが、生鮮の真空パックはボツリス菌のリスクが高く、このリスクを克服するためにはFDAのEXEMPTION認可の取得が必須のため、米国弁護士を紹介し認可を取得しました。また、同時にHACCP EUの認可も取得され、EU向けのブリ、ハマチの輸出も可能になりました。



株式会社 KIYORAきくち

ナノ水素水KIYORABIの製造・販売を行う。2015年より台湾向けに水素水の輸出を開始。現地百貨店の催事や商談会の機会を活用し、シンガポールにも販路を拡大中

展開国・地域 2015年 台湾
2017年 シンガポール

企業情報 所在地: 熊本県菊池市 従業員数: 27名
設立: 2008年6月 URL: <https://kiyora-kikuchi.co.jp/shuwapop/index.html>

事業内容 炭酸水、ナノ水素水KIYORABI製造販売 / 水素関連商品の研究・開発など



- 1 名水百選を源流とする菊池の天然水から生まれた「ナノ水素水KIYORABI」
- 2 シンガポール百貨店での催事に
- 3 Food Taipei(ジャパンパビリオン)にて、多くの来場者で賑わう



- 1 熊本県産の手作り石けんや高知県産の柚と岡山県産ハッカを使ったリキュール「ゆずミント」が人気
- 2 台北にある日本食品アンテナショップの様子
- 3 熊本でメーカー訪問した台湾パートナー企業の経営者たち



株式会社 福田佐吉商店

日本の地域の商品を海外に紹介し、販路開拓をミッションに掲げた輸出卸売業をスタート。台湾パートナーを発掘し協業しながら台湾での市場拡大を目指す

展開国・地域 2018年 台湾

企業情報 所在地: 熊本県熊本市 従業員数: 2名
設立: 2017年4月 URL: www.sakichishouten.com

事業内容 食品・リキュールなどの酒類・スキンケア商品の輸出版売 / 輸出に伴うサポートと販路開拓や現地でのブランド育成

最初の輸出は信頼できる現地パートナーと出会いから

弊社の代表はもともと別の事業を経営しておりましたが、実体験から水素水の効能を家族や知人に広めていたところ、周囲から商品として作ってほしいという声が上がるとなり、2008年に開業の運びとなりました。弊社の水素水は、地元・菊池市の湧き水を、特許技術SPGフィルターでナノ化し、圧力をかけて水素を封入、かつ水素を逃さないアルミパウチを使っているため、消費期限まで平均約1.23ppmという高い溶存水素量を誇ります。当初は、国内向けのみ展開していたのですが、高まる健康ブームという追い風を受け、人気に火がつき話題になってきたところ、評判を聞きつけた中国や東南アジア、欧米から徐々に引き合いが来るようになり、その中で、熱心な台湾企業に出会いました。日本とのビジネスに慣れ、基盤がしっかりしている企業で信用もおけたため、弊社としても初めての輸出を安心して取り組むことができ、そこから海外展開への挑戦が始まりました。

やってみないと始まらない。一歩踏み出す勇気

輸出を始めた当初は、社内には輸出ビジネス未経験者ばかりでしたので、何から手を付ければいいのかも分からない状況でした。まずは知識を身に付けねばと、ジェトロの貿易実務オンライン講座、セミナー、貿易投資相談など、多くのサービスを積極的に活用しました。自分自身のスキルを向上させる傍ら、2016年からは、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家支援を受け始めました。当時、新たにシンガポール市場を開拓する一方で、同時進行で対応する他国からの問い合わせに手いっぱいでしたが、専門家から国や案件によって異なる実務的な細かい留意事項について丁寧にアドバイスを受け、商談の前後でもバイヤーへの連絡方法など、現場の多くのことを学ばせてもらいました。実務に慣れてきた今でも、思わぬ所でつまづきもありますが、失敗も含め、ノウハウとして吸収すればいい。分からないからと構えてしまうのではなく、恐れずに一歩踏み出す最初の勇気が、大事だと強く感じます。

商品の良さを自分で伝えて、より多くの方に届けたい

シンガポールは、抱いていたイメージと全然違いました。高所得者が多く、日本製品はパンパン買ってくれると思いきや、実際は非常に真面目で堅実、商品をシビアに吟味する国民性であることに驚きました。その分、一度気に入ると確実に購入下さり、口コミでも広めてくれました。年4回実施される現地百貨店の催事に定期的に参加し、継続的に顧客に商品の良さを伝える努力を続けることで、リピーターも増え、手応えを強く感じました。渡航費などの初期費用はかかりましたが、きちんと実を結んでくれたので嬉しかったです。海外のお客様に水素水を気に入っていただくことで、自社の収益の柱が増えることは海外ビジネスのメリットだと思います。今後は、台湾・シンガポールの固定層を着実に積み、さらに多くの方に、さらに求めやすい価格で弊社の水素水を飲んでいただくため、現地製造を視野に入れていきます。マレーシアなど東南アジアの国々に届けていきたいです。

KIYORAきくちの商品は、日本名水100選に選ばれた菊池の天然水に水素を加えた「水素水」です。新素材のため知名度が低く、なかなか商談は成立しませんでした。そこで、シンガポールでNo.1の高級デパート、高島屋での催事販売に焦点を絞り、「試薬を使った抗酸化」デモ販売、会員カード導入、メールによる事前催事告知、定期配達など、効果を検証しました。また、同社の社員が店頭で販売指導をするなど地道な努力で次第に売上げが伸びました。最初は売上げが低く催事参加を断れないかと心配しましたが、ついには、催事定番の人気商品となりました。



経営企画部 広報担当 課長
吉田 舞子 氏

代表取締役
福田 和歌子 氏

失敗もあるけど
トライしてみないと始まらない。
やってみたらなんとかなるものです

ジェトロの支援がなければ
遥かに遠い道のりでした。
これからは台湾市場での
存在感を高めることが目標です

専門家からのポイント



専門家からのポイント

にぎわう街と人だからその勢いに可能性を感じて

2017年を迎える年末年始を上海で過ごしたことが人生の転機でした。地元・熊本で中小企業診断士として企業と契約していたのですが、上海の街で人の多さや経済の盛り上がりを感じ「上海・香港・台湾とビジネスがしたい」と起業を決めました。新年を迎えた後、日本に戻ってからすぐに日本の食品を輸出する会社の設立に向けて動き始め、当時契約していた会社の社長の紹介でジェトロ熊本の所長にお会いしたことがきっかけで海外進出の目標がぐっと近くなりました。そのご縁のお陰で、香港で開催された「Food Expo」に参加しました。4日間で49万人も訪れるビッグイベントを体験できたのは貴重な経験でした。ただ、イベント中は話が盛り上がるのですが、その後ビジネスとして成立させるのが難しかったです。そこで、今度はジェトロの専門家と一緒に香港を訪れました。訪問先で出会ったバイヤーの反応から、「地域のもを集めて輸出する業態にはニーズがある」と直感し、本格的な輸出専門の地域商社へと方向転換を図ったのです。

運命を分けるのは現地パートナーとの出会い

輸出に関して全く未経験の私がわずか2年でここまで事業を展開できたのは、現地でのパートナー企業と出会えたお陰です。きっかけは、ジェトロ協賛・熊本県工業連合会主催のイベントで台湾の半導体メーカーの経営者をご紹介いただいたことです。詳しく話を伺ってみると新しく食品事業を立ち上げたばかりとのことでした。まさに運命的な出会いだと感じました。しかし、その一方でハードルとなっていたのが、台湾現地の規制、栄養表示などの条件をクリアできる商材が予想以上に少なかったことです。台湾に輸出できる商材を見つけるために、ありとあらゆる食品の展示会に足を運び、知人の紹介や店頭で見た商品のメーカーに問い合わせをしたりして商材を探しました。その中で、即戦力として役立ったのは、ジェトロの取引先候補支援サービス(TTTP)です。このサイトに登録してある企業は、輸出意欲があり、準備もできていることが多く、実際にいくつかの商品を台湾に輸出することができました。また、台湾では日本酒やリキュールが大変人気ですので、特定の商材を指定しての購入希望登録もしています。

台湾での次なるステージへの挑戦

弊社が扱うのは地域の商品です。台湾では日本製といえばブランド力がありますが、聞いたことのない地方のメーカーの商品が台湾市場ですぐに売れるわけではありません。これからすべきことは、輸出したら後は台湾パートナーに任せるのではなく、日本からのサポートで台湾パートナーの販路拡大を支援することです。2018年にはパートナー企業が台北でアンテナショップをオープンし、弊社が輸出した商品が店頭と並んでいます。これからの目標は今のパートナー企業とともに成長し、台湾での存在感を高めることです。そして、次のステップとして他の地域にもチャレンジしたいと思っています。

福田佐吉商店は、地域メーカーでは対応困難な海外市場開拓、輸出業務を担い、地域色豊かな食品・スキンケア製品・リキュール類輸出を扱うスタートアップ商社です。地元九州地域産品を皮切りに、ジェトロが提供するTTTP関連情報を利用して、全国で商品の発掘を進めています。台湾へは、社長自身のコネクションで、地元大手企業傘下の同じくスタートアップ輸入卸売会社と協業し、小売りを兼ねた新しいマーケティング手法で販路拡大を進めています。今後は、ジェトロの取引候補企業紹介支援を利用して、香港市場への販路拡大を進められます。

日光食品株式会社

2011年から製造を開始したラングドシャ・クッキーを2015年より輸出。ジェットロ専門家支援を活用し、2018年に米国（ハワイ・ロサンゼルス）への輸出を実現した

展開国・地域
2015年 香港
2016年 カナダ、台湾、中国、オーストラリア
2018年 米国

企業情報
所在地: 大分県別府市石垣東 従業員数: 15名
設立: 1966年12月 URL: www.e-marutou.com

事業内容
食品の製造・卸



- 1 元々、沖縄土産として開発した「マンゴー ラングドシャ」は、海外でも人気商品に
- 2 タイ・バンコクで開催された食品総合見本市「THAIFEX」にも出展
- 3 大量の注文に対応すべく、2015年に工場を新設し生産ラインを増強



- 1 2 ベトナムで手掛けたプラント
- 2
- 3 本社外観

株式会社 SAKAE

機械器具設置・重量物据付・鉄骨・足場・嵩・鍛冶・プラント工事業を行う。ベトナムへはプラントなどの設備メンテナンスを行う会社として進出。2018年10月にベトナム・ハノイに現地法人を設立

展開国・地域 2018年 ベトナム

企業情報
所在地: 大分県大分市 従業員数: 20名
設立: 1999年4月 URL: https://sakae-oita.co.jp/

事業内容
機械器具設置工事、重量物据付工事、鉄骨工事一式、足場工事一式、嵩工事一式、鍛冶工事一式、プラント工事一式

一歩踏み出すことによって、道はきっと開ける

海外販売ってどうやればいいのかとよく聞かれますが、損してもいいから、一度やってみることをお勧めします。机上であれこれ考えるのではなく、実際に輸出してみれば色々なことが分かります。まずは商談会に参加することが第一歩。そこでプロである海外のバイヤーの洗礼を受けることが大事です。4年前に参加した商談会では、私もコテンパンにやられました。バイヤーの目の前で商品の袋を開けたら、菓子の形が崩れているし、「おいしくない」とまで言われました。そういう場に出ると自社のダメなところが全部見えます。弊社は、その後、そこで出た課題を持ち帰って、全て改善しました。原料を見直して味を改良したり、包装形態も改良しました。そういう過程を踏んでいるので、私は自社の商品に自信を持てるし、海外で高級品として売ることができます。世の中に商談会はたくさんあります。海外の商談会の情報も、ジェットロに聞けば案内してくれます。

バイヤーが買いやすいように、準備は万端で

お菓子がおいしいのは当たり前で、輸出ではその先が問題です。私は常にバイヤーの目線を意識します。弊社から買ってくれるのはバイヤーです。そのためには用意周到・準備万端でなければなりません。バイヤーは商品の価格が高くても、文句は言いません。しかし、輸送運賃などの付帯費用が高いと嫌がります。このため、商品のカードのサイズを統一したり、輸送コストができるだけ掛からないようにしています。また、商談会では商品規格書を用意しています。商品のサイズ、カードのサイズ、賞味期限、原材料、栄養成分表示などが、英語と日本語で一覧になったのです。海外のバイヤーも、自国の基準に照らして、その商品が輸入できるかひと目で分かります。商品1個当たりの輸送コストもイメージできるように、主要エリアへの輸送費の見積りも用意しています。商談会でここまで準備していれば、バイヤーも「この商品は自分の国で売れる」と思ってくれます。

ジェットロの専門家支援を活用し米国に進出

日本の食品栄養成分表示は基本5項目ですが、海外では加えてトランス脂肪酸と飽和脂肪酸の表示も必要です。うちの商品も検査してそれらの数値を出しました。もちろん検査に結構な費用は掛かりますが、その数値がないと売れないわけだから必要なコストです。食品安全基準が最も厳しいのは米国です。弊社は2016年から、ジェットロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家を派遣してもらい、その指導のもとで食品安全計画を策定しました。米国の基準をクリアして、2018年に輸出にこぎつけました。世界で一番厳しい米国の基準をクリアできたら、怖いものなしです。次はEUでの展開を検討しています。輸出初心者には香港がお勧めです。添加物の問題はなし、関税はゼロ、通関もそんなに時間はかかりません。一度輸出を体験すれば必要な書類は全て分かります。まずは、香港で試してみても、その後には周りの国のドアをノックしていけばいいと思います。

日光食品はアジアなどにコンテナ単位での輸出に成功しています。一方社長は米国に輸出したいという夢がありました。米国食品安全強化法(FSMA)に準拠した上で初めて米国に輸出できることからFSMA対応に向けた食品安全計画作成の支援を行いました。実際、日系スーパーのPB商品商談の最後に食品安全計画の提出を要求されました。同社は食品安全計画を作成していたことから、商談が流れることもなく、無事米国向けとしては初の輸出につながりました。社長はこれまで準備してきたことが輸出につながったことで大変喜ばれました。



代表取締役社長
東田 晃次 氏

Sakae Construction Co., Ltd
General Director
衛藤 文要 氏

商談会に参加して
プロの洗礼を受ける
それが一番の早道

何も分からないところからスタートした。
だから分からないことを一つ一つぶしていった

専門家からのポイント



専門家からのポイント



ベトナム人技能実習生の受け皿を作りたい

海外進出を考えただけは、人不足を解消するためにベトナム人技能実習生を受け入れたことでした。日本で働き高い技術を身に付けたベトナム人技能実習生がベトナムに帰った時に、習得した技術を生かせるほど今のベトナムは発展していない状況です。日本でずっと工場がたくさんあり定期的にメンテナンスを行います。ベトナムではまだその段階まで進んでいません。これでは弊社で覚えた技術はベトナムではなかなか生かせないと思います。まだまだ現地の成長具合は日本とは異なり、メンテナンスを必要とする会社も少なく、メンテナンスを行う会社もまわりにはいません。いずれベトナムが大きく成長した時に、この技術力を生かして仕事ができると思っています。また建設業界ではなかなか新人社員が入ってこない状況があります。人不足が叫ばれる中で、海外に支社を持つことで企業としてのイメージアップにもなりました。最近では、若い人が海外で働いてみたいという声もあり、魅力の一つになっています。

分からないことを一つ一つぶしていった

海外進出について何も分からない状況だったので、まず初めに取引のある金融機関に相談しました。その金融機関からジェットロを紹介していただき「新輸出大国コンソーシアム」の専門家を活用してもらいました。専門家が決まったら本格的に進出の話が進んでいきました。今まで海外ビジネスの経験がなかったので、専門家からは進出に際しての情報収集、メリット・デメリットと進出の方法を教えてもらい助かりました。いざ現地では会社を立ち上げる際はいろいろと苦労しましたが、ベトナムの法律や税制に一番悩まされました。ある程度のことを専門家に調べてもらい、詳しい部分についてはジェットロ・ハノイ事務所へ推薦してもらったコンサルティング会社を頼りにしました。分からないことを専門家やコンサルティング会社に一つ一つ質問してぶっていくことで、進出へ前進していきました。

何でも相談に乗ってくれるジェットロ専門家

お陰様で、2018年10月に無事ベトナム・ハノイで現地法人を設立できました。支援してくださった専門家は前職の関係でプラント事業に詳しく、弊社がやっている仕事を丸々分かってくれるような方でした。現地で企業の方に弊社の仕事について説明する時も、弊社の仕事を分かってくれるのでスムーズに話が進んだことがありがたかったですね。現地に行って行動しないと分からない部分がたくさんあるので、専門家の方と連絡を取り合い、現場についてきて支援してくれたことはすごく心強かったです。海外ビジネスを考えている方にはこの事業はお勧めです。進出したい国に詳しい方だったり、その業種に詳しい方だったり。いろいろなバックグラウンドや専門性を持った専門家がこの事業には多数いらっしゃるの、それぞれの会社にフィットする専門家がいるのではないのでしょうか。やはりきちんとしたアドバイスしてくれる人の存在は大切ですね。

国内市場縮小への対応と、技能実習生の帰国後の働き場所を確保したいという衛藤社長(現地法人)の想いを実現するため、専門家として二人三脚で法人設立や販路開拓を進めました。法人設立のFS調査の際、通訳として同行したベトナム人実習生のご両親に衛藤社長自ら挨拶に行き、その誠実な対応にご両親も信頼し安堵の表情を見せてくれました。販路開拓では、日本の得意先リストから現地の潜在顧客を絞り込むなど、効率的な調査を心掛けた。そして、何よりもまず海外事業の責任者であった衛藤社長自ら駐在し、肌で現地のビジネス環境を把握するという、積極性と真摯な気持ちで成功要因だと思えます。

アース建設 コンサルタント株式会社

2015年「ホーチミン市建設短期大学」にJCT (Japan Construction Technology) コースを開設。2018年に現地法人「アースベトナム建設コンサルタント」を設立し、トゥーロイ大学設立技術センターと事業提携。2018年10月に「トゥーロイ大学ホーチミン校」にTCT (Technology Course in Thuyloi) コースを開設

展開国・地域 2015年 ベトナム

企業情報 所在地: 宮崎県宮崎市 従業員数: 22名
設立: 1986年3月 URL: <http://www.earthcon.co.jp/>

事業内容 測量設計 / 土地地質調査 / 補償コンサルタント / 海外事業 / 職業紹介事業



- 1 ほぼ100%の学生が日本で就職を希望。日本語はもちろん日本文化も学ぶ
 - 2 「トゥーロイ大学ホーチミン校」に開設したTCTの開講式
 - 3 日本式の建設技能をCADや測量など座学・実習を繰り返して学ぶ
- 1 「ジェトロ地域貢献プロジェクト」事業の一環で、2017年9月に米国より焼酎バイヤーを招聘。工場見学に招待した
 - 2 落合酒造場の工場および事務所。宮崎県の南東部に位置する
 - 3 米国市場向けにラベルなしのデザインになった「RIHEI GINGER」のボトル



株式会社 落合酒造場

主力商品である芋焼酎の他に野菜(しょうが、かぼちゃ)など多様な素材を使った珍しい焼酎を製造。2017年より米国向け輸出の取り組みを開始。2018年4月、米国向けジンジャー焼酎「RIHEI GINGER」の販売代理契約を締結。米国での輸出拡大に取組中

展開国・地域 2018年 米国

企業情報 所在地: 宮崎県宮崎市 従業員数: 8名
設立: 1909年4月 URL: <http://www.ochiaishuzojo.jp/>

事業内容 酒類(単式蒸留焼酎)の製造および卸販売 / ジンジャー焼酎「RIHEI GINGER」の輸出販売

公共事業依存型からの脱却を目指して始めた新しい挑戦

最初にジェトロの専門家派遣事業に採択されたのは2014年です。その数年前から国内建設業界は工事費用の低価格化と価格競争を繰り返す悪循環で危機を迎えていました。特に宮崎県は鳥インフルエンザや口蹄疫などの問題が発生して業界全体が沈み込み、弊社も公共事業依存型でしたので非常に厳しい状況になりました。何か新しいことを始めなければいけないという危機感から、海外で高度技術者を育成する学校の設立という「挑戦」が始まりました。ジェトロから派遣された専門家の支援を得て、2015年ベトナム建設省傘下ホーチミン市建設短期大学でJCTコースを開設し、他2校とも教育協力協定を結びました。現在、このコースを履修した卒業生は日本の良い企業とご縁があって就職し頑張ってくれています。次に考えたのがこの「一歩の前進」を生かしたいということです。そこで2016年「新輸出大国コンソーシアム」の専門家によるハンズオン支援に申請し、新しい道筋を探ることになります。

ジェトロの専門家と練り上げた資料でプレゼンを突破

弊社は得意分野で事業をやりたいと思い、専門家とホーチミンの建設会社を何社も訪問しましたが苦戦が続いていました。1年後の2017年、ジェトロから、モコンデルタの塩水遡上システム整備でJICAが円借款ODAを行うという情報が入ってきたので、早速専門家と一緒にハノイのJICA、日本大使館を訪れ、そこから、農業・地域開発省傘下のトゥーロイ大学にたどり着きました。しかし最初はほぼ門前払いに近い形でした。専門家と「早急にプレゼン資料をまとめよう」ということになり、約1カ月後再びトゥーロイ大学の国際部部長にプレゼンテーションをしました。その後は順調に進み、2017年11月には覚書(MOU)を交わし、その翌日には弊社の技術を発表するセミナーを開催するという展開にまで事が運んでいきました。

人材育成事業のその先を目指すことが中小建設業の礎になる

2018年5月、トゥーロイ大学と協力協定を結び、8月には現地法人「アースベトナム建設コンサルタント」を設立し、10月にはトゥーロイ大学ホーチミン校にTCTを開設しました。今ではトゥーロイ大学本校や別の大学からもコース開設の依頼が来ます。しかし、私は人材育成事業をするためだけに現地に行っているわけではありません。それと並行してベトナムが抱えている問題の解決を技術寄与や技術移転でお手伝いすることで、やがて本来のビジネスにつながっていけばいいと考えています。それが宮崎県の、日本の中小建設業の礎になると思っています。現地で頼りになるのはローカルのコンサルタント会社です。弊社は最初にお世話になったジェトロの専門家が退職後に現地で作られた会社と提携しています。そういうご縁も生かしながら、「請負業ではない新しい建設業のカタチ」を海外でも国内でも示していきたいと考えています。



取締役会長
濱村 哲之進 氏

代表取締役・四代目社長
落合 亮平 氏

専門家からのポイント

専門家からのポイント

セミナーに参加して海外進出を心に決めました

海外展開を考え始めたのは2016年春でした。宮崎県内の7蔵が集まり、県の補助金制度を活用してニューヨークで試飲会を開催しました。その翌年にジェトロ・ロサンゼルス事務所の西本所長のセミナーに参加しました。酒類の中でも手付かずの領域だった蒸留酒の枠を狙い、ハイクラスのバーをターゲットにする戦略は、私の認識とも同じだと共感し、輸出に向けて本格的に動かそうと決心しました。利用したのは「新輸出大国コンソーシアム」専門家による支援です。30数年アルコールメーカーに勤務し、海外駐在の経験もある専門家から、商品のコンセプト作りや試飲会手配など販路開拓、輸入会社との契約やラベル表示交渉など、幅広い支援を受けました。2018年4月に輸入会社と契約を締結し、9月には50ケース(300本)の初回注文を受けました。当初はカリフォルニア州のみでしたが、ハワイ州、イリノイ州、マサチューセッツ州でも追加注文をいただきました。

事業戦略のベースとなったSWOT分析

最初のステップは商品企画からスタートしました。社員も参加したSWOT分析で自社と市場を徹底的に見つめ、専門家にも参加してもらい差別化ポイントを明確にして、事業戦略を固めていきました。創業以来大切にしてきた「伝統」と20銘柄以上を短期間で開発できる「技術力」、新しいジャンルに果敢に挑戦する「開拓力」。これが弊社の強みだと分かり、商品コンセプトを導き出すことができました。このSWOT分析がボトルデザインの指針にもなり、商品作りの起点になったのは間違いないかもしれません。それまでは自社を客観的に見つめ直す機会はなかったもので、この時間ほどにも有意義だったとあらためて感じています。新しくすべきものと壊してはいけないもの、過去と未来を自分の中で整理することができ、米国でも勝負できる自信につながりました。自分たちだけでは絶対できない作業です。専門家の知識とノウハウがあってこそだと実感しました。

苦労もあった契約交渉。支援に感謝しています

海外との取引は初めてだったので、言語の問題など不安もありましたが、専門家とは密に連絡を取り合い、力強くサポートしてもらいました。販路開拓や契約交渉の段階ではジェトロの国際取引法務の専門家にもチェックしてもらいながら、先方と良好な関係を保てるよう粘り強く交渉しました。海外では酒類といえば清酒のイメージです。焼酎はあまり知られていないため、時間をかけて商品の認知度を上げていく必要があります。2018年夏から半年で1,000本以上を輸出しましたが、これらが正念場です。当面は弊社の生薑焼酎「RIHEI GINGER」でさらなる販路開拓を目指し、将来的には新商品の展開も視野に入れています。デモンストレーションや商談の通訳手配や同行支援、時間的・金銭的コストが大きい現地で情報の収集などは今後も継続して発生するので、2年目・3年目と段階的に支援を受けられるサービスがあれば、ぜひ活用したいと思います。

アース建設コンサルタントへの支援は2017年4月に前任から引き継ぎました。同社は既にホーチミン市に高度人材育成事業を建設短期大学と共同で行っていましたが、さらに建設業関係業務にて事業拡大したい意向であったため、紹介した国立大学とMOUを締結、人材育成・河川改修業務などの支援を始めました。手始めに高度人材育成事業を同大学と共同で行うためのコースをホーチミン市に設置、2018年8月に現地法人を設立、2か所目の人材育成事業も開始しました。現在、河川業務などを共同で行う計画で、建設コンサルタント業務への取り組みも開始しています。

焼酎の米国輸出は、私にとって大きなチャレンジでした。私が特に注意したのは、スケジュール管理と輸入業者との関係強化です。彼らを通じて成分分析・ラベル登録手続きを行います。その他に契約書締結、最終デザインの確認など相当な数を要するため事前にスケジュール表を作成し、その遵守を心掛けた。結果的には計画よりもかなり発売が遅れましたが、この間のゴタゴタが却って彼らと支援企業との関係強化につながりました。また、彼らが支援企業の商品に対する熱い想いに共感してくれたことも関係強化の一因だと思います。

株式会社 ヒガシマル

食品事業として乾麺および即席麺などを製造・販売する。2017年から動物由来成分・アルコール不使用、NO MSGをコンセプトにした「侍ラーメン」の販売を開始。積極的に海外の展示会に参加することで、輸出先を拡大

展開国・地域 2014年 中国、韓国、台湾
2017年 オーストラリア、ニュージーランド、マレーシア、シンガポール
2018年 スイス、ベルギー、ドイツ、スウェーデン、英国

企業情報 所在地: 鹿児島県日置市 従業員数: 173名
設立: 1979年10月 URL: <http://www.k-higashimaru.co.jp>

事業内容 乾麺、即席麺、血うどんなどの製造・販売 / 養殖用配合飼料の製造・販売



- 1 侍ラーメンシリーズ、1番左は2019年5月新発売の「侍ラーメン(赤)」。東洋のベジタリアンと呼ばれる方々も安心して食べられるよう、仏教で避けるべきとされている「三原五葷」(肉・魚・卵・ねぎ・あさつき)にんにくに「くっつき」不使用
- 2 2018年3月、クアラルンプール伊勢丹でのジャパンフェアの様子
- 3 2019年1月、サンフランシスコで開催されたWinter Fancy Food Show 2019のブース
- 4 2019年2月、リヨンで開催されたSirha 2019での試食の様子



- 1 インフライトコンテンツ「自然遺産登録を目指す島 奄美 ～森と海と人の物語～」
- 2 香港フィルマート2017ジャパンブース
- 3 南鹿児島料理教室in香港。料理教室のモニターで指宿市、枕崎市、南さつま市、南九州市、南大隅町の特産品(食材)を紹介
- 4 インフライトコンテンツ「Spirits of Spirit～Satsuma Whisky に挑む男たち～」



株式会社 鹿児島放送

アジアに一番近いテレビ局を自任しながら、映像を通じて鹿児島の情報を発信。2017年にインフライトコンテンツの輸出、自治体と一体となって地域産品の輸出、2018年よりインバウンドの拡大にも取り組む

展開国・地域 2017年 香港
2019年 タイ

企業情報 所在地: 鹿児島県鹿児島市 従業員数: 94名
設立: 1982年10月 URL: <http://www.kkb.co.jp/>

事業内容 テレビ番組企画制作放送、コンテンツ制作・販売

海外で勝負するためには海外に特化した商品が必要

海外に目を向けるきっかけは東日本大震災でした。それまで海外は全く頭になかったのですが、震災から半年経ったころ、閉屋さんから成分表などを求められるようになりました。ここを持って行くのか聞いたら、「海外です」。鹿児島は放射能の影響が少ないということで、弊社の商品を輸出したいと多くの問い合わせをいただきました。そうなのかと思い、鹿児島県や銀行が主催する展示会が中国などであったので、既存の豚骨ラーメンや血うどんのサンプルを持って参加しました。でも当時は国内の展示会の延長でした。「試食を出したら、すごくおいしくて言ってくれました」とかそんな報告で終わっていました。2014年から引き合いが多い中国、韓国、台湾などへの間接輸出も始まりましたが、思うように伸びません。現地では既に日本の商品が並んでいて、大手と同じような商品では値段を下げなければ勝てない。海外に特化した商品が必要だと感じました。

パートナーとの出会いでヴィーガン・ベジタリアン用のラーメン作りを

そのころ話題になっていたハラールに目をつけ、セミナーなどで勉強しました。分かったのは、認証取得や更新に費用がかかる一方、ハラール認証を取得したからといって売り上げは保証されないうえに、諦めていた時に、勉強のために訪れた鹿児島市のモスクで食品企画会社の方と出会いました。彼らは元々ハラールフレンドリー商品を持っていましたが、さらにチキンやMSG、クチナン色素などを抜いたヴィーガン・ベジタリアン用の商品を作ってくれる食品メーカーを探していたところでした。彼らの提案を受け、ハラールの延長線上にあるヴィーガン・ベジタリアン向けのラーメン作りを舵を切りました。商品開発にあたっては、海外の食品事情に詳しい「新輸出大国コンソーシアム」の専門家にも相談しながら進め、試行錯誤の結果、2017年6月に「侍ラーメン(白)」が完成しました。

販拡のために各国の展示会へ参加

商品ができてからは展示会です。2017年9月にジェトロ主催のシドニーでの商談会に参加したところ、非常に興味を持ってもらえました。その商談会で日系のディストリビューターと知り合い、引き合いがあった現地バイヤーやレストランへの輸出をお願いしました。その後もジェトロの専門家に同行してもらい、たくさんの商談会・展示会に参加しました。意外にも一番反響が大きかったのは2019年2月に参加したドバイの展示会です。バイヤーによると、即席ラーメンをお店の棚に並べる売り方ではなく、日本食レストランでメニューとして出したい、日本のラーメンを食べたい中東のお客様が多いんだそうです。2019年5月からは新商品「侍ラーメン(赤)」の販売を始めた。台湾のベジタリアンの方から、宗教上食べられないガーリックやネギ類を抜いた商品を作って欲しいと言われ急いで開発した商品です。完成した商品を持って台湾に行ったところ、他の商品にまで興味を持っていただきました。まだまだ勉強中ですが、海外のお客様は非常に早い対応を求めます。海外ビジネスをお考えの企業様はまず一步を踏み出してみてください。必ずジェトロが支えてくれます。

ヒガシマルは動物性素材を一切使用しないハラールフレンドリーかつヴィーガンニーズにも対応したラーメンで、欧米や東南アジア諸国のニーズを捉えました。しかし、商社任せにしていても輸出数量は決して順調には伸びないという事実と直面しました。そこで、ジェトロや地方自治体などが主催・提供する商談会や展示会にも積極的に参加して海外顧客を自ら開拓し、バイヤー候補企業を商社につないで、輸出数量を増やすという戦略に転換しました。同社の輸出拡大にはこの戦略転換が最も大きく寄与したと考えています。



常務取締役 食品部門統括
東 理一郎 氏

報道情報センター長
原之園 幸太郎 氏

世界各国へ「ヒガシマル」を
知ってもらえる喜びを
感じています

鹿児島島から海外に。
鹿児島島の魅力を発信する

専門家からのポイント

ジェトロ鹿児島からのポイント

鹿児島県を海外へ発信したい

KKB鹿児島放送は県内で3番目に開局した地元のネタを地元で放送するローカル局です。2016年3月に「鹿児島島から海外に。鹿児島島の魅力を発信する」をモットーにコンテンツ事業部が新設されました。人口減少や視聴者数の減少など鹿児島県を取り巻く環境も考え、海外へ発信をしたい自治体や県内企業と一緒に、コンテンツを海外に売っていくことを目指すことになりました。北海道では、HTB北海道テレビ放送の海外向け情報発信番組「LOVE HOKKAIDO」がキッカケとなって、タイとの直行便が誘致され、インバウンドの増加につながった事例も参考にしながら、KKBで制作した番組を海外に売ろう、そのために国際見本市に出展しようということになりました。しかし、今までそういうことをやったことがなく、総務省の海外支援事業担当者やジェトロと相談しながら試行錯誤をしました。2017年3月にアジア最大として世界3大映像マーケットである香港フィルマート2017への初参加を果たしました。

展示会の活用する方法もアドバイス

香港フィルマート2017ではジェトロとUNIJPANが提供するジャパンブースに出展し、KKBが制作したドキュメンタリー「自然遺産登録を目指す島 奄美 ～森と海と人の物語～」や「Spirits of Spirit～Satsuma Whisky に挑む男たち～」などをインフライトコンテンツとして航空会社などに売りました。「新輸出大国コンソーシアム」の専門家は、展示会期間中にアプローチすべきエージェントやネットワークにつながりイベントへの参加など、いかに効率的かつ予算を掛けずにプロモーションできるかのアドバイスを受けたほか、英文契約書の内容や相手企業の信用度の確認方法なども相談しました。海外の展示会は香港フィルマート2018とシンガポールのATF2018にも参加しました。キャセイパシフィック航空やカンタス航空、ユナイテッド航空、香港航空などのエージェントと成約し、KKBのドキュメンタリー番組が放映され、鹿児島島のプロモーションにつながっています。自治体との取り組みでは2017年11月実施の「南鹿児島料理教室in香港」がまず挙げられます。

アジアに一番近いテレビ局として挑戦していきたい

指宿市、枕崎市、南さつま市、南九州市および南大隅町の4市1町からなる「県南部広域観光物流実行委員会」に対して、KKBからは5つの市町の食材を一品ずつ出して「鹿児島」をキーワードに香港で料理教室の開催を提案しました。さらに5品の食材を5分で紹介する英語と中国語の字幕付きハイビジョン映像を制作して、料理教室の間に流すことも企画に盛り込みました。1カ月間実施した「南鹿児島料理教室in香港」には延べ1,470名が参加し、香港のスーパーで県産品の購買が拡大したのみならず、2018年1月の「香港からの食の体験ツアー」へとインバウンドまでつながれた好例として、全国の自治体から高い評価をいただいています。2019年1月にタイの有名プロガーマを招待したFAMツアーなど新たな試みも行っています。この3年間の経験を踏まえ、地元地域と一体となった取り組みが重要であることを改めて感じています。アジアに一番近いテレビ局を自任して、引き続き挑戦していきたいです。

鹿児島放送は、特産品、観光資源といった地域情報を映像コンテンツにして海外の航空会社や現地メディアへの売り込みに挑戦し、成功されました。さらに広域自治体と連携し、鹿児島島の食材の魅力発掘や県内企業の国際化にも貢献しました。ジェトロ鹿児島は、専門家による相談対応のみならず海外展開ビジネスセミナーで講演の場を設けるなど、県内企業との接点やネットワーク作りも支援しました。今後はさらなるビジネスモデルの確立を図り、グローバル時代の地方創生に寄与して欲しいと期待しています。



株式会社 新垣通商

1980年の創業以来、沖縄を拠点に、沖縄だけでなく日本全国の優れた商品を台湾、香港を中心にアジア各国へ輸出している。2017年には台北駅地下街に日本の特産品をPRするアンテナショップ「E∞JAPAN」をオープンした

展開国・地域 2018年 シンガポール

企業情報 所在地: 沖縄県那覇市 従業員数: 15名
設立: 2012年5月 URL: <http://www.arakaki-tsusho.co.jp/>

事業内容 貿易業(化粧品、電化製品、ペビー用品、健康食品など)



- 1 沖縄・伊是名島で収穫されるもずく
- 2 プロモーターによるもずくのPR
- 3 店頭に並ぶ商品



沖縄の魅力ある産品を世界に広めたい

弊社は、空港外免税店を皮切りに、創業時から今日に至るまで日本の優れた商品を海外市場へ紹介するビジネスを展開してきました。貿易を始めたころは、主にナショナルブランド(NB)商品を取り扱っていましたが、沖縄の、全国の産品をもっと世界に紹介したいという前社長の想いから、今日では沖縄や全国の特産品を台湾、香港、中国、シンガポールを中心に輸出しています。弊社が取り扱っている沖縄の特産品はさまざまですが、供給力があり、日本国内でもトップシェアのオンリーワン商品は何かを調査した結果、もずくに行き当たりました。沖縄の養殖もずくの生産量は全国の95%を占めています。沖縄には魅力的な農水産物がたくさんありますが、島しょ地域であることや台風などの天候要因により供給力に限りがあるものが少なくありません。もずくはその課題を克服できる沖縄のオンリーワン商品なのです。弊社は2012年からカップもずくと洗いもずくの輸出を始めました。まずは現地法人のある台湾、香港で着実に販路を広げていきました。

新たな市場を求めてシンガポールへ

台湾、香港での飲食店や日系デパートの反響から、もずくの海外展開に強い手応えを感じました。そこで別の国にも広げていこうと考えました。所得水準が高いこと、那覇空港の沖縄国際物流ハブを活用して輸出することができることが決め手となり、シンガポールをターゲットにしました。日本好きが多く、沖縄に何度も訪問する人の多い台湾とは異なり、もずくの認知度の低さと、物流コストの高さで苦労しましたが、日系大手量販店との取引が成立してから、潮目が変わりました。沖縄県シンガポール事務所と連携したプロモーションの実施や、日系量販店が沖縄から送っている商品と混載することで物流コストを下げることで結果、駐在員だけではなく現地の消費者にももずくを買っていただけるようになりました。また、ジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」の専門家から事業計画の策定、市場調査、商談の各フェーズで助言を得て、初挑戦のシンガポール市場の販路開拓を円滑に進めることができました。今後は現地の消費者の認知度をさらに高めて、日系以外の飲食店にも販路を広げていきます。

海外展開のゴールを明確にすることが大切

弊社は貿易商社としてたくさんのメーカー様と向き合っています。その中で感じるのは、自社の海外展開のゴールを明確にすることが大切であるということです。加えて商品の生産・供給力、NB商品と比較した価格競争力を把握し、海外のどのチャネルで売っていけばよいのか、どれくらい供給するのかをしっかり検討することが重要です。量販店に売り込んでも高いと言われて終わってしまうかもしれません。仮に採用されても、売れなければ返品されるリスクもあるでしょう。輸出することそのものがゴールではないはずです。海外の高級スーパーで少量でも販売を実現することで知名度を高め、その後のインバウンド観光客の購買につなげるというゴールもあるでしょう。何のために海外展開するのかを最初からしっかり考えておくことがとても大切だと思います。

新垣通商の新垣句子代表は、沖縄で「伊是名島モスク大使」に任命され、沖縄産モスクや海ブドウの国内外への普及・PRを積極的に行っています。台湾や香港といった従来からの販路に加え、今回新たにシンガポールへの海外販路開拓に成功しました。同社の成功要因として、積極的な海外売場調査と粘り強い交渉力が挙げられます。的確な売場調査に基づいたターゲット設定と諦めない継続商談により、有名日系大手量販店との取引開始にこぎつきました。今後、アジア圏を中心として、さらなる海外販路開拓が期待できます。



代表取締役

新垣 句子 氏

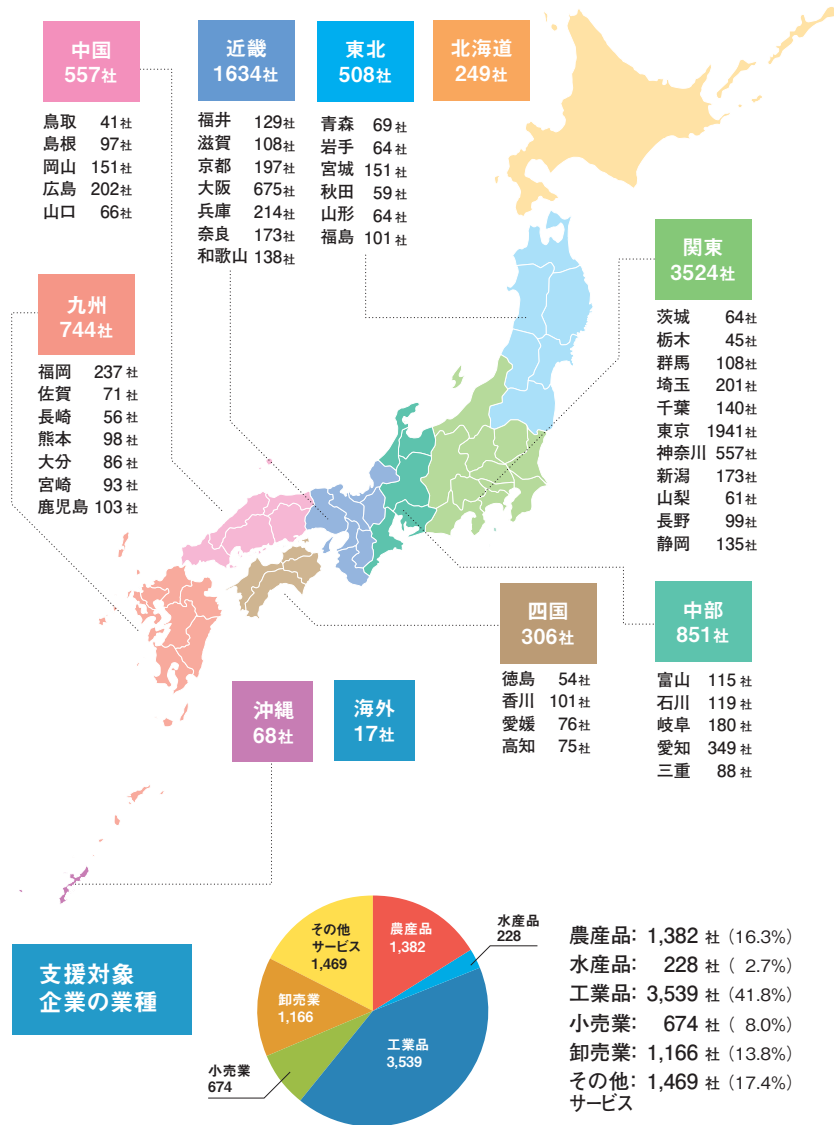
沖縄の宝、
沖縄もずくを世界の隅々へ

専門家からのポイント



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、**8,458社**に対し会員証を発行し、専門家を割り当て、支援しました。(2019年3月29日時点)

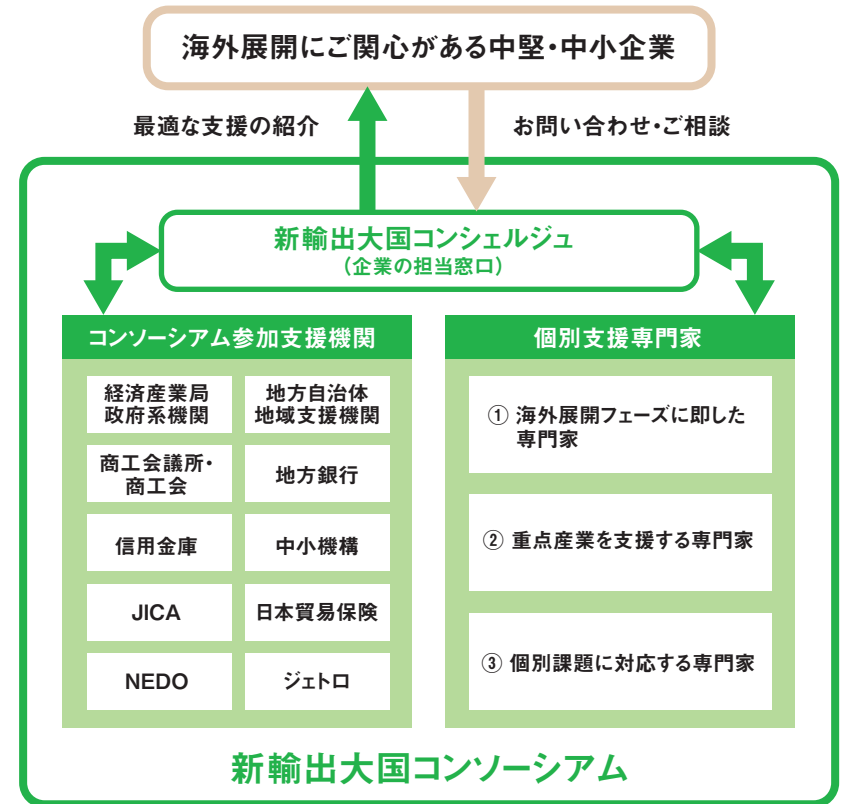


新輸出大国コンソーシアム

海外展開支援のワンストップサービス

TPP協定(環太平洋パートナーシップ協定)、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」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結集し、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して総合的な

支援を行う枠組です。海外展開を目指す企業は、新輸出大国コンソーシアム(以下、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として取りまとめ機能を担う一方、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。



ジェトロ コンソーシアム 検索