

CONSORTIUM FOR NEW EXPORT NATION

新輸出大国コンソーシアム

海外展開支援活用事例集

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/consortium/>



Copyright©2021 JETRO. All right reserved.

2021年12月発行



JETRO
日本貿易振興機構(ジェトロ)

目次 INDEX

- 支援企業に関するデータ 3
- 新輸出大国コンソーシアムとは 3
- EPA 紹介 4
- EPA メリット 4

事例紹介 5-62

-  **北海道** 株式会社マルコシ・シーガル 5
-  **青森県** mizuiro株式会社 6
-  **岩手県** 丸友しまか有限公司 7
-  **宮城県** 株式会社
秀イノベティブ LAB 8
-  **秋田県** 株式会社Local Power 9
-  **山形県** 有限会社玉谷製麺所 10
-  **福島県** 大天狗酒造株式会社 11
-  **福島県** 豊國酒造合資会社 12
-  **茨城県** 株式会社サンテクノ 13
-  **栃木県** オリオンコンピュータ
株式会社 14
-  **群馬県** 赤城フーズ株式会社 15
-  **群馬県** 有限会社ツトム食品 16
-  **埼玉県** 株式会社木下製館 17

業種例



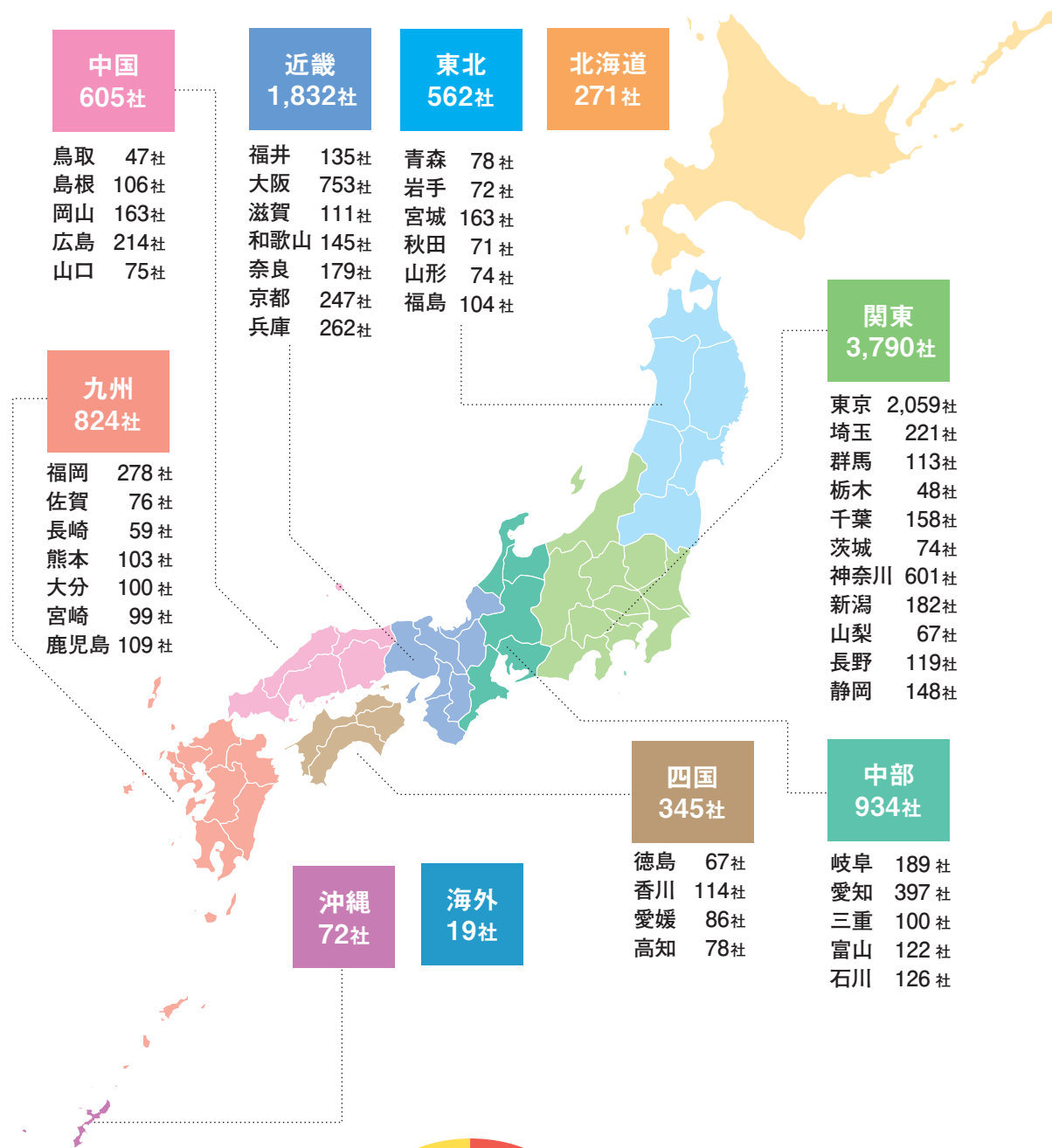
-  **埼玉県** 株式会社メトラン 18
-  **千葉県** 窪田味噌醤油株式会社 19
-  **東京都** 株式会社菊星 20
-  **東京都** 株式会社クレメディア 21
-  **東京都** サンスター文具株式会社 22
-  **東京都** 株式会社ジャパンデントー
コーポレーション 23
-  **東京都** ハルススポーツプロダクション
株式会社 24
-  **東京都** 株式会社宮戸川 25
-  **神奈川県** 株式会社テレメディカ 26
-  **新潟県** 株式会社外山刃物 27
-  **富山県** 株式会社三恵ネット 28
-  **石川県** モリモト株式会社 29
-  **山梨県** 素朴屋株式会社 30

北海道 東北 関東 北陸・中部 関西 中国 四国 九州 沖縄

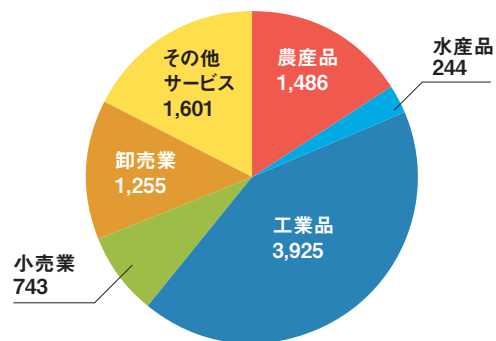
-  **長野県** 株式会社ナガイ 31
-  **岐阜県** 中日本カプセル株式会社 32
-  **静岡県** テクノコート株式会社 33
-  **愛知県** 株式会社デビイ 34
-  **愛知県** 株式会社ヒオキ食品 35
-  **三重県** 銀峯陶器株式会社 36
-  **滋賀県** 有限会社吉正織物工場 37
-  **京都府** 京都機械工具株式会社 38
-  **京都府** 株式会社ゲートジャパン 39
-  **大阪府** 株式会社アクロエッジ 40
-  **大阪府** 株式会社豊中ホット研究所 41
-  **大阪府** 堀内鏡工業株式会社 42
-  **兵庫県** バイワールド株式会社 43
-  **兵庫県** 株式会社ヒメプラ 44
-  **奈良県** 有限会社井上企画・幡 45
-  **和歌山県** 株式会社吉田 46
-  **鳥取県** 有限会社米澤自転車店 47
-  **島根県** 株式会社森本商会 48
-  **岡山県** 株式会社鈴木屋 49
-  **広島県** 株式会社熊平製作所 50
-  **山口県** 八千代酒造合名会社 51
-  **徳島県** 有限会社森工芸 52
-  **香川県** 株式会社マリーヌ 53
-  **愛媛県** 遠赤青汁株式会社 54
-  **福岡県** 株式会社九州日昌 55
-  **福岡県** 株式会社武久 56
-  **佐賀県** 佐賀冷凍食品株式会社 57
-  **大分県** 株式会社トライアックス 58
-  **大分県** 株式会社村ネットワーク 59
-  **宮崎県** 古澤醸造合名会社 60
-  **鹿児島県** 三州産業株式会社 61
-  **沖縄県** 島唐食品 62

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、**9,254社**に対しコンソーシアムIDを発行し、専門家を割り当て、支援しました。(2021年11月8日時点)



支援対象企業の業種



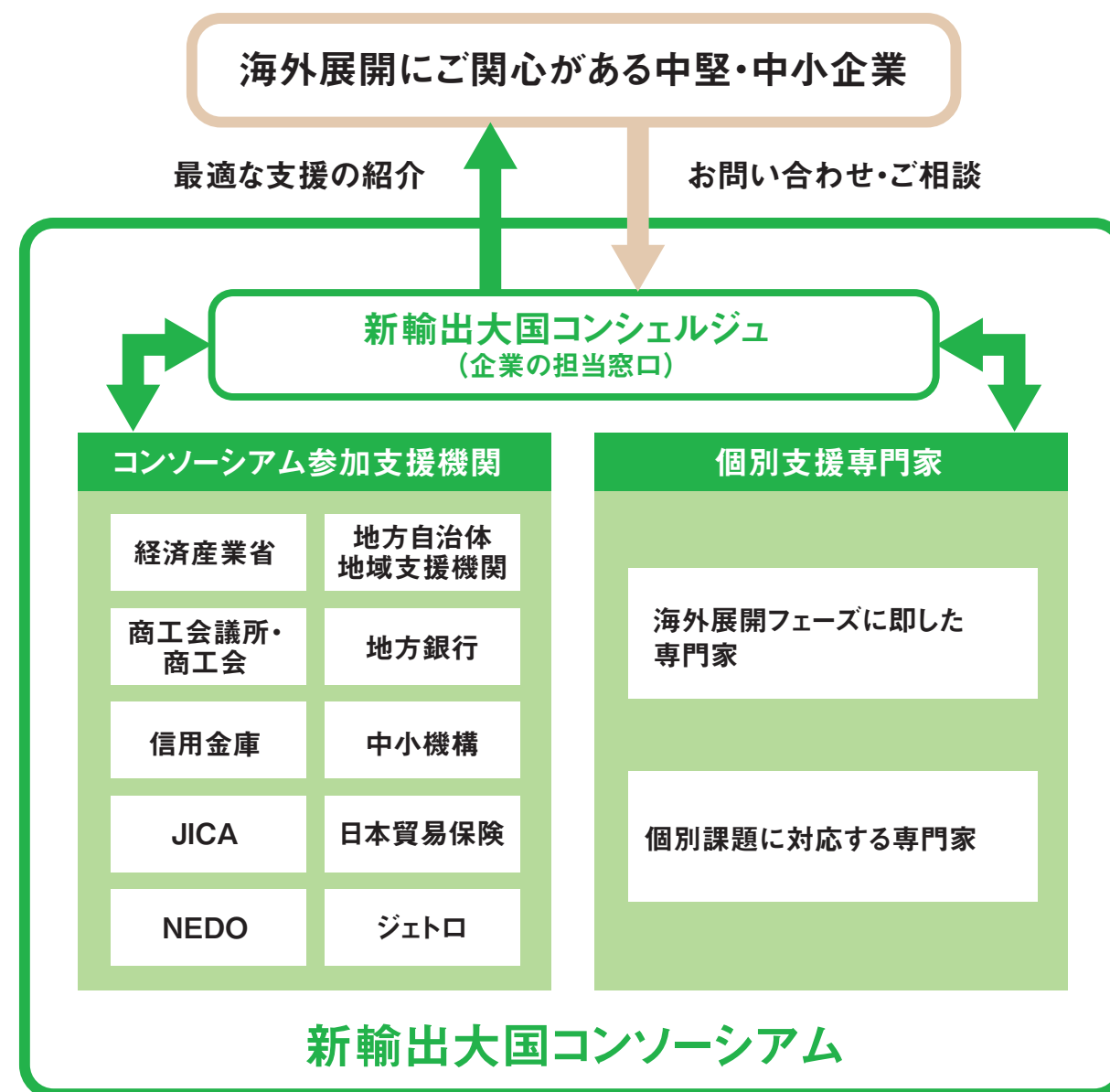
農産品: 1,486社 (16.1%)
 水産品: 244社 (2.6%)
 工業品: 3,925社 (42.4%)
 小売業: 743社 (8.0%)
 卸売業: 1,255社 (13.6%)
 その他: 1,601社 (17.3%)
 サービス

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

TPP11、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」(以下、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参加し、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います。

海外展開を目指す企業は、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機能を担い取りまとめなどを行う一方、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。



<https://www.jetro.go.jp/consortium/>

日本のEPA締結状況

日本はこれまで、貿易や投資を促進するため、以下の国・地域とのEPA（Economic Partnership Agreement：経済連携協定）を発効・署名しています。

●**発効済EPA**（すぐにご利用いただけます）：
（地域別・発効順）

▶**アジア・大洋州**：シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、ブルネイ、ASEAN（AJCEP）*、フィリピン、ベトナム、インド、オーストラリア、モンゴル、CPTPP（通称TPP11）

▶**北米・中南米**：メキシコ、チリ、ペルー、米国

▶**欧州**：スイス、EU、英国

●**署名済**：TPP12、RCEP（協定未発効）

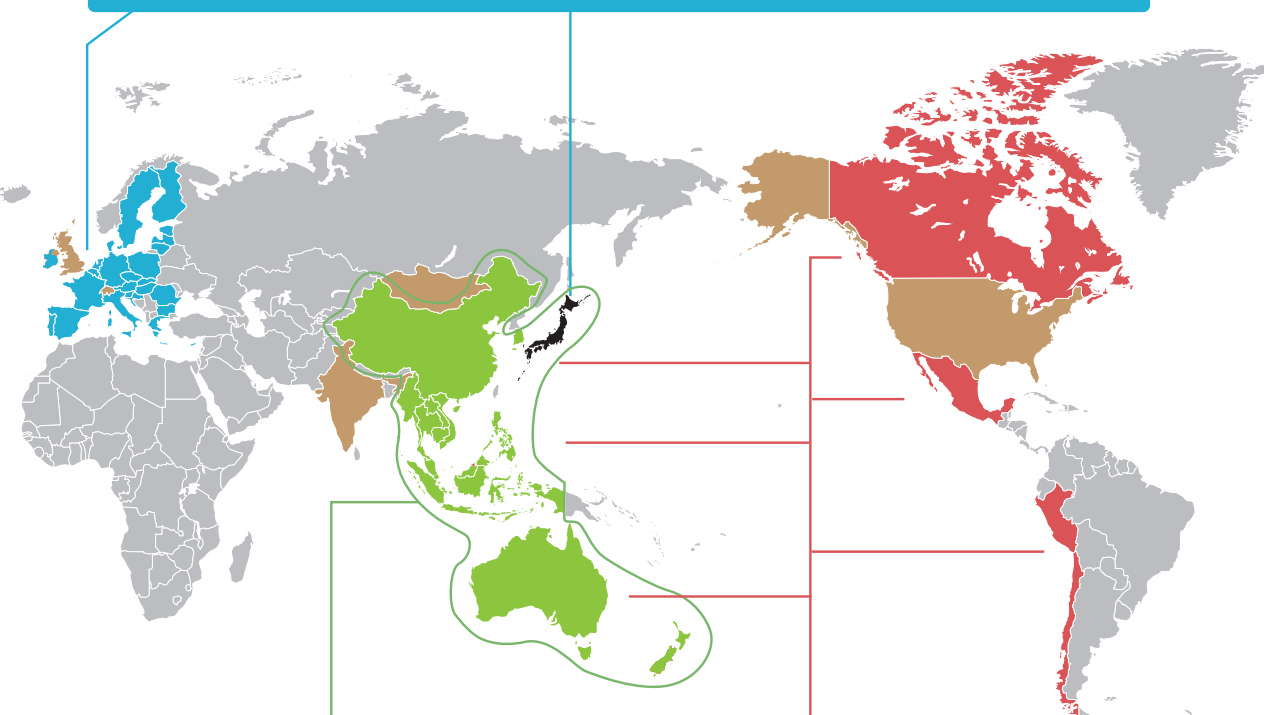
●**交渉中**：トルコ、コロンビア、日中韓（利用不可）

※各EPAご利用の際は、最新情報をご確認ください。

* ASEAN10カ国：ブルネイ、カンボジア、インドネシア、ラオス、マレーシア、ミャンマー、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム

日EU・EPA

日本、EU（27カ国）：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、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



RCEP

ASEAN10カ国、日本、中国、韓国、オーストラリア、ニュージーランドが参加。シンガポール、中国、日本、ブルネイ、カンボジア、ラオス、タイ、ベトナム、オーストラリア、ニュージーランド、韓国（寄託順）の11カ国が批准書を寄託済み（2021年12月時点）。2022年1月1日に寄託済みの10カ国で発効予定（韓国は2月1日予定）。

CPTPP (TPP11)

メキシコ、日本、シンガポール、ニュージーランド、カナダ、オーストラリア、ベトナム、ペルーで発効済（発効順）。ブルネイ、チリ、マレーシア（アルファベット順）は未発効のため利用不可。

多国間EPAに参加していない、日本との2国間EPA発効済みの国

[出所] 外務省資料（2021年1月現在）、JETRO資料をもとに作成

EPA活用のメリット

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



EPAを使い、現地市場における競争力強化に！

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 (万円) × 100 (台) 関税率 30% = 450 万円
② EPA を利用した場合の関税	15 (万円) × 100 (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！

その他の
メリット

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。

EPA 相談窓口

経済連携協定（EPA）活用などについてご相談いただけます。

Q <https://www.jetro.go.jp/services/advice/epa.html>

オンラインでのお申し込み
24時間受付

お電話でのお申し込み
平日9時～12時/13時～17時
（祝祭日・年末年始を除く）
※相談は無料です。

原産地証明ナビ

Q <https://www.jetro.go.jp/theme/wto-fta/navi/>
EPA利用にあたって必要な書類を、簡単かつ効率的に作成できるツールです。

EPA 活用法・マニュアル

Q <https://www.jetro.go.jp/theme/wto-fta/epa.html>

以下拠点には、EPAアドバイザーが常駐しています。

本部（東京） Tel：03-3582-4943
大阪本部 Tel：06-4705-8606
JETRO北海道 Tel：011-261-7434

JETRO仙台 Tel：022-223-7484
JETRO名古屋 Tel：052-589-6210

JETRO香川 Tel：087-851-9407
JETRO福岡 Tel：092-471-5635

小売業



株式会社マルコシ・シーガル

北海道根室市にて食品スーパーマーケット「マルシェ・デ・キッチン」を経営。
2021年よりベトナムのホーチミン市に現地法人を設立。道産食料品、主に水産品の輸出を開始。

展開国・地域

- 2020年度 ベトナム
- 2021年度 ベトナム

企業情報

- 所在地：北海道根室市
- 従業員数：70名
- 設立：1982年
- URL：<http://marche-nemuro.main.jp/index.html>

事業内容

食品スーパーマーケット（青果・精肉・鮮魚・惣菜・食品・菓子・日配・飲料・酒・雑貨の販売）

海外展開で大事だと思うのは 自ら現地を見て肌で感じることに 人を育てること

急成長を続けるベトナムの 日本食への関心に着目

当社は漁業を基幹産業とする魚の町、根室市の中心部でスーパーマーケットを営んでいます。今後の人口減少による地域経済の体力の低下や競争が厳しい国内市場の状況から、10～20年先の市場縮小に不安を覚え、外貨や外需獲得のために海外展開へ踏み切りました。日本食の需要の大きいアジアの中でもベトナムは名目GDPが年成長率約5～8%と高く、特に経済成長が進む、経済の中心地ホーチミン市では、中間層から富裕層の間で日本食需要も高まっています。同市では約700店舗ある日本食店が、月に約10店舗の新規出店でさらに増えており、今後も生活レベルの向上とともに日本食への需要が高まると予想されることから進出先に選定しました。海外展開にあたっては先輩経営者、経済産業局、ジェトロに相談しました。特にハンズオン支援の専門家は、当社の意向に基づき、現地商社や飲食店との試食・商談会の開催を支援し、少しずつ現地ニーズを開拓できました。

商品の良さを 認めてもらう努力は惜しまない

海外展開を進める過程で新型コロナウイルスの影響により現地への渡航がかなわず、現地法人設立手続きは手間取り、販路開拓も難しくなりました。そのような中、現地の法規制を事前に調査し、各種証明書や事業登録関連などの情報を提供いただいたハンズオン支援の専門家にはとても感謝しています。ベトナムは表面上は自由経済でも、行政間で法規制について話が食い違うなど、実態は外資に厳しいと感じるところもあります。しかし「北海道」はとりわけ強いブランドとして定着しており、商談先にも「高品質でおいしい」と好評価です。類似品や安価なものが北海道ブランド商品として認知されているケースも多く、時に「値段が高い」とも言われますが、諦めずに商品のおいしさやストーリー、安心・安全を訴求しています。現地にない食品・食材かつ北海道産という強みを生かしつつ、TPPの活用や物量増加による物流の効率化により価格を抑え、販売量の拡大を目指します。

ベトナム人社員の採用が 現地法人の大きな戦力に

海外展開で大切なことはまず人材の育成です。現地法人設立時にベトナム人1名を社員として採用し、日本の本社で1年半、研修を兼ねて実務を学んでもらいました。多くの時間を共に過ごし、また見聞を広げるために日本各地に出張する機会を与えたことで、日本のビジネスの考え方や商売技術が身に付き、今では現地法人 Marukoshi Seagull Vietnam 社の社員として、ベトナム事業を軌道に乗せるために現地で奔走してくれています。またもう一つ海外展開で大切なのが、経営者が自分の目で現地を見て現地の人と話し空気を感じることです。私自身も、2016年の初めてのベトナム訪問時に、現地の高度経済成長を肌で体感したことがきっかけとなって、ベトナムでチャレンジすることの価値を見出しました。海外現地情報や人的つながりなど、ジェトロのサポートも受けられますから、これから海外展開を考えている方には、そうしたサポートを受けつつ何度も現地を行き来することをお勧めします。

専門家からのポイント

早川社長は北海道という限られた市場での競争よりも海外に目を向け、成長著しいベトナム市場を選択される、戦略的な発想を持たれた方です。現地事前調査では飲食店やスーパーなど多方面を訪問したところ、まだ「北海道ブランド」が形成の余地があることが分かり、北海道産品にフォーカスした輸入・卸事業を第一ステップとして展開されました。また早い時期に体制充実のためベトナム人を採用し本社で研修・教育して、現在その方は現地で活発に活動されています。海外事業には人材が大事という考え方と現場思考で臨機応変な対応の重要性を一緒に学びました。

代表取締役社長
早川 元氏



1 店舗外観 2 コロナ前、ベトナムでの懇親会の様子 3 売り場の様子

卸売業



mizuiro株式会社

親子の時間を彩る商品を展開する「自社プロダクト事業」とグラフィックデザインやプロダクトデザインを提案する「デザイン事業」の2つの事業を提供。「おやさいクレヨン®」は数々の賞を受賞。

展開国・地域

- 2020年度 米国、英国、UAE
- 2021年度 米国、UAE、フランス、イタリア、タイ、オーストラリア

企業情報

- 所在地：青森県青森市
- 従業員数：3名
- 設立：2014年
- URL：<https://mizuiroinc.com/>

事業内容

オリジナル商品の企画・製造および販売／開発商品の小売、販売／各種商品のブランディングコンサルティング

代表取締役
木村 尚子氏

お米と野菜から生まれた 「おやさいクレヨン®」の持つ 世界観をもっと広く伝えたい

受賞やメディア露出が、 海外へ目を向けるきっかけに

青森県を拠点とするデザイン会社の当社は、自社プロダクト事業として、国産の米や野菜でできている「おやさいクレヨン®」などのオリジナル商品を製造・販売しています。クレヨンのユーザーは、幼稚園、保育園に通う小さなお子様にほぼ限られており、また、一生に一度しか購入しない方が大多数と、回転率も低いのですが、小さなお子様が誤って口に入れてしまっても安全な素材を使った「おやさいクレヨン®」を開発すると、「キッズデザイン賞」などの受賞やメディアでの露出、国内雑貨店やセレクトショップでの取り扱いが増えていきました。「おやさいクレヨン®」で楽しめる世界観をもっと広く伝えたい。そう思い、青森県ならびにジェトロ青森に相談しました。海外からの引き合いも多くいただきましたが、バイヤーの見極め方や、判断基準の優先順位など、不明点が多く、「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援に申し込みました。

サステナブルな取り組みも 評価いただける米国へ

展開国には米国を選定しました。幼少期にクレヨンを使用するため商品になじみが深く、米国バイヤーからの引き合いも多かったからです。規格外で廃棄予定の野菜や出荷時にカットされる部分などを原材料に使っている「おやさいクレヨン®」の展開先として、サステナブル社会の実現や環境配慮への意識が高い国である点でも米国はふさわしいと思いました。独占契約を求められたり、連絡を取っていた取引先の担当者変更によってコンタクトが急に取れなくなったりと、いろいろと困ることがありましたが、ハンズオン支援の専門家に都度相談して乗り越えました。また米国販売代理店との契約締結時には、法務エキスパートとのスポット支援で3度面談いただいたほか、商標の整理に関してはジェトロの知財サービスなども活用しました。米国以外でも、タイ向け輸出の検討において、EPAを利用する際の実地地証明書の取得方法について専門家に相談したこともあります。

コロナ禍で賑わう EC 販売に 向けた準備も進める

海外取引先から、「おやさいクレヨン®」の安全性は高く評価されています。また、廃野菜を粉末状にして色を出すなど、地球上で循環可能な素材で安心・安全な製品を作ることにこだわる当社のコンセプトに賛同する方が、世界に大勢いるということもわかりました。国内では少子化が続く中、より大きな海外市場で「おやさいクレヨン®」を広められることはとてもやりがいを感じます。コロナ禍で販売形態もオンラインへのシフトが進んでおり、ジェトロの事業の活用や取引先が運営するECサイトを使った販売を行っています。EC販売に係る商標登録の権利関係を整理するには苦労していますが、自社でのECショップの立ち上げも進めています。ジェトロや県などから有益な情報をいただきながら、世界中の親子の時間が豊かになるような設計、サービスをこれからもデザインしていきたいです。

専門家からのポイント

同社はただ単に商品の輸出を目指すのではなく、海外にコンセプトやストーリーを表現、発信することを目的としています。アワードの受賞やメディアの露出で海外バイヤーからオファーは増えましたが、バイヤーとマッチングをしても、コンセプトをどのように伝えるか、ストーリーを理解してもらえるか、などが取引相手選定のポイントでした。専門家との面談をバイヤーの調査、商談の優先順位や方向性の決定を「整理する」場所として活用いただきました。整理をできたことで成果につながったと感謝の言葉をいただいています。



1 お米と野菜から生まれた「おやさいクレヨン® Standard」 2 ぬりえが楽しめる千代紙「ぬりえちよがみ」 3 おはなのクレヨンでアートを“つくる”ぬりえポストカードブック



丸友しまか有限公司

宮古市魚市場などで水揚げされたカキ、サンマ、生ウニ、活ホタテなどの魚介類や原材料にこだわった各種加工品を製造・販売。三陸の旬の海の幸を味の良い鮮度のまま、おいしくいただけるように届けることがモットー。

展開国・地域

■2020年度 台湾、香港
■2021年度 台湾、香港

企業情報

■所在地：岩手県宮古市 ■従業員数：12名
■設立：1997年 ■URL：<https://www.marutomo-shimaka.jp/>

事業内容

水産加工品の製造・販売

パートナーとジェットロと当社が一つのチームのように活動し、三陸の海の幸を世界に届ける



専務
島香 友一氏



1 商談相手と 2 3 初輸出に成功した「鯖しいたけ 煮付缶」は、地元の高校や大学生たちとのコラボ企画商品

「おいしい、おいしい」と絶賛いただき決意を固める

当社は四季折々の三陸・宮古の海の恵みを食卓にお届けすべく、鮮魚はもちろん、さまざまな加工品を製造・販売しています。国内人口の減少スピードが加速していくことに脅威を感じていましたが、宮古市産業支援センターからのご紹介でジェットロ盛岡所長が当社を来訪され、ジェットロ盛岡主催の「海外バイヤー招聘商談会」（2019年）への参加を勧められたことがきっかけで海外市場を意識するようになりました。当社の商品は、食品添加物を一切使用しておらず、目の前の浜で取れた旬の新鮮な素材を使用していることから、商談会場で調理した揚げたてのカキフライは、海外バイヤーからも「おいしい、おいしい」と大好評で、その笑顔の反応を目にして海外展開への決意が固まりました。商談会では、シンガポールやエチオピアのバイヤーと商談を実施。その後、2020年度の初めに新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援に申請し、採択されました。

コロナ禍では試食のためのサンプル輸送にも一苦労

海外初挑戦のため、各地の法規制や文化・習慣の違いなどはすべて一からの勉強でした。展開先には、水産加工品を輸出しやすい台湾と香港を選定。同地でのビジネス経験と知識が豊富なハンズオン支援のパートナーを頼りに、ジェットロ盛岡による「商品写真撮影会」や「英中翻訳事業」も活用しながら前へ進めていきました。当社が売りたい商品と相手の欲しい商品とが必ずしも一致しないという経験も勉強になりました。コロナ禍では試食も容易ではなく、サンプル品の輸送コストも悩みの種でした。加えて、食品衛生管理上 HACCP への対応が求められたほか、栄養成分表示に係る検査もあり、時間やコストがかかりました。バイヤーとの商談もコロナ禍ではオンラインが主流。対面式とは異なる進行の中、通訳を介してもバイヤーにうまく訴求ポイントが伝わらないと、同席いただいたハンズオン支援のパートナーがうまく橋渡しをしてくださり、とても支えられました。

地元学生らの企画商品も、海外向けに展開

当社商品は、一回のみの凍結でうま味調味料や添加物を加えずに新鮮さと素材本来の味が生きています。なかでも初輸出に成功した「鯖しいたけ 煮付缶」は、地元・宮古水産高校と岩手県立大学の学生らによるコラボ企画商品です。県内コンクールでの受賞歴もあるこの商品は、海外でも味の評価は高かったのですが、日本風ラベルの評判がよくなく、価格相応の高級感を備えたパッケージデザインに一新することで国内外の顧客の目を引きつけることに成功しました。海外展開は、売上面だけでなく、社員のモチベーション向上や地域の貢献にもプラスの作用があると感じています。パートナーからは、海外展開は単年度での成果を求めるものではなく中長期的に進めていくものだとの言葉もいただきました。自社単独では難しかった海外展開ですが、パートナーとジェットロと当社が、ワンチームとなって進められたこのご縁に、心から感謝しています。

専門家からのポイント

同社の「鯖しいたけ 煮付缶」は、地元の水産高校の生徒さんと県立大の学生さんとのコラボ商品ということもあり、皆さんの商品への思いをしっかりと海外のお客様にお届けしようというのが初年度のゴールでした。裏方でご活躍された先生方や県庁の職員の方々のお話もお聞きして、販促資料をまとめて商談に臨みました。オール宮古のエネルギーを背に受けての成約となりましたが、何より島香専務の輸出に対する情熱が海外のお客様の心を動かしました。今後も「心をついに」を合言葉に関係者の皆さまとワンチームで頑張ります！

その他
サービス



株式会社秀イノベーターティブLAB

Made with Japan をモットーに、「人と人を繋ぐこと、繋ぐものを創ること、そしてそれを地球に残すこと」の実現に向け、インドでの海外事業運営や海外人材の採用・育成支援を展開。今後は活動範囲をアジア各国へと広げていく。

展開国・地域

- 2020年度 インド
- 2021年度 インド

企業情報

- 所在地：宮城県名取市
- 従業員数：3名
- 設立：2019年
- URL：<https://www.syu-innovative-lab.com/>

事業内容

海外事業（インドの農業生産法人）の運営／国内企業に対する海外人材の採用と育成の支援

無限の可能性を秘めたインドで
酪農技術の近代化に貢献しながら
雇用と生乳生産の安定化を目指す

代表取締役社長
家村 秀也氏



1 インド北西部はヒンドゥー教徒のベジタリアンが多く、動物性たんぱく質を摂取するためにミルクは必需品 2 生乳はビニールパックで販売するのが主流 3 ラジャスタン州にある農場

人的つながりを大切に、 インド農村部へ進出

2017年に前身の会社でインド人学生をインターンシップで受け入れたことをきっかけに、インドへの進出を検討し始めました。2030年までに人口最多国になるといわれるインドは、生産労働人口の約半数を農業従事者が占める世界一の酪農国家。なかでもヒンドゥー教徒のベジタリアンが多い北西部では、老若男女を問わず多くの人々が動物性たんぱく質をミルク由来で摂取しており、生ミルクは人々の生活必需品となっています。JICAの知人から「具体的な進出を検討するならば」とジェットロを紹介され、ハンズオン支援に申し込みました。専門家のアドバイスに基づいて徹底した基礎調査を進め、現地にも同行いただき、海外進出のカギを握るビジネス・パートナーを選定しました。現地責任者を採用し、彼の実家がある北西部ラジャスタン州の農村部に2019年8月、現地法人H2 Milk Farm Private Limitedを設立しました。設立前から現地責任者の家族や親戚との交流も深めており、このことが、現地銀行での口座開設など、事業を推進する上で強力なサポートになりました。現地では法人設立の後、牧場建設が完了し生乳やギー（バター的一种）を生産し始めました。

ジェットロは現地の 「形式知」と「暗黙知」の宝庫

海外赴任や生活の経験もなく、全く初めて海外に飛び出しました。これまでを振り返って最も苦労したのは、厳しいロックダウンが発令されたコロナ禍での販売不振でしたが、それも今は回復基調にあります。コロナの影響を除いたら、苦労したのは、日本人とインド人との商習慣や価値観の違いです。これには多々驚かされてきました。時間厳守はまずない。「No Problem =大丈夫」ではない。ポスの言うことが絶対。こうした「暗黙知」については、専門家に加え、ジェットロ・ニューデリー事務所のアドバイザーからも細かく教えていただきました。価値観の違いを前提に相手の行動を予測すれば、こちらからの計画や指示の出し方を調整でき、事業の推進もかなり円滑になりました。また、新興国は特に税制などの法制度が頻繁に変更されますが、そうした「形式知」についても、ニューデリー事務所を訪ねる度に、ジェットロのアドバイザーから最新の資料とともに助言やレクチャーをいただき、現地で事業を進める上での重要な情報源となりました。

ミルクの生産で、新興国の 社会課題解決につなげる

インド進出から生まれた気づきやアイデア、さらには人的資源の交流で得られた経験値は、財務諸表には表れてこない当社の貴重な資産であり、新たな社会課題の解決に向けたイノベーションの種でもあります。当社商品はまだ少量生産ですが、将来的には地産地消型のオーガニックブランドをコンセプトとした牧場を特定地域に集中展開していく予定です。人口増加と経済成長を背景に、今後もインドにおけるミルクの消費量は増加傾向が続く中、日本の酪農関係者とも協力しながら、離農者の増加や農業近代化の遅れといったインド酪農の課題解決に寄与し、雇用と生乳生産の安定を図っていきます。こうした社会課題を多く抱える新興国は、日本の中小企業にとっても事業機会に溢れています。進出に関するノウハウが蓄積されているジェットロに相談することで、さまざまな挑戦への道が開けてくると思いますのでぜひ多くの企業にチャレンジしていただけたらと思います。

専門家からのポイント

最終目標は、インドで零細産業である酪農を日本の技術・ノウハウで近代化し、より魅力的なものにすることです。そのためにまずは小規模の牧場運営から始め、乳牛数を増やし、その後グループ化することにより安定供給を実現し、大手乳牛メーカーへの交渉力を高め、直販店・宅配を利用した利益構造を形成することを狙っています。苦労したのはインドの法制度と日本と異なる現地の習慣で、牧場経営が軌道に乗るまで、私がインドに駐在したときに培った経験などを総動員しました。



株式会社Local Power

主力製品の除菌消臭水「iPOSH (アイポッシュ)」を開発・製造・販売。安全性が高く、酸化作用により高濃度で高い除菌力を保持する次亜塩素酸の特許製法を有しています。高い除菌力と安全性から、調剤薬局など約 15,000 店舗で販売されており、病院や介護施設、学校・保育園から赤ちゃんがいるご家庭まで、多くの方々にご使用いただいています。

展開国・地域

■2020年度 ドイツ、中国、香港
■2021年度 ドイツ、香港、中国

企業情報

■所在地：秋田県秋田市 ■従業員数：23名
■設立：2013年 ■URL：https://lpower.jp/

事業内容

化学製品事業（製造・販売）、シェアリング事業、DX事業

代表取締役社長
寺田 耕也氏

除菌消臭水「iPOSH」は独自開発の特許製法で安全性と有効性を両立。
コロナ禍により需要が高まり海外市場へ

輸出のきっかけは コロナ禍での商品寄贈

当社は、地元秋田に眠る人材・技術、地域資源を掘り起こし、社会に貢献できるモノやサービスをつくるベンチャー企業です。代表の父が開発した技術をもとに、安全性と高い除菌効果を両立させた除菌消臭水「iPOSH」を開発。2019年に中国で新型コロナウイルスの感染が拡大した際に武漢市へ「iPOSH」を寄贈したところ、本商品が中国圏で認知され、コロナ禍での世界的な衛生意識の高まりの中で2020年には香港企業から引き合いが来ました。これが「iPOSH」の初めての海外輸出となりました。当社の企業理念は、地元地域の力を活かした製品・サービスづくりを進めることです。海外市場に挑戦し成功することは当社の経営基盤の強化に繋がり、自社の企業理念である地域貢献事業の拡大にもつながると考えています。輸出を開始するにあたっては、ジェトロや県内で海外ビジネスを展開している企業、さらには取引先などから情報を収集し本格的に着手しました。

言語対応と許認可対応に 時間を要す

いざ始めてみると、ターゲットとする市場の選択とそこでの市場でのニーズ把握に難しさを感じました。輸入許可や販売認可の取得も、国によっては多くの作業を要します。外国語の単語を一つひとつ理解したうえで承認に向けて検討・対応していく必要があり、専門用語が多い商品資料の外国語版作成にも多くの時間と労力を費やしました。ハンズオン支援の専門家とは、コロナ感染拡大前にドイツで開催された世界最大の医療機器展 MEDICA を一緒に視察したほか、現地での協力先を絞り込み、相手側の関心度などをヒアリングして分析し、現地パートナー企業を選定しました。欧州市場は、生活習慣の違いや法制度を理解することから始まり、時差を勘案したうえでコミュニケーションをとりました。コロナ禍においては、海外渡航が難しく、オンラインでの商談が中心となりましたが、対面での商談に比べて伝えたいことが伝わりにくく感じるなど、難しいチャレンジでした。

輸出が軌道に乗り、 新工場も稼働。さらなる夢を追う

「iPOSH」は有効性を1年間維持できるほか、目などの粘膜や皮膚などに付着しても安全という、安全性と有効性を両立している点が高く評価され、他の（次亜塩素酸を主成分とする）除菌消臭水との差別化が図れています。当社の特許技術は、米国での「2019 ベストプラクティスアワード」受賞に続き、香港消費者委員会のテストでも最高評価を獲得しています。香港向け輸出は軌道に乗り順調に増えています。新工場の稼働で供給能力も向上し、今後は台湾などのアジア諸国への横展開や、香港における「iPOSH」以外の商品展開などを検討しています。さらに、海外展開担当者や、化学知識を有する高度外国人材の採用を国籍・使用言語を問わず積極的に検討していきます。海外展開は、まずは自分の目で市場を見て、国内市場との違いや協力先企業の温度感や規模感を理解することをお勧めします。当社も目的達成のため挑戦を続けていきます。

専門家からのポイント

同社の「iPOSH」に使用されている次亜塩素酸は他社と違う特許製法です。iPOSHの作用領域PHが弱酸性で肌に優しく働きます。これは他の製法では得られない特徴で、滅菌有効性も十分なので、幼児向けなど安全性が特に必要とされる分野で差別化がはかれる商品です。香港消費者委員会から最高の評価を受け継続的な取引が実現しています。次亜塩素酸に関してかなり高いレベルの知見もお持ちです。



1 主力商品である「iPOSH」 2 「iPOSH」製造現場

農産品



有限会社玉谷製麺所

名水百選の水にも恵まれ、月山の麓でうどん作りからスタート。うどん・そば作りの製麺技術を活用し、オリジナルデザインの Pasta を商品開発。日本の麺づくりの知恵と技術で、四季折々の美をかたどった「サクラパスタ」などを展開。国内外の顧客からご好評いただいている。

展開国・地域

- 2020年度 台湾、タイ、シンガポール
- 2021年度 中国、オーストラリア、カタール、英国

企業情報

- 所在地：山形県西村山郡西川町
- 従業員数：22名
- 設立：1949年
- URL：<https://www.tamayaseimen.co.jp/>

事業内容

乾麺・生麺の、そば、うどん、ラーメン、パスタなど
38品目の製造・販売。

70年の製麺技術と、オリジナルデザインの商品開発で、世界でここでしかない商品を作る

専務取締役
玉谷 貴子氏



1 70年の歴史と経験がある製麺技術 2 積極的なオンライン商談会への参加が海外との成約に確実に結びついている 3 日本らしいかわいらしさと珍しさから海外で話題に

製麺技術とアイデアで、他にはないパスタが誕生

東日本大震災で風評被害を直に感じ、「世界でここでしか作れないもの、多くの人に欲しいと思われるものを作ろう」と決意。そばやうどんの乾麺業界が落ち込み始めた時期でもあり、パスタならば世界各国の料理に使えろと思ひ、豪雪地帯ならではの雪の結晶をかたどったパスタを開発しました。完全オリジナルデザインの金型をイタリアのメーカーに製造してもらったものの、そのメーカーに「金型は作ったけれどパスタは作れないよ」と言われた通り、なかなか形にはなりません。試行錯誤を繰り返し、70年の歴史と経験がある製麺技術を駆使し、原料や配合比率を変更してようやく商品化に成功。2014年に世界に類のない「雪結晶パスタ」を国際見本市「メゾン・エ・オブジェ」に出展すると、多くの方に注目いただき、海外市場での手応えを確認しました。その後、さらに日本の春を象徴する「サクラパスタ」の開発にも着手し、本格的に海外展開に取り組む体制を構築しました。

入念に資料を作り、バイヤーに適切な商品を提案

海外展開を本格化していく上では輸出手続きなどに苦慮しましたが、ジェットロや山形県の団体および金融機関にもお力添えいただきました。2020年度からジェットロのハンズオン支援事業に応募し、まずは欧米とアジアをターゲットとしましたが、商談会では特に地域にこだわらず多くの国・地域と商談を進めています。ジェットロの海外事務所の農水コーディネーターから市場やバイヤー情報を事前に入手し、ハンズオン支援のパートナーにも助言いただきながら、商品の詳細や調理例などを盛り込んだ資料を作り込むことで、商談時に適切な商品を提案することができました。また現地バイヤーと、現地の食文化や求められる日本のイメージなどを共有し合うことで、それぞれの地域に合った商品展開を進めています。おかげさまで、2017年から輸出を開始した「サクラパスタ」はかわいい、日本らしい、珍しいと海外のお客様にも好評で、最初に志した「世界でここでしかない商品」との評価もいただいています。

オンリーワンを次々と生み出す力が当社の強み

日本の四季を楽しんでいただけるよう、「サクラパスタ」に続き、夏の「おひさまパスタ」、秋の「月もみじパスタ」も取りそろえ、シリーズ化しました。また、塩漬けた桜の葉を練り込んだ「さくら素麺」も開発、海外向けに展開しています。海外展開によって「自分たちの麺が世界に旅立っている」と、社員のモチベーションや生きがいの創出にもつながっています。また「サクラパスタ」は、近所の農家さんが持ち込んだ規格外のピーツを練り込んで色を出しています。地域のフードロスも解決しながら、山形にしっかりと根付いた麺文化で地域を活性化し、次世代に引き継いでいけたらと思います。山形のおいしい水を味方に、従来からの無添加にもこだわり続けながら、世界に一つしかないオンリーワンを次々に生み出す力は当社の強みです。ここにしかない価値をしっかりとバイヤーに伝え、バイヤーを味方につけながら、これからも世界の多くのお客様のハートをつかむ商品を生み出していきたいと思っています。

専門家からのポイント

同社の成功要因は、新規商品の開発から販売プロモーションに至るまで一貫して「積極性」にあります。コロナ禍で渡航がままならない中、数々のオンライン商談会に参加し、海外との成約に確実に結びつけています。当初は商談用ツールにおける情報整理が十分でなく、海外バイヤー向けのアピールポイントが明確ではありませんでした。それをきちんと整理し直し、かつ、「飾るパスタ」という新しい使用提案をするため、調理例を多く交えてプレゼンできるような支援を行ったことで、より高い評価へつなげることができました。



大天狗酒造株式会社

福島県本宮市唯一の酒蔵をもつ、明治5年創業の酒蔵。安達太良山の伏流水と地元産の酒米を使用して造る代表銘柄「大天狗」をはじめ、セカンドブランド「卯酒」などを製造・販売。2022年に創業150周年を迎える。

展開国・地域

■2020年度 米国

企業情報

■所在地：福島県本宮市 ■従業員数：5名

■創業：1872年

■URL：<https://daitengusyuzo.com/>

事業内容

日本酒、リキュールの製造販売

最終的には「ご縁」。
事業に参加し挑戦し続けることで
チャンスをつかみました

試飲会での商品PRと 輸出向けの販路開拓は別物と知る

当社は、創業以来、酒造りに最も大切な水、米、人が育つ福島県の自然豊かな土地で、日本酒の製造・販売を続けてきました。主要銘柄「大天狗」とは別のタイプの「卯酒」が誕生すると、その販路開拓先として、海外にも目が向きました。地元の商工会の企画によるミラノ万博に出品した後、全国商工会連合会の取り組みで欧州視察商談会にも参加。ニューヨークで開催された福島県主催の県産日本酒PR商談会や、香港の展示会などで、飲食店の方々から「おいしい」と評価をいただき手応えを感じました。しかし、次の一手がわからず、試飲会における自社商品のPRと、輸出に向けた販路の構築は、全く異なることを痛感しました。本格的な海外展開に向けて、ジェットロ福島に相談し、2020年度に新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援を受けました。パートナーによるブランディングのワークショップで商談に向けて情報を整理することができ、米国企業との商談が成約しました。

頼れるインポーターとの ご縁に感謝

米国の輸入業者との出会いは、ジェットロ福島の紹介でアメリカ西海岸向けの販路開拓事業に参加したことがきっかけです。すでに日本酒の需要もある米国は、以前より海外展開先の候補でしたが、日本酒に対する理解も深い米国の輸入業者との良いご縁が見つかり、サンフランシスコを中心とした飲食店での取り扱いが決まりました。輸入業者は熱意をもって当社商品を扱ってくださるほか、的確なアドバイスもくださるので、海外向けに印象の良いラベルやロゴも作ることができました。コロナ禍での渡航制限によって、一度も自分の目で現地の状況を確認できないことはとても歯がゆく、当社商品はどのような顧客層に好まれ、どのような印象を持たれているのか。味の評価や、当社商品が飲まれているシチュエーションはどのようなのか。知りたいことは山のようにあります。今後の酒造りの励みにするためにも直接現地での評価を知ることができる日を心待ちにしています。

成約額は、当初の目標の 2倍以上を記録

米国の輸入業者からは、「卯酒」の味わいとコンセプトが共に人気があると聞いています。四季折々のシリーズや女性杜氏が造っているというストーリー、程よい甘みとココなどを評価いただいているようです。ジェットロの商談会で成約した輸出額も、当初掲げた目標額の2倍超となっています。日本酒の国内消費量が年々減っている中で、海外展開によって販売量の増加につながったことは、当社の今後を考える上で大きな布石となりました。良い輸入業者とのご縁にめぐり合えたことも大きな要因ですが、それもとを辿れば、新輸出大国コンソーシアム事業に参加したことが発端です。ジェットロが開催する貿易実務講座などのセミナーや、国内でのバイヤー商談会、海外展示会などに積極的に参加をしながら種を蒔き、チャレンジし続けることで芽が出て花が開くのだと思います。海外展開を考えている企業の皆様には、どんどん挑戦されることをお勧めします。

専門家からのポイント

今回、自社で本格的に輸出を成功させたいというタイミングでハンズオン支援を利用いただきました。ジェットロ福島では、同じタイミングで輸出に取り組みたいという同世代の3蔵元を対象に、切磋琢磨が期待できるグループ支援という形で、海外向けブランディングをテーマに全3回のワークショップを開催しました。海外に向けて自社をアピールするために客観的に見直し言語化することは重要なステップです。この後に実施した商談に活かされ見事に成果を得られました。海外向けブランディングの取り組みは国内営業にも活かすことが期待できます。



5代目蔵元杜氏
小針 沙織氏



1 看板商品の「大天狗」と天狗ボトル 2 酸味のきいた梅酒、ラベルが愛らしい「卯酒」や地元の色を押し出した「もとみや」

農産品



豊國酒造合資会社

江戸・天保年間の創業。日本酒の製造・販売を行う。創業以来 200 年近くにわたって、受け継がれてきた伝統と格式を重視した「東豊國」と、「伝統・格式+モダン」のコンセプトの下、新たに作られた「一歩己」の2銘柄を軸に展開。

展開国・地域

- 2020年度 台湾
- 2021年度 シンガポール、米国ほか

企業情報

- 所在地：福島県石川郡
- 従業員数：8名
- 創業：1862年
- URL：<http://azuma-toyokuni.com/>

事業内容

日本酒の製造・販売

言葉表現やビジュアルを駆使して
自社ブランドと向き合った結果
国内外の営業で効果が見られる

9代目蔵元
矢内 賢征氏



1 2 地元の農家やレストランの人たちとのコミュニケーション 3 伝統と格式にモダンを加えたコンセプトの「一歩己」

バイヤーは酒造りへの 思いにまで強い関心を寄せる

当社は阿武隈山系に位置する自然豊かな小さな町、古殿町で、江戸の天保年間に創業して以来、200年超にわたって日本酒を製造・販売しています。2019年に力試しのつもりでジェトロ商談会に参加した際、海外のバイヤーは実にいろいろな思いを持った人がいるということを知り、輸出の本格化に踏み切りました。生産量や値段だけが重視される世界ではなく、価格や品質以外にもブランド名の由来や取り組みの経緯など、当社のもので作りへの思いにもバイヤーの強い関心があることに、良い意味での驚きがありました。新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援が始まると、ブランディングをテーマにパートナーによるワークショップで学び、2021年度にはパートナーによるハンズオン支援が本格化するなど、フェーズに応じてシームレスにサポートいただきました。展開国は、すでに先駆者によって日本酒市場がある程度確立している国をターゲットにして進めていきました。

土地や気候など、商品の 背後にある情報を整理する

当初は、海外バイヤーの選定基準も漠としていましたが、条件がそろい取引が始まると国内同様に長くお付き合いする相手となることから、目に見えにくいながらも「思いを共有できるバイヤー」かどうかを見極めて、一つひとつの出会いを大切に検討していきました。当社のもので作りに対する思いをより良く理解いただけるよう、商品だけでなく、思いを率直に伝える表現と映像や写真などのビジュアルを使って、海外向けプライベートビデオも制作。国内では古殿町を地理的に示す程度だったのに対し、改めてこの土地の良さ、歴史、形成された文化であったり、この地の気候が米の生育、水、酒造りにどう影響しているのか、一つひとつ丁寧に説明できるよう情報を整理しました。なぜこのような味わいを生み出せるのか、なぜ江戸時代から酒を造っているのか、なぜブランドカラーに緑色を採用しているのか。これらにもすべて意味があるからです。

原料から最終消費地まで、 関わる人の思いを紡ぐ

商談では当社の商品も試飲いただいておりますが、味の説明に加え、相手に関心を寄せているポイントを見極めてこだわりやストーリーも紹介しています。当社商品の持つ確かな味わいは海外でも最も評価いただけており、10年前に作り上げたブランド「一歩己」も、「甘みと酸味に加えてほどよい苦味もある、味のバランスがとれた、ありそうでなかったタイプ」と評されています。ハンズオン支援のパートナーのアドバイスの下、海外向けに自社ブランドと徹底的に向き合ったことで、国内で営業を展開するときにも良い効果が得られています。なぜ輸出するのか、海外向けにどのような商品をつくるのかを考えるだけでも社内に新しい風が吹いてきます。当社ではこれからも、原料供給者のコメ農家さんの思い、できあがった日本酒を飲食店で提供するシェフの思いなど、消費者に届くまでにつないできたバトンを大切に、挑戦を続けていきます。

専門家からのポイント

矢内代表に初めてお会いしたとき、「一歩己」誕生への思い、なぜ日本酒を作り続けるのか、なぜ「一歩己」の味わいを生み出し伝えたいのか、などを熱く語っていただいたことが強烈なインパクトとなり、海外でのファンづくり、長くお付き合いできる関係性づくりに重きをおいて、軸がぶれないスピード感ある支援を心掛けてきました。商談が進行する中での試飲サンプル手配など、丁寧かつ迅速な対応を行っていただいたことは成功への大きな要因です。世界市場における「一歩己」のファンづくりはまだ始まったばかり。まだ巡り合っていない新たな出会いが期待できます。



株式会社サンテクノ

自動車計器用精密部品や歯科用医療機器類の製造販売を行う。医療機器が全売上の8割強を占める。歯科用材料は全工程を自社工場で一貫製造。2018年に経済産業省「はばたく中小企業・小規模事業者300社選」受賞。

展開国・地域

■2020年度 インドネシア、台湾
■2021年度 インドネシア、台湾

企業情報

■所在地：茨城県行方市 ■従業員数：19名
■設立：1992年 ■URL：<https://suntechno3.jimdofree.com/>

事業内容

自動車計器用精密部品や歯科用材料の製造販売

コンサルに丸投げするのではなく
専門家による伴走型支援を通じて
輸出ノウハウを社内に蓄積する

代表取締役社長
西村 真理子氏

国内市場縮小への危機感から 海外展開を本格化

当社は先代より続く自動車計器用精密部品と主力の歯科用医療機器を製造販売。特に歯科用医療機器は取引先経由で国内では約8割の歯科医院に導入されています。かねてから自社製品の海外輸出を目指していましたが、茨城県よろず支援拠点のセミナーで今後の国内市場縮小を確信し、歯科用医療機器の海外展開を決意しました。ジェットロの国際ビジネスマッチングサイト「TTTP」に登録していたこともあり、ジェットロや中小機構主催の展示会や商談会などに積極的に参加しましたが、中々成果が出ませんでした。そこでジェットロ茨城に相談をして新輸出大国コンソーシアムを紹介され、2020年度からハンズオン支援を受けています。コロナ禍で海外渡航ができない中、オンラインでジェットロの海外事務所とつながれることを心強く感じました。そして、当社製品を理解し関心を示してくれたインドネシア企業と、自動車部品で取引があった台湾の商社の2社に絞って商談を展開しました。

難しい法規制対応も、 専門家のアドバイスで克服

インドネシアは、市場規模・経済成長力ともに魅力的な市場ですが、医療機器調達に関しては政府主導の「電子カタログ」プログラムが敷かれており、医療機器の品質マネジメントシステム規格「ISO13485」の取得が義務付けられています。「電子カタログ」への掲載手続きは代理店候補のインドネシア企業が支援できるとのことでしたが、法規制対応の壁は高く感じました。販促資料の作成や契約条件の交渉などでもサポートいただいていたハンズオン支援の専門家にも相談し、国際認証の取得に向けて前向きなアドバイスをいただき、2021年9月に、「ISO13485」に加え「ISO9001」もダブルで取得に至りました。インドネシアでの法規制面での課題が解決しただけでなく、取得した両認証を活用して将来的にはアフリカなどへも輸出を広げたいと視野も広がりました。経験豊富な専門家による的確なアドバイスをもとに進めると、自社独力で進めるのでは海外展開の精度がまるで異なっていたと思います。

海外売上を、国内売上と 同規模にまで成長させたい

当社では輸出手続きなどを外部のコンサルタントなどに丸投げしてお任せするのではなく、面倒な手続きも試行錯誤しながらなるべく自社で行うことで、そのノウハウを社内に蓄積したいと考えてきました。ハンズオン支援の専門家は、コンサルタントではなくあくまで伴走者であり、本気で輸出に取り組みたい当社には、ハンズオン支援の専門家による伴走型支援が最適でした。当社の歯科用医療機器は、他社とは異なり、治療に使われるダイヤモンドバーに天然ダイヤモンドを使用しており、何度患者さんの歯を削っても変わらない切れ味を保っています。歯科用材料から最終製品まで一貫して本社工場で製造することで、高品質な製品を欧州の競合メーカーより安価に提供できており、その点が顧客から高く評価されています。2021年1月に台湾向けに初輸出が実現し、今後、海外売上を倍増させて、2029年には海外売上が国内売上と同水準となるよう海外取引の拡大に力を入れていきます。

専門家からのポイント

ハンズオン支援とは「支援企業の仲間として一緒に調べ、作業を進め、交渉に参加すると共に、第三者としての意見も加えて企業の能力を最大限に高めて海外展開を行うこと」と認識しています。同社は海外事業を自身で進めて行かれる姿勢が明確で、これに呼応した形でのアドバイス・提案を心掛けました。医療品質規格であるISO13485取得では社長の推進力に圧倒されながらも、一緒に規格を学習して、お互いに知識を提供しあい、審査準備を進めました。



1 主要商品 2 「ISO13485」に加え「ISO9001」も取得

その他
サービス



オリオンコンピュータ株式会社

グループ内に「オリオン IT 専門学校」を置き、創業以来 IT 教育事業を展開。在籍する多数の教育のプロが、単なる IT 関連の知識・技術の指導のみならず、職業訓練やキャリア形成支援、社員研修などを実施しています。

展開国・地域

- 2020年度 ミャンマー
- 2021年度 ミャンマー

企業情報

- 所在地：栃木県宇都宮市
- 従業員数：45名
- 設立：1998年
- URL：<https://orion-p98.co.jp/>

事業内容

教育事業（委託職業訓練、企業・団体パソコン講座、パソコン個人授業、各種検定試験）／システム開発事業（パッケージソフト開発、受注開発、営業・保守）／制作事業（ホームページ制作など）／IT関連サービス事業（PCメンテナンスなど）／会場運営事業など

ピンチもチャンスと捉えれば
ミャンマー政変で中止した
計画に新たな活路が見出せる

代表取締役
石川 尚子氏



1 2 3 現地の校舎や教室

経済発展著しいミャンマーで 外国人材の養成に挑む

当社グループのオリオン IT 専門学校には、日本語を習得しプログラミングなどの専門スキルを学ぶ外国人留学生が多く在籍しており、企業向けに外国人材の紹介も行っています。その卒業生が就職した建設機械の総合レンタルサービス企業からの提案で、同社の進出しているミャンマーで、日本語を学びながら OJT で重機のオペレーターや整備の資格も取得できる専門学校の開設を考えました。当社は 2019 年度より新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援を受け、スリランカで日本語学校を開校しました。2020 年度には展開国にミャンマーを加え、同国における現地調査や進出計画の策定、具体的な進出手続きなどの面でも、専門家やジェットロ栃木から助言をいただきました。ミャンマーは建設需要が大きく、オペレーターやエンジニアの引き合いも強い。日本語ができれば現地日系企業の就職に有利になるだけでなく、優秀な人材を日本で留学生として受け入れ、高度人材に養成できる、と考えたのです。

政変で、 開校直前に計画がストップ

総合レンタルサービス企業の現地法人において建機や重機のオペレーションに必要な技術を伝授しながら、当社の得意とする日本語や日本文化に関する一貫教育を受けた人材を現地の日系企業に送り出す、というスキームに対しては、現地や日本側からの期待も大きく、少しでも早い開校が望まれていました。コロナの影響で開校スケジュールに遅延が生じながらも、日本から派遣する日本語教師のビザの手配や現地住居の準備などを進め、2021 年の早期に開校することを目指していました。ところが 2021 年 2 月にミャンマーで国軍が政権を掌握。直後から通信も 1 日 2 時間に制限され、現地状況の確認や打ち合わせができなくなりました。当初はすぐに解決すると思っていたものの、現在に至るまで政情は安定せず、専門学校の開校は停止状況に陥りました。総合レンタルサービス企業の現地法人で働いていた卒業生も、突如退職してしまい、衝撃を受けました。

諦めない気持ちが、 新たな活路を導き出す

そのような中で重宝したのが、ジェットロから発信されるミャンマー現地情報です。渡航準備中の日本語教師が政変によって帰国できなくなる事態を避けられました。不幸中の幸いだったのは、出資金の送金前だったため資金面の影響がなかったこと。今回の件で、送金タイミングは慎重にしなければならないという教訓を得ました。予期せぬ政変で計画はストップしたものの、ミャンマーでの開校を諦めたわけではありません。リスクがないとプラスもない。ピンチはチャンスでもある。そのように前向きに捉え、コロナ禍の中で需要が高まったオンライン授業に切り替えて開校する方向で新たな準備を進めています。もともとミャンマー経済特区内というヤンゴン市内から離れた立地で生徒をどう集めてくるか、説明会を開催するにしても工夫が必要だと認識していました。オンライン授業での開校を、政変によって見出せた新たな活路として捉え、再び前へと進めていきます。

専門家からのポイント

2019 年度のスリランカ日本語開校に続き、「合併でミャンマーでの日本語学校設立、しかも 1 年後の開校」を聞いたときには、正直、驚きました。常識を覆す、石川社長のスピード感、決断力、行動力で、専門家やジェットロのアドバイスのもと、計画通り年度中に合併契約を締結。現在は、ミャンマー情勢で対面での授業は実施できておりませんが、すぐにオンライン授業を開始する点は、まさにピンチをチャンスに変える石川社長の行動力によるたまものだと思います。



赤城フーズ株式会社

明治26年（1893年）創業の群馬県内で最も歴史の古い漬物メーカーであり、世界ではじめて「カリカリ梅」を開発した。大ヒット商品となった「カリカリ梅」のほか、さまざまな漬物物の技術を蓄積。

展開国・地域

■2020年度 香港、米国、カナダほか
■2021年度 米国、香港、タイほか

企業情報

■所在地：群馬県前橋市 ■従業員数：25名
■創業：1893年 ■URL：<https://www.akagi-foods.co.jp/>

事業内容

カリカリ梅、甘露梅、梅干し、梅ドリンク、その他梅加工各種、漬物各種の製造販売

代表取締役社長
遠山 昌子氏

短期間で相当数の企業を訪問した
ハードスケジュールの香港出張が
輸出の急拡大につながっています

群馬県産の梅のブランド力 向上を目指して輸出を検討

当社は全国第2位の生産量を誇る群馬県産の梅を中心に、「カリカリ梅」をはじめとする梅製品や漬物物を創業以来120年以上に渡って、作り続けています。2018年に県内の梅加工業者5社で群馬の梅を応援する会・うめのわを結成すると、同年に開設したジェットロ群馬の輸出に関するグローバルビジネス実践塾に共に参加することになりました。当社では、古くから米国、中国、台湾に商社経由で少量の輸出を行っていましたが、自社での輸出拡大につながるスキルやノウハウは全くありませんでした。実践塾で学ぶうちに、国内ほど「梅といえば和歌山」という認知が浸透していない海外ならば、逆に先行して「梅といえば群馬」と刷り込めるのではないかと、「カリカリ梅」のおいしさを世界に広めたい、と思うようになりました。そして2018年度からジェットロのエキスパート支援を活用し始め、2019年度から新輸出大国コンソーシアムでハンズオン支援が始まりました。

「カリカリ梅」の 甘酸っぱい味は海外でも好評

貿易実務や言語対応はもちろん、パイヤーとの接し方、賞味期限の問題、「梅」文化のある国・ない国とそれぞれの市場に向けたPR手法など、分からないことが山ほどある中、ジェットロやハンズオン支援の専門家からは丁寧な指導や助言をいただきました。展開国は、以前からの販路がある米国に加え、梅文化があり日本から近く輸送を考慮しても賞味期限の問題がクリアできる香港を選定。同じ梅文化を持つ中国や台湾は大きな市場ではあるものの、震災以降、群馬県産の食品は輸入規制の対象となっていることから、規制に縛られずに販売可能な香港から入ることになりました。梅干や通常のカリカリ梅はしょっぱくて海外の方の口に合わないと言われていた中で、当社「カリカリ梅」のメイン「甘梅」は甘酸っぱい味で、FOODEXのような展示会でも多くの海外の方に「おいしい」と好評でした。この強みを生かした販売戦略を立てました。

先々代が開発した 「カリカリ梅」を世界に広めたい

自社単独で参加した香港での最大級の国際食品展示会「HOFEX 2019」で接触のあった企業のアフターフォローを目的に2泊3日で香港を訪問した際には、香港市場に詳しく地理にも明るいハンズオン支援の専門家に出張同行いただき、短い日程の間に相当数の企業訪問が実現しました。専門家の知り合いまでご紹介いただき、個々の商談前には訴求ポイントなどの具体的なアドバイスを頂戴していただき、この時の商談が実を結んで2020年からは急激に香港向け輸出が伸びています。暑い時期に食べるとおいしい梅は、日本でも夏にぐっと売上が上がりますが、これが常夏の国に展開するとどうなるんだろうと、海外市場を目指すおもしろさを感じています。国内市場が飽和状態の中で、「カリカリ梅」を世界に広め、いつの日か「SUKIYAKI」や「KARAOKE」のように「KARI-KARI UME」として認知されるよう、これからもジェットロや専門家に相談しながら、さらに販路を広げていきたいと思っています。

専門家からのポイント

輸出には自社から直接海外の買い手に出荷する直接輸出と、国内の輸出業者を介した間接輸出があります。同社は国内でも取引がある業者を輸出商社とした間接輸出方法を取りながらも、香港での販路開拓では、現地の販売業者と直接面談され、「カリカリ梅」を直接紹介されたことが奏功、安定した出荷を達成されています。私自身も子どものころから親しんできた「カリカリ梅」が、アジア、アメリカへと広がるお手伝いができることを楽しみにご支援しております。



1 大ヒット商品「カリカリ梅」の進化系「刻んだカリカリ梅」 2 定番商品の「甘梅」



有限会社ツトム食品

厳選した群馬県産原料と野上川の清流水を使い、こんにゃくやしらたきを製造・販売。伝統的な製法を守りつつ、時代に合わせた新しい味や商品開発を行う。世界中で増えているヴィーガンからの需要を見込み、2018年より輸出開始。

展開国・地域

■2020年度 エストニア、英国、フィリピン、ドイツ、香港、米国、オーストラリア
■2021年度 英国、シンガポール、米国、フランス、スイス

企業情報

■所在地：群馬県富岡市 ■従業員数：15名
■設立：1994年 ■URL：<https://www.tsutomu-foods.co.jp/>

事業内容

こんにゃく、しらたきの製造・販売

営業部部长
土屋 和巳氏

自分でできることはすべてやる。
すると周りも真剣に助けてくれる。
これからもそうやって前に進んでいきたい

ゼロからのスタートで ジェット口群馬の実践塾に入塾

当社は国内で主としてOEMや下請けでこんにゃくを製造・販売してきました。こだわった製品は大変好評いただいているものの次世代まで事業を継続していくためには新たな商圏も開拓すべきと海外展開を検討し始めました。取引のある金融機関に海外に関心があることを伝えると、ジェット口群馬が開所することを教えてくださり、早速面談。当時は、名刺もロゴもパンフレットもウェブサイトもなく、何をどう始めたら良いのかまったく分からなかったため、まずはジェット口群馬のグローバルビジネス実践塾に第一期生として入塾しました。商談にも挑戦していくなかで、他社との差別化が必要だと感じ、商社から「こういう麺は見たことがない」と言われた大豆こんにゃく麺を、「SoyNyack (ソイニャック)」として輸出の中心商品として販売することにしました。健康志向パスタとして食べてほしいという思いと、当社のこだわりを結集した高価格帯の商品であることから、最初の輸出先としてEUをターゲットとしました。

輸出事業のすべてを 楽しみながら、積極的に取り組む

ゼロからのスタートだったので、輸出に関する知識習得のため、ジェット口開催のイベントに参加できるものにはすべて参加しました。その数は優に100を超えています。教わったSWOT分析やブランディングも、最初は全くついていけずに正直つらかったのですが、徐々に頭も整理されていき、今では輸出事業のすべてを楽しみながら行えるようになりました。2019年度より開始したハンズオン支援では当社側のリクエストごとに複数の専門家にお世話になりました。商談会の都度、専門家が情報や助言をくださり、成約もリピートも増えました。資料作成も支援いただき、商談したバイヤーから資料が良いと褒められたこともあります。この3年間で、輸出実績は10カ国以上にわたり、現在も7カ国と取引しています。また「SoyNyack」だけでなく、レギュラー商品のたまこんにゃく、しらたき、板こんにゃくなども評価いただき、安定して発注をいただいています。

失敗経験を次に生かし、 気持ちを切り替えて前に進む

海外でこんにゃくの認知は低いものの、健康食品としてはもちろんのことヴィーガンの食材としての需要が今後増えていくと考えています。「SoyNyack」に入っている胡麻ドレッシングがEU規制に引っかかり、輸出ができないということがありました。すぐにメーカーに相談し対応していただきました。輸出に際して改良を言われることはよくありますが、社内ですぐに対応できる体制をつくり、その都度乗り越えてきました。商談でも思うように伝わらないこともあります。失敗した点をメモに残し、次の商談へと生かしています。苦労もありますが、海外の消費者がわざわざ当社サイトに「おいしかった」と感想を書いてくださることもあり、大きな励みとなっています。自分の意見だけでなく、周りの意見も聞きながら、失敗しても気持ちを切り替えて次へ次へと前に進む。これからも楽しみながら前向きに、こんにゃくを、そして「ツトム食品ブランド」を、海外に広めていきます。

専門家からのポイント

「SoyNyack」を試食してその新規性に感銘を受け、成功の可能性は高いと感じました。海外バイヤー確保のために商談機会を増やすとともに、オンライン商談向けにプレゼン資料のブラッシュアップ、商談スキルの向上に取り組み、今では説得力のある商談で多くの成約につながっています。成功要因としては、同社の商品自体が優れていること、土屋部長を先頭においしいこんにゃくを世界に届けたいという高い志と情熱を持って努力を続けていること、多くの関係者がコンソーシアムを組んで支援していることが挙げられます。



1 海外向けにパッケージを一新した「SoyNyack」 2 ゆば、胡麻豆腐、枝豆とバラエティーに富んだフレーバーこんにゃくシリーズ



株式会社木下製餡

創業より各種あんこやようかんの製造販売を行う。原材料へのこだわりと、製造過程における徹底した品質・安全管理体制で、老舗和菓子店、製パン、製菓メーカーにも商品を卸す。

展開国・地域

■2020年度 フランス
■2021年度 フランス

企業情報

■所在地：埼玉県さいたま市 ■従業員数：11名
■創業：1931年 ■URL：https://kinoshitaseian.com

事業内容

各種製餡、ようかんの製造販売

オリジナルあんこを小ロットで。
創業来受け継ぐ伝統の味を
世界のお客様に届けたい

代表取締役
木下 信次氏

一年かけて自社をどう表現するか戦略を練り上げた

当社は創業以来、常に自分たちの「あん」づくりに革新を加えながら、多くのお客様に伝統の味をお届けしてきました。2018年に埼玉県産業振興公社の事業を活用して、香港の百貨店に催事出店した際、香港にはすでに日本からあんこが輸出されていること、海外産あんこも現地で流通していること、そしてそれらが必ずしも現地の人の味覚に合っているわけではないことを知りました。香港で数店舗展開している菓子製造会社との関係が築けたこともあり、海外のあんこの現状を打破したいと思い、本格的な海外展開を決意しました。当社の強みは、90年もの間培ってきた職人の技巧で、オリジナルのあんこやようかんを小ロットで作れることです。ハンズオン支援の専門家の支援のもと、SWOT分析やロードマッピングを行い、あんこやようかんをあまり知らない海外の顧客層に当社商品をどう届けるか、当社をどう表現するか、一年をかけて戦略を練り上げていきました。

フランスのパティスリーでの採用実績を作りたい

展開先には、日本食への関心が高く、デザートを食べる習慣のあるフランスを選定しました。過去にフランス企業からあんこの味を高く評価されたこともあり、フランスのお客様に合った商品開発の可能性を感じました。またパティシエやシェフは常に新しい食材（ネタ）を探しており、あんこを使ったものはまだ少ないことから、提案次第ではその領域にも広がる可能性があると考えました。また、フランスのパティスリーでの採用実績ができれば、欧州内の他国へも広げやすくなるとの狙いもありました。販路拡大や継続取引のためには、現地の方の意見を直接ヒアリングしたかったのですが、コロナ禍で渡航ができず苦労しました。そのような中、ジェットロにも支援いただき、自社の特徴を伝える動画を作成したほか、ジェットロのパリ事務所には市場調査もお手伝いいただきました。そうした活動が奏功し、一緒に取り組んでくれるディストリビューターも見つかりました。

新たな市場で自らが変化することで学びや成長がある

海外進出においては、今まで当たり前だと思っていたことが通用しないという局面にも多々遭遇します。当社では特に、現地の仕様に合わせた柔軟な対応をしていくことが求められました。このような時に重要なのは、自分たち自らが変化する力です。これまでとは異なる顧客ニーズに対応していくことで、私たちの中にも学びがあり、成長することができていると感じます。この姿勢は国内事業を展開する際にも生きてくると思います。海外のお客様からは、当社商品について、素材の味が活きた甘すぎない味が食べやすいとの評価をいただいておりますが、加えて当社についても、ユーザーごとに調整を加えながら対応する小回りの良さを評価いただいております。海外展開にチャレンジしてからまだ日は浅く、悩むこともありますが、周りの方のサポートをいただきながら前に進み、日本の伝統的なあんの味をより多くの海外の方に届けていきたいと思っております。

専門家からのポイント

同社は、フランスでは新たな食材である“あんこ”のおいしさをアピールするために、ブランディング手法を活用され、提案書・動画も準備されました。味見をしてもらえれば評価されるという強い信念のもとで“あなただけのあん”というキーワードでストーリー性のあるプレゼン、サンプル依頼、評価、バイヤーからの発注パターンを経験され、今後の拡販に向けて手ごたえを感じられています。同社の輸出へのアプローチは中期ビジョンに基づき、海外向けの事業戦略・計画に落とし込みながらステップを踏んだ着実な手法で対応されており、今後の可能性を強く感じます。



1 生餡製造の様子 2 香港の百貨店に催事出店 3 90年間培ってきた菓子職人の技巧が生きた商品



株式会社メトラン

新生児・小児用、成人用、動物用に高頻度振動換気（HFO）人工呼吸器を製造・販売。米国国立衛生研究所（NIH）のHFO人工呼吸器コンペでの優勝実績があり、国内の新生児集中治療室の約9割が当社製人工呼吸器を使用。

展開国・地域

- 2020年度 フィリピン
- 2021年度 フィリピン、インドネシア、インドほか

企業情報

- 所在地：埼玉県川口市
- 従業員数：50名
- 設立：1984年
- URL：<https://www.metran.co.jp/>

事業内容

主に人工呼吸器・麻酔器・モニター・Auto CPAP・酸素濃縮器などの医療機器の開発製造・販売および輸出入業務／動物医療関連機器の製造および販売／中古医療機器など古物の販売／医療機械器具の修理・保守サービス

助けられる命をすべて救いたい。
創業者の信念を胸に、世界の
新生児に人工呼吸器を届ける

代表取締役社長
新田 ダン氏

一人でも多くの命を救うために、 海外販路を開拓する

当社は、「助けられる命をすべて救いたい」という創業者の信念のもと、高頻度振動換気（HFO）人工呼吸器の商品化に成功した医療機器メーカーです。1分間に900回という細かい振動で空気を送り込む特殊な技術で新生児の肺の負担軽減を可能にした新生児用人工呼吸器「ハミング」シリーズなど、医療現場からのご要望や必要性に対して常に最新技術で応えながら、人工呼吸器を開発・製造してきました。新生児用人工呼吸器は、1984年に米国国立衛生研究所（NIH）のHFO人工呼吸器コンペで優勝して以来、国際的にも圧倒的な信頼を得ており、国内の新生児集中治療室の約9割が当社製品を使用しています。海外では新生児や未熟児の命が危険にさらされるケースも少なくなく、そのような命を救うべく海外への販路開拓に取り組んでいます。新たな国への進出に際して、海外事情や医療機器に明るい方からの支援をいただきたいと思い、新輸出大国コンソーシアム事業に2020年度に応募しました。

医療機器ゆえに各国の厳しい 法規制対応は大変でした

国によって人工呼吸器に対する知識や医療機器の販売手法が異なり、加えて医療機器ゆえに各国の法規制に対応していくことはとても骨が折れました。例えばEUでは欧州の安全基準条件に適合しているCEマークは必須で、その取得に1年半を要しました。医療機器に詳しいハンズオン支援の専門家にサポートいただきながら、各国の市場特性への理解を深め、日本の薬事承認があれば参入できる国もあるアジアを対象地域とし、インドネシア、ベトナム、インド向けにはEPAも活用して進めました。当社製は性能や耐久性に優れている分、価格が高く、海外での価格設定が一番の悩みの種でした。ハンズオン支援の専門家と共に事前に入念な市場調査を行い、各国ごとに特別価格を提供。また価格競争に陥ることのないよう当社製品の差別化ポイントや優位性について、現地代理店と協力しながら直接エンドユーザーにデモ機を用いて営業活動を行うことで課題克服に努めました。

円滑に製品を使用いただけるよう 研修でフォローする

新生児用人工呼吸器の分野で研究や成果報告が盛んなヨーロッパ市場への進出にも挑戦しています。欧州に進出することで、この分野でのKOL（Key Opinion Leader）である欧州の医師に当社製品を訴求し、さらにご評価いただいた医師の方々に当社製品について文献を執筆いただければ、世界中で当社が救える命がもっと増えるのではないかと考えています。当社が実施した進出国でのCSアンケートによると、当社の新生児用人工呼吸器は操作がしやすいなど、高い評価をいただいています。製品の性質上、納品後すぐに利用する状況が発生するとは限らないため、当社では代理店向けに研修やアフターメンテナンスを実施していますが、そうしたきめ細かいサービスについてもご評価いただいています。エンジニア資格を有するベトナム人2名や、グアテマラ、ベネズエラ出身の外国人材にも活躍してもらいながら、これからも地道に実績を積み重ねていきます。

専門家からのポイント

本邦の新生児用人工呼吸器の草分けメーカーであり既に国内外で販売実績のある同社のさらなる企業価値向上に向けて、重要課題の一つが海外販路の拡充と新規市場開拓でした。そのためハンズオン支援では未開拓ターゲット国（フィリピン、インドネシア、インドなど）への市場参入に絞った支援に注力しました。現地薬事対策や代理店交渉、知財対策、輸出実務などを助言した結果、各国での代理店契約締結、輸出実現をサポートできうれしい限りです。同社の海外展開への高い志と熱き思い、そして最大限の尽力に称賛の気持ちでいっぱいです。



1 持続的自動気道陽圧ユニット「JPAP」 2 実際の医療現場での様子

農産品



窪田味噌醤油株式会社

大正14年(1925年)の創業以来、醸造の街・野田市で味噌と醤油を醸造。現在は商品ラインアップに加工調味料も加わり、首都圏一円を中心に販売。長年の味噌醤油づくりで培った発酵技術を活用した発酵素材調味料シリーズも開発。

展開国・地域

- 2020年度 米国
- 2021年度 米国

企業情報

- 所在地：千葉県野田市
- 従業員数：72名
- 設立：1950年
- URL：<https://kubota-noda.co.jp/>

事業内容

味噌、醤油醸造／加工調味料製造

取締役社長室長
横田 一樹氏

当初は輸出に関して完全な素人。
ジェトロの支援で一つひとつ
課題をクリアしながら進行中

輸出を将来の柱とするために 動き始めました

当社は創業以来、醤油・味噌の醸造・販売を手掛けてきました。国内での味噌、醤油の消費量が減少傾向にある中で、新たな販路の拡大と、日本人とは異なる味覚を持つ海外の感覚を取り入れた新製品開発を行いたい、と海外に目を向けました。当社の役員の一人在以前勤務していた商工中金の紹介でジェトロに相談しました。当社では過去にも輸出に挑戦した経験があり、継続的な取引につながらなかった経緯もあったことから、社内では当初、海外輸出に否定的な意見もありましたが、将来的に新たな事業の柱にもなり得ると思い、私と前述の役員を中心として取り組み始めました。2020年度に新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援に採択されると、原料、混合物、添加物などの各国での輸入規制について、関係省庁の開示情報に加え、ジェトロホームページの動画コンテンツ、ハンズオン支援の専門家からのアドバイスをもとに情報を収集していきました。

他社との差別化、 アピールポイントを再度考査

当社商品は、輸出先ではおよそ3～4倍の価格で販売されることが想定されました。そのため展開国には、所得水準がある程度高く、日本人の居住や日本食店の出店がある地域を選定しました。そうした地域にはすでに味噌や醤油は多く輸出されているので、他社製品との違いを意識したPR戦略を作り込む必要がありました。また、コロナ禍もあり、オンラインでの会議や商談に向けた環境づくりも急いで整備しました。ハンズオン支援の専門家とは定期的にミーティングを重ね、商談に向けたプレゼン資料作成などの面でも多くのアドバイスをいただきました。最初はオンラインでの海外商談に少し戸惑いがありましたが、国内商社とのマッチングなどでも経験を積みながら、段階的に商談会や展示会に参加していくことで、徐々に海外バイヤーに向けたプレゼン方法を習得していきました。いまだ現地への渡航はかないませんが、国内での活動だけでも輸出への足掛かりがつかめました。

だしの味、使いやすさ、 オリジナリティーが強み

味だけでなく、使いやすさにもこだわった当社商品は、海外のお客様にも好評です。だしがしっかり効いた日本の本格的な味噌汁を手軽に味わえる「初だしの味」シリーズの液状だし味噌は、本格的な日本食ニーズが高まる中、だしのうまみが入った味噌汁を提供したい日本食店にも使われています。また、味噌と醤油で和風に仕上げた液体カレー調味料など、商品のオリジナル性もご評価いただいています。食品輸出の素人の当社には、言語スキルや実務ノウハウ、人的資源などが不足していましたが、ジェトロのハンズオン支援を通じて、今やらなければいけないことを一つひとつ明確にし、分からないことは適宜専門家に教えていただきながら、課題を克服してきました。このプロセスの中で、当社内にも輸出に関するさまざまなノウハウが蓄積されてきています。今後、海外販路をさらに開拓し、自社商品の価値も随時見直ししながら、柱となる事業へと育てていきたいと思っています。

専門家からのポイント

国内で流通している本格的な味噌汁の素「初だしの味」の輸出は、欧米の混合原料規制によって一部の原料が使用できないことが判明。さらに欧米指定の認可工場で生産されている原料は高コストで、当初の事業計画を変更せざるを得ませんでした。この難題を代替原料の新開発で乗り切られました。また、英文サイトがなかったことから、海外バイヤーとの商談のために、ストーリー性のある映像を加えた英文の会社案内を作成し、商談後に送付するなど、積極的に輸出の実現に挑戦されました。



1 大正14年創業 2 大豆を蒸し煮にする様子 3 味噌仕立て調味料「初だしの味」シリーズ

卸売業



株式会社菊星

創業以来、品質を第一に考えて、ユニークな化粧品や理美容機器などを開発・製造。
現在、日本全国の代理店 1,000 社を経由して、約 20 万軒以上の理美容サロンに商品を提供する流通網を構築。2014 年から中国などの海外代理店へも輸出を始める。

展開国・地域

- 2020年度 ロシア
- 2021年度 ロシア、ベトナム、インドネシアほか

企業情報

- 所在地：東京都台東区
- 従業員数：40名
- 創業：1924年
- URL：<https://www.kikuboshi.co.jp/>

事業内容

理美容品総合卸／コスメティックの開発・製造／美容雑貨小物の開発・製造／
OEM・ODM製品の受託（開発・製造）／健康食品の開発・製造

飽和状態の国内から海外へ。
自社商品の長を再発見し
次の商品開発にその声を生かす

事業は安定しつつも
飽和状態の中、成長を求め海外へ

当社は 1924 年の創業以来、ユニークな化粧品や理美容機器を通じて「人が美しく生きるとお手伝い」をしてきました。品質を第一に考えて生み出した商品には、モンド・セレクションや iTQi、グッドデザイン賞などの受賞実績もあり、国内外に多数の特許も有しています。国内では、約 7 割のヘアサロン店に当社商品が行きわたっており、事業は安定しているものの市場は飽和状態で伸びる余地が小さいことから、輸出を目指しました。2016 年にジェトロにアプローチし、同年 11 月にアジア最大級の国際美容展示会「COSMOPROF Asia」に出展しましたが、社内に貿易実務経験者もないため、輸出の仕組みや用語など知識習得を目的に、ジェトロ千葉での貿易実務 2 日間コースを受講しました。海外の法規制についてもジェトロのホームページなどで調べましたが、実際にやってみないと分からないところも多く、2019 年度から新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援を受けています。

地域ごとに異なるニーズの
把握が難しい

海外展開は、アジアを中心に進めました。一口にアジアといっても、国・地域によって異なり、日本のヒット製品が必ずしも同様に受け入れられるわけではなく、各地のニーズの把握には苦戦しました。また、実際にやりとりが始まると、コミュニケーションの面での苦労も多く、インターネットの無料の翻訳サービスの活用などで迅速に解決していき、出荷ロット数量についても、当初設定ではなかなか成約まで至らず、歩み寄れる極限までロットを小さくする方向で海外顧客から理解を得ました。事前調査や壁に突き当たったときには、必ずハンズオン支援の専門家に相談をし、専門家やその人脈、さらにはジェトロの現地事務所に頼って進めていきました。海外から一度受注しても、それをリピート注文につなげる難しさも感じており、各地域のニーズを把握するために、ロシアを対象にモニター調査を行うなどして、地域性や国民性の違いの調査にも乗り出しています。

海外での評価が次の
商品開発のヒントとなる

海外向け主力商品の一つである当社オリジナルの男性用固形スカルプシャンプーは、既に韓国で高い評価を得ており、また女性向け化粧品も高い保湿性を評価されています。海外展開することで、自社製品の長を再発見することができ、またそこでの評価を次の商品開発に反映できるというメリットがあると思います。当社商品は価格もリーズナブルでコストパフォーマンスが良いとの声もいただいています。ハンズオン支援の専門家からアドバイスをいただきながら、ジェトロ主催のセミナーなども活用して知識も広げ、2019 年からは中国籍人材も採用して中華圏での商圏開拓や代理店交渉をより円滑に進められるよう体制を強化しました。海外との交渉にはクイックレスポンスが重要ですが、同時に日本と商習慣が異なるところにリスクも潜んでいます。専門家にも伴走いただきながら、慎重すぎるくらいの構えで進めていくのがちょうど良いと考えています。

専門家からのポイント

同社は高品質で高機能な化粧品のロシアやアジア諸国への輸出に取り組んでいます。機能性化粧品の輸出では、例えばロシアでは保湿機能の高い化粧品へのニーズが高いというように、国によって求める機能に違いがあり、また安全基準などの輸入規制の内容も異なります。このため同社ではこれら異なる商品ニーズや規制内容の把握に万全を期した上で商談に臨むことに注力しており、事業としても市場情報の提供や法規制検討の面で支援しています。これら同社の地道な事前準備への努力が円滑な商談の実施と多くの成果に結びついています。



1 薬用デオドラントソープ「オトコアライ」 2 洗髪せっけん「頭皮中心主義」
3 「COSMOPROF Asia」出展風景

執行役員 社長室室長
竹鼻 翼氏(左)

執行役員 新規事業部部長
尾張 友哲氏(右)

卸売業



株式会社クレメディア

炭酸泉製造技術を使い、日本固有種の金のシルクと高濃度炭酸水を使用した化粧品「まゆ恋」や「befo」と、ナノ炭酸泉製造機「nanoCo2」を製造・販売。ナノ炭酸泉装置は糖尿病に対する効果や温浴治療面でも注目されている。

展開国・地域

■2020年度 シンガポール、ドバイ、台湾など
■2021年度 シンガポール、ドバイ、中国など

企業情報

■所在地：東京都世田谷区 ■従業員数：4名
■設立：2014年 ■URL：https://clemedia.jp/

事業内容

化粧品事業／ナノ炭酸泉製造装置事業

代表取締役
竹尾 久幸氏

圧倒的な商品力を強みに
専門家に伴走いただきながら
海外へと道を開く

世界に通用する商品と
太鼓判を押され海外展開を決意

当社は、希少な日本固有種の蚕が紡いだ金のシルクとウルトラ・ファイン・バブルの高濃度炭酸水を使用したスキンケアコスメブランド「まゆ恋」シリーズなどの化粧品と、電源不要のナノバブル炭酸水シャワー「nanoCo2」などを製造・販売しています。どちらも十分な差別化を図れるオリジナリティーの高い商材であり、新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援で専門家としても活躍されている旧知の知人から、「海外でも通用する」との太鼓判を押していただいたことがきっかけで海外展開を考え始めました。英語にも自信はなく、海外ビジネスはまったくの未経験。果たして商談や事業展開が図れるのかと不安もありましたが、ここは挑戦してみようと決意してジェットロ本部に相談。2019年度に開始したハンズオン支援ではまず、英文資料やホームページの作成から寄り添ってサポートいただき、苦勞の末、簡易的に伝わりやすいものが完成しました。

専門家との面談のたびに
進歩していると実感

展開国は、専門家のネットワークの強いシンガポールを選定。現地の有力企業をご紹介いただき、商談機会も得ました。商談に際しては、訴求すべきポイントや注意事項など商談のイロハに当たる部分から、商談ツールの作成まで、時間をかけて専門家に教えていただいたことで、成約につながりました。貿易実務ノウハウもなかったため、不安を感じたらまず専門家に相談し、疑問点や課題解決に向けてご指導いただき、一步步、前に進めていきました。コロナ禍では現地に渡航してプロモーションを展開することがかなわず、大口取引先として見込んでいた大手ビューティー&ヘルス企業の現地法人や、多店舗展開を図る大手美容室などとの商談がクローキングできずに一時保留となりましたが、デジタル環境を整備してオンライン会議で商談をつなぎとめました。また日本からシンガポールへの輸出に係る関税を免除・削減されるよう、EPAの利用に向けた準備も進めました。

ハンズオン支援での
学びを生かし、横展開も狙う

「まゆ恋」シリーズは、シワの改善効果が見られたと好評で、原料である日本固有種の「まゆ玉」の品質と効果・効能をシンガポールのバイヤーからも高く評価いただいています。また、ナノ炭酸泉製造機「nanoCo2」は、海外でも糖尿病に対する効果についての報告を受けています。炭酸泉の温浴治療に対する医学的効果は一般的に広まっていますが、ナノバブルに炭酸を溶け込ませる新しい技術でさらにその効果が高くなる点はバイヤーからも注目されています。また電源不要でコンパクトサイズと国を選ばずに輸出が可能で取り扱いが容易な点も機能性が高いと好評です。当社では海外展開の突破口は専門家のネットワークに頼るのみでしたが、伴走型で支援いただくことでさまざまな経験やノウハウを社内に蓄積し、次は自ら開拓営業して横展開を図りたいと思います。オンライン商談に加え、SNSを通じたビジネス展開など、環境変化に合わせながら海外事業を推進していきます。

専門家からのポイント

海外取引や貿易の知識が少なく、英語にも自信がない同社には、まずはデータに基づき、対象国はアジアのハブ拠点であるシンガポールを推薦しました。同社も同意され、2回の出張同行などを通じて、代理店候補数社を紹介し、代理店契約を締結できました。ドバイ向け輸出ではジェットロのUAE向け化粧品輸出の手続き資料が役立ち、顧客からの資料要求も不要であることを理解していただき、スムーズに輸出が完了しました。また、アリババ出店支援プログラムにも参加を促し、EC販売を体験いただき、今後のビジネスに役立ててもらいました。

1



2



3



1 2 シワの改善効果が見られたと好評の「まゆ恋」シリーズ 3 ナノ炭酸泉製造機「nanoCo2」



サンスター文具株式会社

ステーショナリーを中心にファンシー、知育商品、ホビー、キャラクターの商品を製造販売。
韓国や香港に海外拠点を設立するが、2019年に海外ビジネスを日本に集約移管し、再び新たな海外展開方針を始動。

展開国・地域

- 2020年度 タイ、米国など
- 2021年度 タイ、マレーシア、シンガポールなど

企業情報

- 所在地：東京都台東区 ■従業員数：200名
- 設立：1952年 ■URL：<https://www.sun-star-st.jp/>

事業内容

ステーショナリー、ファンシー、ホビー、アイデアギフト、年賀用品、幼児知育商品、キャラクター、ブランド商品の製造・販売／プレミアム・ノベルティ商品の企画、開発、製造および販売

培った信頼関係と語学力
商品の質とバラエティーの豊富さで
海外展開の再構築を目指します

代表取締役社長 CEO
小林 大地氏



1 当社主催「文房具アイデアコンテスト」から生まれた商品 2 色見本帳風シール「Iromekuri」 3 オリジナルブランド「DELDE」

ジェットロを活用して 海外ビジネス体制の再構築を図る

当社は、「象が踏んでも壊れない筆箱」として一世を風靡した「アーム筆入れ」や、スティック型携帯ハサミの「スティッキー」、スタンド型ペンケースの「DELDE（デルデ）」などのアイデア性重視の機能性文房具（アイデア文具）や、キャラクター文具・雑貨などを製造・販売しています。2010年に韓国に製造・販売会社を設立し、2013年には香港に設立した事業会社に海外ビジネスを移管したのですが、2019年に資源の集約を目的として両社の閉鎖を決定し、日本に海外ビジネスを集約しました。文具ビジネスは国内人口、とりわけ幼児人口の減少が大きなマイナス要素となるため、海外での商圏拡大は不可欠です。また日本のアニメ文化も活用できる点で商機もあります。海外ビジネス体制の再構築を図る上で、2019年末に新輸出大国コンソーシアム事業に応募しました。ハンズオン支援を受け、ジェットロのサービスを活用して、商談機会を増やしながら新規代理店の獲得を図っています。

オンライン商談での 受注実績は今後の期待につながる

以前から取引のあった代理店が残っている中国、台湾、香港に比べ、タイ、マレーシア、シンガポールなどの東南アジアでは代理店の整備が進んでおらず、今後の伸びしろも考慮して、ハンズオン支援では東南アジアを最重要エリアに選定しました。同時に、かつて販路のあった欧米への再展開も検討しています。文具は価格面で現地メーカーとの競争に勝つことが難しいため、商品のクオリティー面と魅力を地道にアピールする必要があります。コロナ前には営業チームが月2回程度の頻度で海外出張をしていましたが、コロナ禍で渡航は難しくなり、ハンズオン支援のパートナーやジェットロに支援いただき、多くのオンライン商談に臨みました。2020年度に出会ったタイの2社や米国をメイン市場とする1社とはビジネスを継続しており、現在も商談中の数社を含め、コロナ禍の厳しい状況下におけるオンライン商談による成約は、今後の海外展開に期待を持てる成果だと感じています。

機能性や商品バラエティ、 信用などを評価いただく

海外では、特に機能性の高いアイデア文具への評価が高く、ここ数年の出荷ベースは年率2桁の伸びを示しています。各種キャラクターの海外著作権取得にも注力している結果、幅広い商品ラインアップがあることも評価されています。人材はまだ不足していますが、英語や中国語のできる社員が商談で円滑にコミュニケーションを図れるのも強みです。また、契約が成立するのは、当社がコロナ前から定期的に現地を訪問していた姿勢が信頼につながっていると感じることもあります。海外進出は、国ごとの嗜好の差や、商習慣、貿易のルールの違いに戸惑うことが多く、正確な情報を同業他社から得ることも現実的には難しいです。そのような中で、新輸出大国コンソーシアムやジェットロのサービスを活用することで、それまでの営業活動では得ることが不可能であった接点や想定外の機会を得られたことも多く、非常に効果的かつ効率的にビジネスマッチングを実現できました。

専門家からのポイント

同社はキャラクター商品と独自のアイデア商品、知育、ホビー商品が主流の企業です。以前から少子化を意識し積極的に輸出は実施していましたが、さらなる海外ビジネス拡大のため頑張っておられます。基本方針は「東南アジアの文具問屋と契約、その小売店ネットワークで販売拡大」です。コロナ禍でジェットロが強化したオンライン商談会で各国の問屋に基本方針を明確にプレゼンし、Amazonなどでの契約が増えました。どんな事業でも「目的と基本方針がぶれない」ことは大事なポイントだと感じます。

卸売業



株式会社ジャパンデントーコーポレーション

日本発の伝統工芸品をインテリア素材として、デザインオフィス、デベロッパーなどを通して5つ星ホテルや高級レストランなどのラグジュアリー空間向けに提供。

展開国・地域

- 2020年度 シンガポール、香港、米国、イタリア
- 2021年度 シンガポール、米国、英国

企業情報

- 所在地：東京都港区
- 従業員数：2名
- 設立：2010年
- URL：<https://www.jp-dento.com/>

事業内容

西陣織、和紙、意匠金属板、タイルなどの日本伝統工芸品の卸売業を営む専門商社

日本の伝統工芸品をもっと世界へ アートの価値をストーリーと共に 世界の設計事務所へ伝えていく

海外の建築素材として 日本の伝統工芸品を売り込む

当社は、西陣織、和紙、意匠金属板、タイルなど日本の伝統工芸品の卸売業を営む専門商社です。日本には素晴らしい伝統工芸品が多々あるのに、国内での販売が盛況でないことから後継者が育たず廃業に追いやられているという課題がありました。国内大手百貨店で20年間、香港赴任も含め海外建装部でキャリアを積んできたこともあり、この状況を打開するには、海外の建築業界で市場を創造することが必要と考え、2010年に創業。そこから当社の海外展開を模索しました。日用雑貨に比べ建築業界は、市場規模と成長率が比較にならないほど大きく、日本の伝統工芸品が海外の設計事務所のデザインソースに入り込めていない実情から、大きな商機があるはずだと確信していました。まずは営業所長として赴任経験のある香港、世界一クリエイティブが密集しているロンドン、そしてASEAN諸国や中東、EUへのハブとしての機能もあるシンガポールを対象に展開を始めました。

香港、ロンドン・パリ、 そしてシンガポールへ展開

当社は語学の面でハードルがなく、直接営業することが可能だったため、海外出張を通じて現地の設計事務所向けにプレゼンテーションを行い、その後個別にサンプルの送付などを行うことで販路を開拓していきました。香港ではリッツカールトンのメインロビーと宴会場向けに特注西陣織を受注したほか、ロンドンやパリでも人脈を通じてデザイン契約の締結といった実績ができました。ASEAN地域の最重要拠点であるシンガポールで代理店を開拓したいと考え、2019年に新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援に応募。シンガポールでのキャリアが長いパートナーから、代理店候補の会社を紹介いただいたほか、シンガポールでの営業活動でもご協力いただきました。おかげさまで、代理店契約を締結することができ、さらにその代理店を通じてシンガポールを拠点にホテル専門リート会社とのパイプも構築され、国内外での商機拡大に向けて大きな収穫を得ることができました。

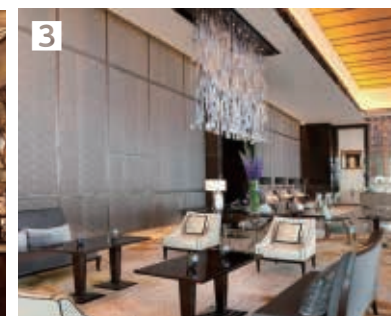
伝統工芸品の背後にある ストーリーも価値として訴求

常に新しい素材を求めている海外設計事務所にとって、西陣織やガラス、瓦タイルなどの日本の伝統工芸品は、感性のあるアート素材として新鮮に受け止められています。また、ジーンズのデニム生地のもで織ったラグなど、SDGsを意識した商品も、顧客側では選定理由の一つになります。当社では、産地や製作者を訪問し、モノが生まれた背後にある歴史や製作者の人柄、製作方法、ストーリーを大切な価値として訴求しており、提案時に大きな力を発揮します。海外展開では、コミュニケーション力、行動力、スピード感が重要ですが、素材に最初から色落ちや縮み、強度などの難点や懸念材料があれば、お客様に積極的にそうした情報も開示していくことで信用の向上につながっています。アートの価値への理解が深い世界のラグジュアリー空間と、日本の伝統工芸デザイン、素材などを結びつけるために今後もさらに積極的に展開していきます。

専門家からのポイント

シンガポールのインテリア設計会社6社において、社長と共に複数の設計者に対し、伝統工芸品の説明を行いました。その結果、具体的な物件詳細を聞き出すことができ、商談に結び付けました。また、シンガポール代理店候補との商談においては、最終的に多くの人脈を持つ現地会社と代理店契約締結に至りました。このほか、アジア全域でホテル400棟以上を運営する会社の会長を紹介し、今後の継続的な商談を実現する道筋をつけました。ジェトロの幅広い海外ネットワークを活用し海外在住パートナーとの面談で中国上海、台湾、香港のホットな現地情報提供を受け新たなビジネスチャンスをつかめました。

代表取締役
堀井 素史氏



1 日本伝統工芸品を海外の建築素材として販売 2 3 当社建築素材は世界中の五つ星ホテルやレストランで使用されている（左：ロンドンクラリッジ内のイタリアンレストラン、右：香港リッツカールトンホテルのロビー）

その他
サービス



ハルススポーツプロダクション株式会社

ゴルフレッスンやフィットネスの指導およびインストラクターの育成、関連商品の開発、販売を行う。ゴルフ番組「ハル常住のゴルフトランスポーター」(BS フジにて 2017 年 4 月～ 2021 年 3 月に全 209 回放送)の企画制作など。

展開国・地域

■2020年度 タイ
■2021年度 タイ

企業情報

■所在地：東京都千代田区 ■従業員数：7名
■設立：1989年 ■URL：https://halspv.com/

事業内容

ゴルフ事業（ゴルフレッスンおよびインストラクター育成、ゴルフクラブ、その他ゴルフグッズの開発・販売、ゴルフ番組の企画制作）/フィットネス事業（フィットネスレッスンおよびインストラクター育成、フィットネスグッズの開発・販売）

健康増進の体づくりに昇華した
ゴルフ由来の運動指導法論で
世界中の人々の健康に寄与したい

代表取締役社長
常住 治秀氏

長寿国・日本発の運動理論が 海外からの関心を得る

当社は、丸山茂樹やタイガーウッズなどの世界的プロゴルファーを対象に、米国オハイオ州立大学との共同研究の下、運動指導法論「HAL METHOD」を開発し、ゴルフスイングはもちろん、左右均衡の取れた美しい姿勢の維持にもつながる運動補助器具「楽体」を開発・販売しています。同時に、同理論に基づくゴルフやフィットネスの指導やインストラクターの育成も行っています。世界的な健康意識の高まりの中で、世界一の長寿国・日本が古くから大切にしてきた伝統・文化などの「コト」に対する海外からの関心は年々高まっており、当社のインストラクター育成講座にも、中国、シンガポール、英国など海外からの受講者が増加してきました。また、美しい姿勢と健康の関連性について、脳科学や予防医学の観点での研究も進む中で、世界中の人々の健康に貢献したいとの思いで海外展開の本格化を決意。2019 年度より新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援を受けることになりました。

オンライン商談会でタイの テレビ通販番組と契約

当社商品を理解し評価くださったハンズオン支援の専門家には、ロードマップや市場ニーズの把握、懸念材料など、初歩的な部分から展示会や商談準備に至るまで丁寧かつ熱心なサポートをいただきました。とりわけ課題としていた知的財産権に関する助言は大変有益でした。タイを中心に展開しましたが、コロナ禍で現地での展示会が急遽中止となると、ジェットロ主催の「サンプルを送付してオンライン商談をしよう」プロジェクトに申し込んで数社とオンライン商談を実施。そこでタイのテレビショッピングチャンネル会社と販売契約を締結しました。番組出演予定のトレーナーにオンラインでレクチャーを施し無事初回放送がオンエアされると、直後に「楽体」100 個の注文が入りました。安価とは言えない同商品の ASEAN 諸国での展開にあたっては、原産地証明を取得し、EPA を利用して価格を抑えましたが、EPA を利用しなければテレビショッピングでの取り扱いが難しかったと思います。

世界中の人々の健康増進に 貢献していきたい

コロナ禍では、当社商品が室内でも使える点もプラスに働きました。「楽体」はそのデザイン性も評価いただけますが、「楽体」を使った「HAL METHOD」理論が国内大手企業の福利厚生で採用されている点、学校での体育プログラムにも組み込まれている点は、当社商品・メソッドの価値を裏付ける信用力、ブランド力にもつながっています。コロナ禍で営業面の不自由さはありましたが、ジェットロの支援もあり、インストラクタービジネスと商品輸出とが組み合わせられたビジネスモデルでの新たな展開が見え、来年以降も期待できます。我々日本人が幼少期から厳しくつけられる「姿勢の良さ」を、長寿の国が重んじる「コト」の一つとして世界に広め、子どもから高齢者まで、世界中の人々が健康な生活を送るための体づくりに貢献できればと思います。そしてその取り組みの中で、当社商品やメソッド、それを指導できるインストラクターが世界に広まれば、なおうれしく思います。

専門家からのポイント

常住社長のゴルフに対する情熱から生み出されたハルメソッド理論から、健康器具（RAKUDA など）とゴルフ用品（ファラオなど）は生まれております。その商品価値を如何にオンラインで伝えるかに着目致しました。コロナ禍で、計画していた展示会は流れ、現地との情報交換も思う様に行かない状況下に「サンプルを送付してオンライン商談をしよう」にて、WEB 商談で動画と実際のデモンストレーションにて効果的にご紹介。お会いした企業、特に TV ショッピングにて健康器具から事業が開始されました。現在、他の企業含めて事業拡大商談中です。



1 オリジナルゴルフクラブ「ファラオ」シリーズ 2 オリジナルフィットネス用品「楽体」 3 「楽体」を使用したフィットネスの様子



小売業



株式会社宮戸川

東京・文京区の江戸川橋にて、伝統的な江戸時代に発展・発達した料理を文献から再現した江戸料理を提供。
東京地場野菜を生かした料理のほか、東京都でつくられた江戸地酒や東京地ビールや江戸古伝のお酒も取り扱う。

展開国・地域

- 2020年度 中国
- 2021年度 中国

企業情報

- 所在地：東京都文京区
- 従業員数：7名
- 設立：2015年
- URL：<https://tabelog.com/tokyo/A1309/A130905/13184762/>

事業内容

伝統的な江戸料理を提供する料理店事業

コロナ禍に恒大集団の経営危機。 予測せぬ経営環境の変化の中で 攻めと守りを同時に考えていく

代表取締役
櫻井 英二氏

中国・恒大集団の開発する リゾート地に出店を決める

当社は江戸下町料理にこだわった和食居酒屋を東京・江戸川橋にて営業しています。本物の和食を海外に紹介したいという思いから、日本から近く、「中国のドバイ」「世界最大の人工島」として将来も有望な中国・海南島の人工リゾートである海花島への出店を決めました。中国の大手不動産デベロッパー・恒大集団が提示したリゾート開発計画にタイムリーに応募できたことで、店舗内装費や水道光熱費の負担で有利な条件が得られたほか、スタッフの採用面でもサポートがあり、将来的な集客面を考えても、都市部への単独出店に比べて大きなアドバンテージがあると考えました。取引のある信用金庫が主催する海外展開セミナーに参加した際、海外進出するならば新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援が適切だとのアドバイスをいただき、以降、ハンズオン支援のパートナーによるサポートやスポット支援の法務相談も活用しながら、前に進めてきました。

中国経験の豊富なパートナーと 弁護士が存在が頼り

進出にあたっては、ジェトロ広州事務所の協力で、現地の会計事務所や食材購入元のリストを作成し、中国ビジネスの経験が豊富なパートナーからの意見をもとに選定しました。パートナーには、中国での雇用習慣の違いについても、春節前にボーナスを支払う13カ月支払いを念頭にしながら良いなどの助言やスタッフの労務面での注意事項など、有益な指導をいただいたほか、中国や香港で飲食店の経営経験がある日本人シェフを紹介いただき、人事面をはじめさまざまなアドバイスをいただく機会を得ました。法務相談では、日中両国の弁護士資格を持つ弁護士に、雇用契約をはじめとした契約書の作成面で丁寧なアドバイスをいただきました。開業当初は社長自ら現地で立ち上げる必要があり、中国での就労ビザも取得しました。コロナ禍の中では渡航時に2週間の隔離制限もあり、現地の観光需要も低迷。加えて、2021年に恒大集団の経営悪化が顕在化すると、スケジュールはどんどんずれこみました。

想定されるケースごとに 計画を策定し、万全に備える

ようやく2021年10月に海花島の和食店として開店に至りました。コロナ禍でもありいまだ来客者数は少ないものの、うなぎやすしなどを提供する本格的な和食店として徐々に高い評価を得られれば、将来的には中国他地域への出店も視野に事業の拡大が期待できます。一方で、恒大集団の経営悪化による今後の影響は大きな懸念材料です。パートナーとは、いくつかのケースを想定して「プランA」「プランB」「プランC」を策定し、具体的な計画数値についてもレビューいただきながら、先の予測が立たない中で、転ばぬ先のつえとして脇を固めています。また、テナントの条件面での見直しも想定されることから、法務的な視点で権利を確保できるよう、パートナーに加え弁護士からもさまざまな助言をいただいています。事業拡大に向けた攻めの動きをしながらも、デベロッパー事情によっては最悪、撤退も想定したスタディーを実施するなど、攻守両面からの事業運営を進めています。

専門家からのポイント

支援開始は2020年10月でした。初の海外事業ゆえの、法務、税務、人事、食材調達など、飲食店経営に必要な多岐にわたる関連知識習得支援からのスタートでした。開業準備を進める中、支援開始時より注視していたデベロッパーの財務状況が悪化方向に向かい始めたものの、同社は事業リスクと将来価値を総合的に検討・判断し、2021年の国慶節連休に、開業を達成。リゾート開発事業全体の行方は今も不安定な状況が続く中、事業安定化に向け、同社による事業の継続・撤退両面のリスク分析と対処判断に供する、情報提供や助言を継続しています。



1 2 3 4 海南島の人工リゾート・海花島の和食店として2021年10月開店



株式会社テレメディカ

心臓や肺の異常音を忠実に再現する音源開発や聴診器を当てて聴く聴診専用スピーカを開発し、ICT や AI を活用しながら、医療従事者に求められる臨床知識やスキルの研さんにつながる医学教育事業を推進。

展開国・地域

- 2020年度 米国ほか
- 2021年度 米国ほか

企業情報

- 所在地：神奈川県横浜市
- 従業員数：5名
- 設立：2012年
- URL：http://telemedica.co.jp/

事業内容

- 聴診・触診学習が行えるオンライン教育システム「iPax（アイパクス）」や
- 聴診・触診トレーニング専用スピーカ「聴くゾウ」の提供

代表取締役
藤木 清志氏

ハンズオン支援を機に 海外での販路開拓に道が開け、 欧米からアジアまで事業を拡大

国内専門家の高い評価を糧に、 海外市場への展開を決定

当社は、心音・肺音・腸音など、多彩な聴診音が学べるオンライン聴診教育システム「iPax」や、超低～中音域の聴診音をリアルに再現する聴診専用スピーカ「聴くゾウ」など、医療系学生や医療従事者の臨床知識とスキルの研さんに資する教育システムを提供しています。大学医学教育で実施する聴診・触診などの基本技術の習得は、マネキン型シミュレーターを使って実習室内で行うのが標準でしたが、場所や時間的な制約があり、加えてコロナ禍で対面教育の機会も失われたことから、当社の教育システムを利用する大学が国内で急速に拡大しました。また病棟での実習にも利用され、当社製品を目にした方からの引き合いも増加しました。「日本よりも医師や医学生の数が多い海外でも、当社製品は受け入れられるのではないか」、「医療シミュレーターを利用できない先進国以外の地域でも、当社製品の活用で医療教育レベルの向上に役立つのではないか」と考え、海外展開を決定しました。

展示会や商談会、 販路開拓などの支援が大きな力に

小規模企業にとって独力での海外展開はハードルが高く、最初に相談した川崎市海外ビジネス支援センター（KOBIS）からジェットロ横浜を紹介され、ハンズオン支援に2020年度に申し込みました。KOBIS アドバイザーやジェットロ横浜に常駐しているジェットロの担当コンシェルジュによる丁寧かつ前向きなアドバイスもあり、海外展開に迷いはなかったものの、海外での販路開拓には苦労しました。そのような中で大変心強かったのが、専門家（ハンズオン支援のパートナー）とジェットロの担当コンシェルジュがチームになって1年間無料でサポートするハンズオン支援で、おかげで一つ一つ、ハードルを乗り越えることができました。当初は医療先進国の欧米に照準を当て、欧州企業の集まる Medical Expo などのオンライン展示会やジェットロの商談会を積極的に活用しましたが、Medical Expo 出展を機にアジアからの問い合わせも増え、ハンズオン支援のパートナーから紹介されたインドの販売店や KOBIS から紹介された中国専門商社と海外販売契約の締結に至りました。

当社製品の普及を通じて、 世界の医学教育に貢献する

ハンズオン支援がきっかけとなって、神奈川県内のヘルスケア領域での海外展開事例を紹介いただいたほか、ニューヨークなどの世界各地のジェットロ駐在員のネットワークを通じて現地の医師をご紹介いただきました。また、横浜市経済局からもニューヨークの駐在員を通じて現地の専門家とのコンタクトにつながりました。当社としても、展示会や商談会でただ引き合いを待つだけでなく、サイトを訪問いただいた企業には積極的にメールを送信するなど、アクティブなマーケティング活動を展開しています。海外展開はまだ緒に就いたばかりですが、当社独自のノウハウで製品化した当社製品の「リアルな音質」、「ポータブル性」、そして「手が届く価格」の3点は、海外取引先からも高く評価されています。今後も製品を進化させながら、国内と同じように海外での普及に注力し、世界の医学教育レベルの向上に少しでも貢献できればと思っています。

専門家からのポイント

同社製品は全国の大学医学部共通試験で採用されています。かかるオンライン医学教育システムを海外でも普及させるため、①主要顧客が医科系大学など（医療従事者）であるため、心臓外科医他専門医にデモンストレーションを行い、専門医の評価を共有する、②製品の優位性 / 実績に加え、競合するマネキン型シミュレーターとの差別化を図るとともに、競合業界を敵にせず、むしろ一見矛盾するがその実績を利用し共存する、2点に注力しました。現在15カ国以上から受注済みです。主にマーケティング戦略構築、販売店との契約締結、地域戦略（販売地域の分担）構築などでお手伝いしました。



1 オンライン聴診教育システム「iPax」 2 聴診専用スピーカ「聴くゾウ」



株式会社外山刃物

江戸文久年間に創業。父祖伝来で受け継いだ技術で園芸ばさみや利器工匠具などを製造。
NC（数値制御）精密研磨機や産業ロボットによる製造ラインを開発するなど、伝統技能と先端技術の融合によるはさみづくりを行う。

展開国・地域

■2021年度 米国

企業情報

■所在地：新潟県三条市 ■従業員数：26名

■設立：1979年

■URL：<https://www.toyamahamono.com/>

事業内容

園芸鋏、利器工匠具の製造販売

海外での評価を知ることは
自社製品を進化につなげ
さらに向上させてくれる

海外の声を通して、
製品の新たな進化を見出したい

当社は創業以来 160 年の間、日本の道具、文化とともに歩んできた園芸ばさみなどの「ものづくり」に心血を注いできました。庭のはさみ、花ばさみ、盆栽ばさみといった道具も時代のニーズに合わせて進化します。さまざまな園芸文化がある海外で、こうした日本の道具がどのように捉えられ、必要とされるのか、「海外のお客様の率直な反応や声も反映しながら当社製品の新たな進化につなげたい」、「使う人の使いやすさや心地よさをさらに追求したい」という思いで海外展開に踏み出しました。最初は、身近な同業他社の先輩に相談し、その後自社で行動に移せない部分についてはジェトロ新潟、にいがた産業創造機構、燕三条地場産業振興センターなどに相談して情報を集め、海外展示会出展などを通じて少しずつ欧州での輸出実績ができてきました。その後、すべてにおいて先を行く未開拓市場の米国での反応や市場性に関心があり、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に申し込みました。

米国の市場特性に合った
マーケティング手法を支援いただく

海外展開では国・地域ごとに異なる要素を把握して進める必要性を感じており、当社に合う貿易実務体制を模索しています。ハンズオン支援の専門家（パートナー）からは、米国市場の価値観、商流といった特性や、評価されるウェブサイトの構造や製品写真の見せ方、さらにはオンラインを活用したマーケティング手法など市場調査における重要な点を学びました。また当社製品のテストマーケティングのためにパートナーの知人の米国人園芸家にサンプルを使用してもらい貴重な生のコメントを得ることができ、大変参考になりました。現地の園芸店訪問時には米国で販売されている植物や樹木、スタッフが使用している園芸ばさみなどを、多数の写真とともにご紹介いただいたほか、商談で重要となるプレゼン資料の作成にも全面的なサポートをいただきました。アドバイスに基づき、当社ウェブサイトの画像もしっかり作りこんで視覚的に訴求できるよう工夫を凝らしているところです。

園芸をより楽しめる道具を
世界中に提案したい

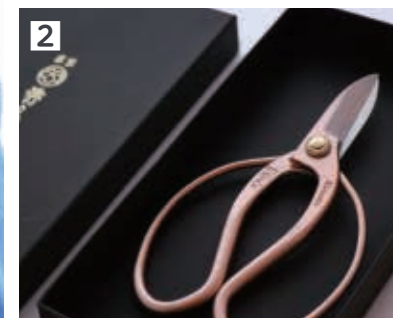
コロナ禍では新たな商談機会を求めてオンライン展示会にも出展しました。なかでもジェトロの「Takumi Next 2021」は、短時間で商談の機会を得られ、また商談を希望した海外企業の概要を見ることで自社製品の海外での反応も把握することができました。実際に複数受注したほか、米国に現地法人のある国内企業からのオファーで同社経由での米國小売店への販路も広がりました。日本に古くから伝わる当社製品のフォルムは、海外のお客様には特別に映るようで、その切れやすさも相まって高く評価されています。当社製品が海外でどのように受け入れられるかを知ることは製品をさらに進化させる上でも有益です。パートナーやコンシェルジュの支援を得ながら、「チャレンジした結果を次につなげる」を繰り返すことで海外市場への理解を深め、これからも園芸（植物を育てる、飾る）をより一層楽しめる道具として、世界のすべての園芸家に私たちがはさみを提案していきたいです。

専門家からのポイント

現地渡航のかなわない中、米国市場のニーズ製品の特長を見極めるため、現地で既に市場シェアを持つ競合製品のオンライン調査を実施しました。さらに現地の米国人園芸家に製品サンプルを送り、そこから得た洞察を製品特長として加えました。その上で、オンライン商談で提示し易い同社および製品の特長を英語で端的にまとめたプレゼン資料を作成するなど、市場に響く同社の強みを市場習慣に合わせて発信することを第一に、同社と二人三脚で取り組みました。同社の製品力や意志高い企業性をうまくブランディングできたことが成功の理由と考えます。



代表取締役社長
外山 秀信氏



1 160年にわたり培われた技 2 花ばさみ「桜」 3 剪定ばさみ



株式会社三恵ネット

網戸用防虫網の専門メーカーとして、防虫網のほか、網戸部品、木質建材部品、商業施設什器など販売品目を拡充。最新設備と長年蓄積したノウハウで製造するポリプロピレン製防虫網を東南アジア、オーストラリアに展開。

展開国・地域

- 2019年度 オーストラリア
- 2020年度 オーストラリア

企業情報

- 所在地：富山県砺波市 ■従業員数：30名
- 設立：1974年 ■URL：<https://www.sankei-n.com/>

事業内容

アルミサッシ用防虫網の生産・販売、モヘア、アルミ型材、商業施設部品
販売カメラ、IT関連ハウジングの生産・販売

代表取締役
吉田 直人氏

環境配慮、視認性、防虫効果で
競争優位性のある防虫網を軸に
世界で環境エコ換気を創造する

操業度を維持、向上させるため、
世界へと目を向ける

当社はポリプロピレン製のアルミサッシ用防虫網などの生産・販売を行っています。国内市場は人口減少により新設住宅着工戸数も80～90万戸と、170万台あった1980年代後半のピーク時から半減しており、新市場開拓に向け海外展開を検討しました。社内でも、創業者含め株主・役員などに、活動計画やコスト、費用対効果などを説明し、都度、方針説明会を通じて理解を得ました。そうして社長直轄プロジェクトチームを発足し、2014年にはシンガポールの建築資材関連展示会「BEX アジア」に出展。名刺交換をした企業にコンタクトし、受注につなげました。地方銀行主催の海外展開セミナーなどでジェトロのサービスを耳にし、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援を受けました。対象国は、網戸を使う文化の素養や輸送費のほか、担当者自身が情熱をもって取り組める地域であることを念頭に絞り込みました。当初は東南アジア中心でしたが、その後、オーストラリアにシフトしました。

担当者が独力でも
進められるように指導いただく

市場調査には、ジェトロメンバーズの会員特典「ミニ調査」をフルに活用したほか、ハンズオン支援の専門家と共にネットリサーチを実施し、その後の海外出張にも同行いただきました。これまで支援いただいた2人の専門家には、現地情報はもちろん、商談アポの取り方から、商材価格の妥当性や分析方法、必要な品質基準、さらには現地の検査機関のレポートの方が信頼されるといった情報やセールスレップの活用など、当社の担当者が独力でも進められるようにと懇切丁寧に指導いただきました。また専門家の現地での人的ネットワークも紹介いただき、とても助けられました。東南アジアでは網戸よりも蚊帳の文化が定着しており、そうした習慣の違いがある中、あえて日本の様式で売り込んだため、販路開拓には苦労しました。また、薬事法や防災、UV対候性など商材に係る現地の法規制は、現地の人でも理解している人が少なく、法規制を確認していくことがとても大変でした。

競争優位性が評価され、
プレミアム商品として販売

大方の国の網戸は、処分の難しいグラスファイバー製なのに対し、ポリプロピレン製の当社商品は燃やしても有害物質が出ず、環境にも配慮がされています。また網目が細かく、網戸の先の景色がスッキリ見える眺望の良さと、ごく小さな虫も通さない抜群の防虫効果は、現地のグラスファイバー製やアルミ製などと比べても機能や品質面で競争優位性が高く、好評です。東南アジアに対しても、オーストラリアに対してもEPAを利用していますが、特に当社商品をプレミアム商品として販売しているオーストラリアでは、現地代理店にも価格競争に陥らずに十分利益が取れる商品と捉えられているようです。国内市場が減退していく一方で、世界に目を向ければ人口ボーナスでボリュームゾーンのある市場もあります。今後、海外展開を推進する担当者の熱意が冷めることのないよう、ある程度自由裁量で動けるような仕組みを整えながら、粘り強く挑戦を続けていきます。

専門家からのポイント

私は支援開始時に必ず「直接輸出を行うには①投資②人材③時間の3つが必須であること」を説明しますが、三恵ネットの場合この3つがそろっていました。特に②人材に関して英語ができ、貿易知識もあり、明るく積極的な海外展開専任の担当者がおられたことは先見性があり、取引先の信頼を得やすく成功への大きな要因でした。当時、既存の現地ディストリビューターの動きは緩慢でしたので、このディストリビューターが焦るように刺激を与える作戦を助言したところ、新素材での市場・客先開拓がうまく動き出しました。



1 右側がLuxury Screen(Fiberglass製との比較) 2 シンガポール企業との商談



モリモト株式会社

「ジャカード織機部品」のメーカーとして国内唯一の存在であり、ジャカード織機用ハーネス、バルカナイズドファイバー製コンバーボード・ガイドボードの製造では世界の上位3社の一角を成す。アジアを中心に海外への販売を増やしている。

展開国・地域

■2020年度 インド
■2021年度 インド

企業情報

■所在地：石川県能美郡 ■従業員数：36名
■設立：1946年 ■URL：<https://www.mmpro.co.jp/>

事業内容

ジャカード織物の付属部品の製造販売

高品質と真摯な顧客対応で、
競合欧州メーカーに肩を並べ
世界に「モリモト」の足跡を残す

代表取締役
大西 隆博氏



1 2 上海展示会の様子

海外展示会への継続出展で ご縁をつかむ

織物機械の総合部品メーカーである当社は、ジャカードのガイドボード、目板、ハーネス、スプリングなどの部品を製造・販売しています。以前、欧州での研修でイタリアの同業者を視察した際に、イタリア国内品以上に海外からの輸入品が圧倒的に多いことに驚きました。当時から国内市場の成長余力に限界を感じていたため、海外展開に挑戦することで商機を拡大できるのではないかと思います。まずは上海の展示会に出展することとしました。社員数が少なく、海外ビジネス経験のない当社には、海外取引のノウハウなどももちろんなく、展示会でご縁のあった先と小さな取引を積み重ねることで知識を蓄積していきました。輸出入手続きに関しては、ジェットロの貿易実務講座などに参加して船荷証券や決済方法などを一から勉強し、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に2020年度に申し込みました。採択されると、繊維業界に通じた専門家による伴走型支援が始まりました。

業界に詳しい専門家の的を 射た助言が今も生きる

専門家からは、自社の強み、弱みを整理するSWOT分析を指導いただいたほか、展示会への継続出展で蓄積された「バイヤーからの引き合いリスト」も一緒に整理し、バイヤーとの商談にも同席いただきました。業界に詳しい専門家だったため、特に商品PRをする際のポイントなど、的を射たアドバイスをいただけたことは、現在の取引の中でも生きています。展開国はインドとし、経済連携協定(EPA)を最大限活用した提案営業で中国・韓国企業との差別化につなげています。4社との新規取引をスタートし、これまで合計約3,800万円の売り上げとなっています。国ごとに異なる特性や商流への理解には時間を要しますが、ターゲットを明確にし、相手国事情を理解した上でバイヤーとのマッチングに臨むと、新しいビジネスにつながるおもしろさもあります。海外展示会への継続出展と、顧客先に出向いての商談もスムーズに事業を進めるための力になります。

海外に「モリモト」の名が 知られる喜びがやりがいに

現在は、インド各州での代理店設置とインドへの安定出荷を目指し、日々努力しています。気候や使用環境の違いから製品の不具合でクレームが発生したこともありましたが、問題解決に向けて真摯に向き合う姿勢が、クレームに取り合わない欧州メーカーと対比され、評価をいただけて継続取引につながっています。売上規模として海外事業はまだ柱になるまでには育っていません。しかし、専門家やジェットロからのサポートをいただきながら石川県の小さな企業が独力で海外顧客と取引することで、世界に「モリモト」の名が知られ、足跡を残せているという喜びが、やりがいにつながっています。コロナ禍での渡航制限など、未知の状況に遭遇しても、ジェットロをはじめさまざまな機関から積極的に情報を仕入れ、根気強く続けていくこと。そして変化の激しい時代だからこそ、先手先手で動くことが大事だと思います。

専門家からのポイント

一口に繊維産業といっても、短繊維・長繊維では異なる業態といっても過言ではないほど、製造工程が異なっており、またその中でも糸作りや織り、ニット、縫製などで工場・工程が細分化されています。インドは広大な面積を有するため、まずはインド市場の分析を行い「織機+ジャカード」というキーワードで、ターゲットとなる顧客の多いエリアに絞って代理店発掘を行ったことがモリモトの成功要因です。北部、中部、南部という切り口で市場にアプローチしたことも良い結果につながったのではないかと思います。

その他
サービス



素朴屋株式会社

住宅・店舗の新築、増改築、古民家再生を行う。木材も自社で伐採して用意するこだわりと、日本だけの伝統建築を守りたいという信念を持つ。2020年より「日本建築を世界へ」を掲げ、ベトナムやパリなどの展示会に参加。2021年12月にはUAEドバイの展示会にも出展した。

展開国・地域

- 2020年度 ベトナム
- 2021年度 ベトナムほか

企業情報

- 所在地：山梨県北杜市
- 従業員数：18名
- 設立：2006年
- URL：<https://sobokuya.life/>

事業内容

建設業（住宅や店舗の新築、増改築、古民家再生）／林業（特殊伐採）

モットーは「日本建築を世界へ」
地方の小さな工務店だからこそ
海外に事業機会を見出す

旅行で触れたベトナムの活気、 人の元気さに引かれた

当社は、木の伐採にも携わる企業として、木の命を尊び、自然の持つ美をそのままに、日本古来の伝統である木造軸組工法で住宅、古民家再生、リフォームなどを手がける工務店です。経済的に成熟した国家では、地方の過疎化は免れないとの危機感から、海外に機会を見つける以外に生き残る術はないと考えていました。そのような中で、漠然と進出先候補に抱いていたのが、一昨年に訪れたベトナムです。ハノイの街の活気と人々の元気さに魅了され、このような人たちと仕事をしてみたいと思いました。「日本の建築を輸出したい」とジェットロ山梨に相談し、2020年度に新輸出大国コンソーシアムに採択されました。ハンズオン支援の専門家やジェットロ山梨のコンシェルジュとの打ち合わせを行い、市場ニーズがどの程度あるか、施工や設計の現地パートナー企業の有無など調査が欠かせないと感じ、ジェットロの中小企業海外展開現地支援プラットフォームを活用し調査を行いました。

有能な外国人材を集め、 ハノイを核に世界へ向かう

ジェットロのハノイおよびホーチミン事務所の中小企業海外展開現地支援プラットフォームコーディネーターや海外投資アドバイザーとオンライン会議を行い、貴重な現地情報を収集できました。その一方で、渡航制限が解かれない状態が長引くことも想定し、経済産業省の国際化促進インターンシップ事業を通じてハノイ在住の有能な人材を1人確保し、業務委託契約をしました。ベトナムは総じて有能な人材が豊富で、人材獲得の面でも魅力的な土地だと感じます。当社がハノイで採用したこの社員は早速、海外事業推進の中心となって活躍してくれており、将来的にはハノイに現地法人を設立し、そこに集めた有能な人材を核に世界へと進出していくことも構想しています。その布石として、ジェットロの高度外国人材活躍推進伴走型支援も活用し、2021年4月には本社で高度外国人材を2名採用、さらに山梨県合同企業説明会で出会ったベルギー国籍の高度外国人材も1名来春に採用予定です。

展示会での手応えを、 実績につなげたい

当社はベトナム・ホーチミンでの建築系展示会「VIETBUILD」に2020年から2年連続で出展したほか、2021年にはパリの「メゾン・エ・オブジェ」へ、そしてドバイの「Gifts & Lifestyle Middle East」といった展示会にも出展しました。パリの展示会で当社が出展した「茶屋風庵」については、多くの来場者からメッセージや質問をいただき、実際に購入希望者も現れたのですが、当社側の準備不足もあり、人員も派遣できなかったことから、残念ながら売買契約には至りませんでした。しかし、海外のお客様にご評価いただけた、という手応えを十分感じており、反省点は次に活かしていきたいです。現時点での海外取引実績はまだありませんが、当社の得意とする「繊細さと美しさ」を持つ伝統ある日本建築は海外でも高い評価を得ています。地方にある小さな工務店が成長するには、海外進出以外に道はありません。現状維持こそ最大のリスクと捉え、「考えるより、まず行動」で、道を開いていきます。

専門家からのポイント

社長がベトナムに旅行され、「このような人たちと仕事をしてみたい」という熱い思いから支援がスタートしました。私も「日本建築を世界へ」という理念に共感し、海外拠点の設立方法、ビジネスモデルの検討、法律事務所との交渉、現地施工会社とのオンライン面談、リスクヘッジ策の助言などの支援を行いました。同社の強みは、「経営判断の速さ」です。ハノイ、本社にベトナム人社員を採用するとともに、フランス、ドバイの国際展示会にも出展し、好評価を得ています。



1 風土になじみ自然と一体化する美しいたたずまいが特徴 2 日本古来の伝統である木造軸組工法 3 木材も自社で伐採し用意

代表取締役社長
今井 久志氏



株式会社ナガイ

本物の素材にこだわり、人や環境にやさしく、豊かな住空間をクリエイティブすることを使命に、壁紙、木質系ドア、キッチンなどの戸建て住宅向け建築材料を販売。自然素材を個人に販売する EC ショップも運営。

展開国・地域

■2020年度 タイ
■2021年度 タイ

企業情報

■所在地：長野県飯田市 ■従業員数：100名
■設立：1958年 ■URL：<https://www.nagai.co.jp/>

事業内容

戸建て住宅向けの建築材料の販売

代表取締役社長
永井 大嗣氏

コロナ禍で営業に苦勞するも
海外展開で得た新たな気づきを
今後、全社に波及させていく

国内市場の減少を見据え、 海外に活路を見出す

当社は壁紙、木質のドア、キッチンなど、戸建て住宅向け建材の販売を行っています。なかでも当社の環境壁紙は、パルプなどの自然素材を主原料にフリース（不織布）を基材としており、壁紙としては珍しい FSC® 認証を取得しています。国内住宅では、ビニールクロスの壁紙が 90% 以上を占める中、世界ではフリースを基材とした壁紙が、優れた耐久性、施工性からシェアを伸ばしています。人口減少に伴い新規住宅着工戸数も減少するなど、国内市場が縮小トレンドにある中で、新たに海外へと活路を見出そうと海外進出を決意しました。日本でも決してメジャーとは言えない当社商品が果たして海外で受け入れられるのか。それをどうやって確かめればよいのか。市場調査や F/S 調査についてのノウハウが全くなかったため、ジェットロに相談して新輸出大国コンソーシアムに応募。日本から距離が近く、市場規模と経済成長力があり、自分が土地勘のあるタイを展開対象国に選定しました。

蒔いた種を次にどう 育てていくか、課題も多い。

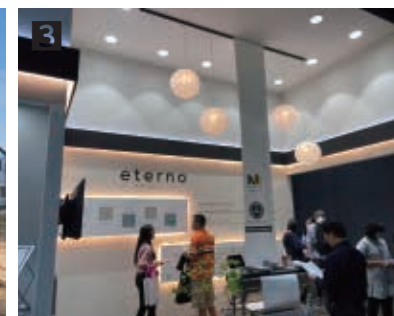
まずは 2019 年に現地開催の建材の展示会に出展しました。ハンズオン支援の専門家からは、海外での展示会で、自社や自社製品をどのように見せて展開していくか、集まった来場者情報をもとにどのように次のビジネスへとつなげていくかなど、細かなアドバイスとともに伴走いただきました。現地でも人材を採用し、代理店も選定しましたが、なかなか当社の思うようにはいかず、蒔いた種を次にどう育てていくかということを考えながら動くことの大切さを感じました。現地で採用した人材の定着は今でも課題で、なかなかノウハウが継承されていない点は苦勞しています。展示会での成果が見えてきたタイミングで、コロナ禍に突入し、渡航制限から対面営業が難しくなったことも痛手でした。苦肉の策で SNS を活用してウェブマーケティングを開始し、ようやくネット経由での発注も少額ながら出始めました。さらに増えれば、本格的な EC 販売も将来的に検討していきます。

海外展開で視野を広げ、 多様な視点を取り入れる

現地代理店は販路開拓の面で頼れる先の一つですが、タイの建築業界の動きや潜在顧客への売り込みについては、ジェットロのバンコク事務所などから有益な情報を入手しています。当社製品は環境にも人にもやさしく、海外でも評価されています。海外に出たことで自分たちの視野も広がり、海外で得た新たな気づきや発見は、国内販売をする上でも大きな力になっています。当社では、自ら志願した社員が海外を担当していますが、今後は外国籍社員の採用も増やしていく考えです。2021 年初めにジェットロのインターンシップ事業で受け入れた留学生に、海外顧客リストの掘り起こしを依頼したところ、日本人では見えなかった、潜在性の高い顧客が多かったことに気づき、人材の多様性は有効だと感じました。海外展開を検討されているならば、まずは思い切ってやってみることをお勧めします。またトップが陣頭指揮に立ち、リスクも踏まえて実行した方が、スムーズに動くと思います。

専門家からのポイント

同社は建材商品、特に壁紙を絶対にタイに販売するとの強い思いをお持ちでした。現地パートナー企業と市場性の再確認を実施し、現地流通の基盤固めの「地上戦」とネット・コミュニケーションのインフラ作りの「空中戦」を組み合わせた戦略を取りました。地上戦では展示会への出展、ショールーム完成と顧客候補への営業を実施。空中戦は、ホームページの改訂、SNS の活用と EC 展開を行いました。コロナの環境下ですが着実に市場創造と販売実績を確立されています。現在もタイの更なる販売拡大と次なるベトナム展開も視野に入れています。



1 本社外観 2 物流センター外観 3 バンコクで開かれた「ACT Forum 2019」出展の様子

農産品



中日本カプセル株式会社

健康食品（サプリメント）の受託製造（OEM）。企画開発から最終製品まで社内で一貫製造する。品質を重視し、国際規格 ISO22000 や健康食品 GMP 適合認定を取得。

展開国・地域

- 2020年度 ベトナム
- 2021年度 ベトナム・香港

企業情報

- 所在地：岐阜県大垣市
- 従業員数：173名
- 設立：1996年
- URL：<https://www.nakanihon-cap.co.jp/>

事業内容

健康食品・サプリメントの受託製造業（ソフトカプセル・ハードカプセルの生産および各種包装）

直接輸出のさらなる拡大に向け
プロジェクトチームを強化し
新たな挑戦を続けていきます

常務取締役
柳瀬 康博氏

初の直接輸出で、社長直轄プロジェクトチームを結成

当社は健康食品サプリメントの受託製造を行っています。コロナ以前、旺盛なインバウンド向け需要に対し、国内需要は横ばいで推移しており、今後の国内人口減少を見据え、将来的な需要減への対処が必要だと考えていました。そのような中で、国内取引先を経由した間接輸出が増え、また同業他社も海外向けの業績が好調との情報を得て、海外展開を決めました。最初に相談した岐阜県産業経済振興センターから、「海外展開なら」とジェットロ岐阜を紹介され、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に2020年度に応募しました。当社は直接輸出の経験がなかったため、社長直轄のプロジェクトチームを作り、ハンズオン支援を最大限活用して、貿易手続きや国際取引のノウハウを教えていただきながら商談実績を重ねました。今はチームメンバーも増員し、本格的な海外展開に向けた体制を強化しています。

パートナーの支援で、コロナ禍でも現地情報を得る

展開先は、ハラル対応の難しさやメディカルツーリズムの傾向などを踏まえてアジアに絞り、ジェットロなどが主催する現地視察にも参加して、最終的にベトナムに決めました。ベトナムは人口ボーナス期にあり、経済規模も大きく、政情も安定しています。また、日本語対応が可能なアライアンス企業との出会いにも恵まれました。2020年にハノイ市に駐在員事務所を設立しましたが、やがてコロナ禍が広がりました。渡航制限もあり、当社が直接現地で営業や新規開拓を行えず、販路の開拓は試行錯誤の連続でした。また、OEMで自社ブランドのサプリメントを製造する商習慣が定着していないベトナムでは、代理店への説明にも一苦労でした。ハンズオン支援では、ベトナム在住の新輸出大国パートナーがマッチングされたため、パートナーが足を運んで収集した現地の生の情報を、オンラインの打ち合わせでリアルタイムに伝えてくださったほか、当社の決めた方針に沿って、適宜、必要な軌道修正を加えながら事業運営を支援してくださいました。

高度外国人材の採用・育成もしていきたい

当社では、日本とベトナムの二国間協定を利用することで、ベトナムとのほぼすべての取引で、本来12%の関税を無税にしています。二国間協定以外の経済連携協定を利用したいと取引先から要望があっても、二国間協定で関税がゼロになることを説明し納得してもらっています。特惠関税の適用のために必要な特惠原産地証明書の発給機関が地元の商工会議所ではなく、日本商工会議所であることを知らず、準備・登録に最初は少し戸惑いました。駐在員事務所設立後にはベトナム人を採用し、通訳だけでなく海外営業も担当してもらっています。外国人材の定着に向けたノウハウを得たいので、ジェットロの高度外国人材伴走型支援も利用しています。ジェットロでは多くのサービス・情報が無償または安価で活用でき、職員の方々が親身に相談に乗ってくださいます。海外展開を考えるなら、ジェットロを頼るのがお勧めですが、もし敷居が高いと感じるのであれば、取引先の金融機関や支援機関に紹介してもらうのも良いと思います。

専門家からのポイント

支援を開始した時、海外展開は未経験であり、また国内ではOEMメーカーであることから自社製品の企画、営業資料の作成などを一からスタートしました。この支援を通じ市場調査を始め、ベトナムにおける国内の商流を理解するために医療機関やメーカーとの商談を行いました。徐々に理解が深まり、具体的な販売先候補へとつながっていき、その後の企業の熱心な対応が今回の成功につながりました。自社の強みや弱みを把握しながら積極的な機会創出に努めることが販路開拓に重要なポイントであったと感じています。



1 ベトナム企業との商談成約（調印式の様子） 2 アジア各国でも人気の高い納豆キナーゼのサプリメント 3 ベトナム国営放送の取材で安全性と品質の高さをアピール



テクノコート株式会社

金型・機械部品の長寿命化・補修再生技術をもとに、コーティングや肉盛・溶接機材の製造・販売を行う。
省資源、環境保全に加えローコストで圧倒的なコストパフォーマンスを発揮する技術は、特許・商標を取得している。

展開国・地域

- 2020年度 ドイツを主としたEU地域
- 2021年度 ドイツを主としたEU地域ほか

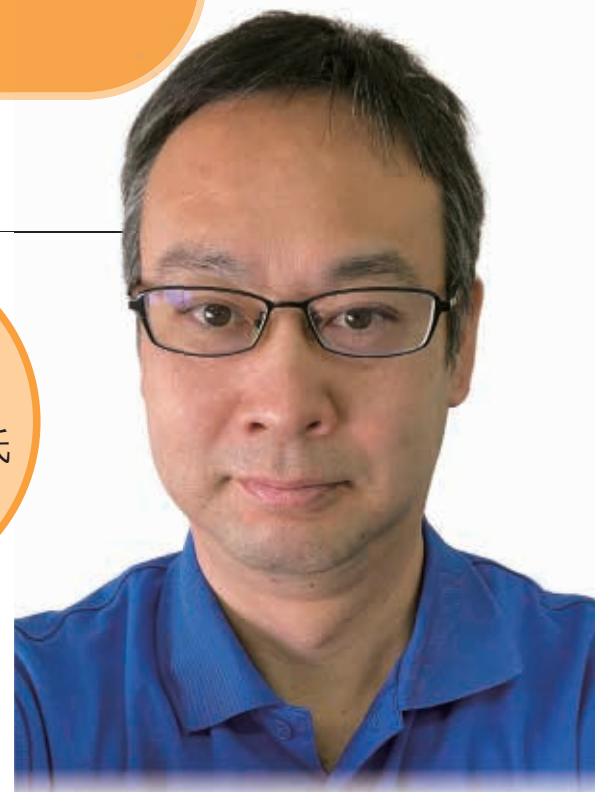
企業情報

- 所在地：静岡県藤枝市 ■従業員数：18名
- 設立：1990年 ■URL：<https://www.technocoat.co.jp/>

事業内容

機械部品・金型などの予防保全用コーティング機材、および補修用肉盛機材の製造販売ならびに施工の受託

代表取締役
青嶋 健太氏



需要は見えるのに販路がない。
ハンズオン支援を活用し
欧州で新たな販路を切り拓く

未開拓でも需要の大きい 欧州で新たな販路を開拓する

当社は金型・機械部品などの長寿命化や補修再生につながる新技術をもとに、肉盛・溶接装置「スマートレーザー」や、コーティング・肉盛装置「デポシリーズ」などを展開しています。当社製品は、設備のダウンタイムや予備品の圧縮で生産性向上とコスト削減を実現しながら、資源の有効活用につながる点を特長としており、自動車業界への納入実績が最も多くなっています。2011年にタイに現地法人を設立して以降、インドネシア、ベトナム、フィリピンといったアセアン主要国や、中国、台湾、韓国に、販売代理店を通じて安定的に輸出も行ってきましたが、日本同様に自動車産業が盛んな欧州に目を向けると、当社製品の認知度は低く、既存の海外向け販手法で欧州市場を開拓するのは困難だと考えました。しかし、国内市場での販売台数が伸び悩み始めている中で、今後も安定的な売上を確保するには、市場として大きい欧州地域向け販売を実現していくことが急務と考えました。

自動車産業もレーザー産業も 盛んなドイツを対象国に

2019年10月に、浜松近郊の光産業企業とドイツとのビジネス交流を目的とした「地域貢献プロジェクト ドイツミッション」に参加したのを機に、欧州展開の本格化を検討、新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援に申し込みました。応募に当たっては、社内に人員と時間をかけて事業に参画したところでそれに見合った成果が本当に出るのか、といった否定的な意見もありました。ハンズオン支援では、自動車産業に加えてレーザー産業も盛んなドイツを対象国に選定し、ドイツへの輸出を成功させた後に、東欧含めて欧州市場全体に横展開をしていく計画を立てました。欧州市場に詳しく当社製品への理解も深めてくださったハンズオン支援のパートナーには、展示会や製品デモ、現地企業との商談にもご同行・ご同席いただき、例えば製品実演中などに、臨機応変に製品情報を補足いただいたり、販売代理店の開拓候補先をご紹介いただいたりと、大変お世話になりました。

他社にはない製品・技術の 特長を評価いただき受注へ

2020年以降は、コロナ禍による渡航制限によって、現地で市場調査や販売代理店の開拓ができなくなり、展示会やデモを通じて製品認知を図っていた当社には難しい局面となりました。従来からの手法で新たな展開を描きづらくなった時も、パートナーの豊富な知見に基づく意見を取り入れ、新たな方法で挑戦することができました。コロナ禍で当初計画通りには進まなかったものの、2021年には、世界最大の米国電気自動車メーカーから受注があり、同社ドイツ工場への納入を実現しました。同社には、機械製品に高機能材料をコーティングすることで表面を改質し長寿命化が図れる点、摩擦・カジリ・腐食・傷などの不具合に対して低熱入力肉盛による再生補修で資源の有効活用が図れる点、そして、部品交換のための予備品の在庫やダウンタイムを削減し、コスト低減と生産性向上が達成できる点といった、当社製品・技術ならではの特長を高く評価いただいています。

専門家からのポイント

同社は、イタリアには長年、当該製品を販売している販売代理店があり、その為、組織、人材がおありでした。本ハンズオン支援を通じ、新たに定性面、定量面での当該製品及び自社の分析を冷静に行い、それに基づく活動を展示会、顧客、販売代理店との商談に於いて、同社と一緒に繰り返し実施して参りました。コロナ禍でも、販売代理店とは、ウェブ会議を活用して当該製品のデモを積極的に行うことが出来たのは、同社の当該製品に対する絶対的な自信の裏付けであり、顧客、販売代理店も安心して購入いただけました。



1 2 欧州展示会風景 3 レーザー肉盛・溶接装置 TL-200



株式会社デビィ

暮らしに笑顔を届ける雑貨として、ソックスやインテリア、キッチン雑貨などを自社オリジナルデザインで企画・生産・販売。「maison blanche」や「andè tokyo」といったオリジナルブランドのほか、「sundaymama」「décor」の直営7店舗を運営。

展開国・地域

■2020年度 米国、フランス
■2021年度 米国、フランス

企業情報

■所在地：愛知県名古屋市 ■従業員数：45名
■設立：1990年 ■URL：<https://debby.co.jp/>

事業内容

ソックスをはじめとする服飾雑貨、生活雑貨の企画・生産・卸／直営店舗の経営／オリジナルブランドmaison blanche / andè tokyo

代表取締役
判治 賢記氏



10年前に断念した輸出に再挑戦。 オリジナルデザインが生み出す 高品質なソックスで勝負する

過去の失敗から得た学びを、 輸出の再挑戦に生かす

当社は、ソックスをはじめとする服飾雑貨、生活雑貨を企画・生産しています。以前、陶器の海外輸出を始めたものの、2001年の米国同時多発テロの影響を受け、わずか1年で頓挫した苦い経験が当社にはあります。その時から海外輸出にはいつか再挑戦したいとの思いを抱いており、新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援に2019年度に応募しました。前回の教訓から、次に輸出に挑戦するときは、「布もの」「高単価」「消耗品」を扱おうと考えていたので、自社デザインのテキスタイルと Made in Japan の高品質ソックスでの展開を決意しました。前回は、商品を気に入っていただいても、送料や関税を加味するとコスト高になりキャンセルとなる経験もあったことから、ハンドリングの手間や輸送コストをいかに抑えるかが課題でした。そうしたことから、欧州への輸出に際してはEPAを利用して関税が免税になりましたが、輸送コストも加味した価格設定には苦心しました。

世界のトレンドの発信地、 米国とフランスで展開

当社製品はデザインが売りであり、世界のトレンドの発信地で評価されれば、おのずと全世界にも波及すると考え、ハンズオン支援では米国とフランスを対象国に選定しました。厳しい出展審査をクリアして、家庭用品や衣料品の国際見本市「NY NOW®」や「Accenton Japan」、ラスベガスでの展示会に出展。経験豊富なハンズオン支援のパートナーには展示会にも同行いただき、現地情報の提供に加え、当社商品の特長やその訴求方法などについて助言いただきました。その一方で、事前の商標調査が不十分で、欧州での当社の一部ブランド名の使用が困難になるなど、海外ならではの苦労も経験しています。2020年以降、コロナ禍で海外渡航に制限がかかると、現地展示会への単独出展もかなわず、展示会後の販路開拓活動に支障が出ましたが、米国、フランスなどの現地ビジネスパートナーと共に、効果的なプロモーション施策の検討を進め、この状況を打開したいと考えています。

自社のオリジナルデザインと 品質が売り

当社のソックスは、デザインと品質の面で海外のお客様から評価をいただいています。デザインはすべて自社デザイナーによるオリジナルで、ソックスの柄の多さはトップクラスだと自負しています。また、サクラや浴衣、生け花や夏祭りなどの日本の伝統や文化をテーマにしたデザインも海外のお客様から好評です。さらに、自社でデザインした繊細な柄をソックスに反映させるのには高度な技術が必要となりますが、日本全国に協力工場を探し続け、納得のいくまで Made in Japan の名に恥じない品質にこだわりました。海外展開は、「当社の商品・サービスで多くの人に笑顔になってもらいたい」という当社の経営理念「人・夢・笑顔」に通じるものであり、挑戦することで社員の士気も上がる点でも、メリットだと思っています。相応のコストや時間はかかりますが、失敗を恐れず、また失敗からも学びを得ながら、今後も前に進めていきたいと思っています。

専門家からのポイント

サクラ、夏祭り、浴衣、着物、庭園といった日本ならではの絵柄を自社でデザインしたソックスは、世界最高峰のデザイン系展示会として名高いフランス「MAISON & OBJET PARIS」や米国「NY NOW®」で欧米のバイヤーを魅了しています。これには現地ニーズの情報収集や分析といった徹底した同社の現場確認スタイルが関わっています。そのため海外展示会への同行支援やオンライン商談同席支援に心掛けました。今後、欧米での販売モデルを応用し、アジアへも商圏を拡大する予定です。



1 オリジナルブランド「andè tokyo」のソックス 2 店舗の様子 3 NY NOW® 出展の様子

水産品



株式会社ヒオキ食品

数の子、もずく、いか黄金、ちりめん山椒などの生珍味を主に製造・販売。大正10年の創業当時の味を変えず、安心・安全でおいしい製品の提供に努め、2013年には食品安全マネジメント規格「ISO22000」認証を取得。

展開国・地域

- 2020年度 米国
- 2021年度 米国、韓国

企業情報

- 所在地：愛知県名古屋市
- 従業員数：28名
- 設立：1959年
- URL：<https://www.hiokishokuhin.com/>

事業内容

いか黄金、ちりめん山椒などの生珍味製品や味付もずくなどの海藻製品の製造・販売

「現場に解あり」。
リアルタイムの売場情報こそが
最新トレンドを知るカギ

代表取締役社長

日置 晋一氏



1 ロサンゼルス視察の様子 2 看板商品の一つ「いか黄金」 3 看板商品の一つ「ままかり黄金和え」

ジェットロに戦略性を持つ 大切さを教わりました

当社はいか黄金、ちりめん山椒などの生珍味や海藻製品を製造・販売しています。外国語を話す人材もおらず、10年前に参加したジェットロの商談会で海外バイヤーに全く相手にされなかった苦い経験もあることから、社内でも海外展開に向けた協議を重ね、会長や従業員からの同意も得て、2019年度に「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援に応募しました。それまでは、貿易会社から引き合いがあった時に場当たり的に対応する形で、香港などアジアに商社経由で輸出した経験はありました。ハンズオン支援が始まると、パートナーからは、戦略性を持って海外展開をすることが重要だとアドバイスをいただき、ターゲットとする現地スーパーの優先順位づけや商社の選定などに戦略性と計画性を練り込みながら事業計画書を策定。当社の進出目的が明確になり、かねてから希望していた米国をターゲットにパートナーと進捗状況を確認しながら進めていきました。

リアルタイムの現地情報が いかに重要かを再認識

いざ始めてみると、商談時に必要な商品の輸送中にタイムラグが生じて到着まで時間を要したほか、冷凍品は思いどおりに送れないなどの苦労もありました。またジェットロから得られる現地情報を活用し、短いサイクルで渡米して現地スーパーの売り場も視察しました。国内外の競合商品を目の当たりにしたリアルタイムでの情報を前に、いかにネットから得られる情報は鮮度が古く、鵜呑みにしてはいけないかということを感じました。刻一刻と変わる売り場の情報の中でトレンドをキャッチしながら新商品を投入し、店頭の棚を維持・拡大していかなければならない。国内と同様、海外においてもリアルな売場情報が成否を分ける点では、「現場に解あり」であることを体感しました。近年はコロナ禍で海外渡航ができませんが、可能な限りオンライン商談会に参加して、海外のお客様との商談を密にするなど、工夫して販路の拡大に努めています。

国際認証の取得による アドバンテージは大きい

当社商品は海外バイヤーから、お値打ちでおいしいと評価いただいています。加工品の原料となる「いか」「あさり」「くらげ」などの海産物や、「もずく」などの海藻の鮮度がよく、生珍味や佃煮などバラエティ豊かな商品ラインアップも好まれています。また、当社が食品安全マネジメントシステムの国際規格「ISO22000」の認証を取得している点も大きなアドバンテージです。現在、ISOをさらに補強した「FSSC22000」認証の取得に向けて取り組んでいますが、衛生管理の国際ガイドラインであるHACCPも含め、国際認証の取得は時間もかかり通常業務への支障も出てくるものの、将来を見据え早い段階で対応することのメリットが大きいと感じています。海外展開は、世界に対して自社商品を訴求することで、商圏の拡大や今後の事業展開に向けた足がかりにもなるほか、社員にとっても、海外とつながる仕事をしているという意識がモチベーションをさらに高めているように思います。

専門家からのポイント

同社は、いかやもずくを使った日本独自の海鮮珍味を、認知度の低い米国市場に対し地道に挑戦し続け、風穴を開けることができました。同社の成功要因として、Strategy(戦略構築)・Sales floor(売場調査)・Smile(笑顔)の3Sが挙げられます。事業計画書の策定や現地売場調査・分析による仮説検証をブラッシュアップ支援した結果、標的顧客の優先順位を明確化するとともに、時間軸をもった目標管理を実現しました。さらには、どのような難局もいつも日置社長の笑顔が大きな突破力となりました。



銀峯陶器株式会社

伝統的工芸品「四日市萬古焼」などの耐熱食器を企画・生産。原料の選定から製土、釉薬の調合、成形、施釉、窯での焼き上げまで全工程を自社工場で行う。日本で一番スタンダードな土鍋と呼ばれる「花三島」土鍋は2021年に発売50年を迎える三重ブランド認定品。

展開国・地域

- 2020年度 タイ、マレーシア
- 2021年度 米国、中国ほか

企業情報

- 所在地：三重県四日市市
- 従業員数：25名
- 設立：1932年
- URL：<https://www.ginpo.co.jp>

事業内容

陶器製品の企画・製造

常務取締役
熊本 貴子氏

自社工場で一貫生産を続ける 伝統工芸品「四日市萬古焼」で、 土鍋を囲む団らんの時を世界に

土鍋の国内消費量が減少する中、 海外輸出へ踏み切る

当社は三重県の伝統的な焼き物「四日市萬古焼」の土鍋をはじめ、耐熱食器を製造しています。国内市場の縮小に伴い、国内での土鍋の生産量が減少する中、2010年ごろから海外展開の必要性を認識していました。自社内には営業部がなく、国内販売も数軒の地元の間屋さんを通じて行っていました。海外販路開拓は自社で取り組もうと考えました。そこで、顔なじみであった名古屋の貿易商社に相談したところ、香港のお客様が弊社製品を気に入って下さり、取引が始まり、数年後には香港での展示会にも出展しました。日本と食文化が近い東アジア、東南アジアにて、ジェトロのさまざまな事業を活用しつつ顧客を増やす中で、シンガポールやタイで販売契約を締結し、直接貿易ができるようになりました。しかし、自力では東南アジアでの販路開拓に限界があり、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援を2020年度より受けました。

土鍋を使う食文化のない 東南アジアでの販路開拓

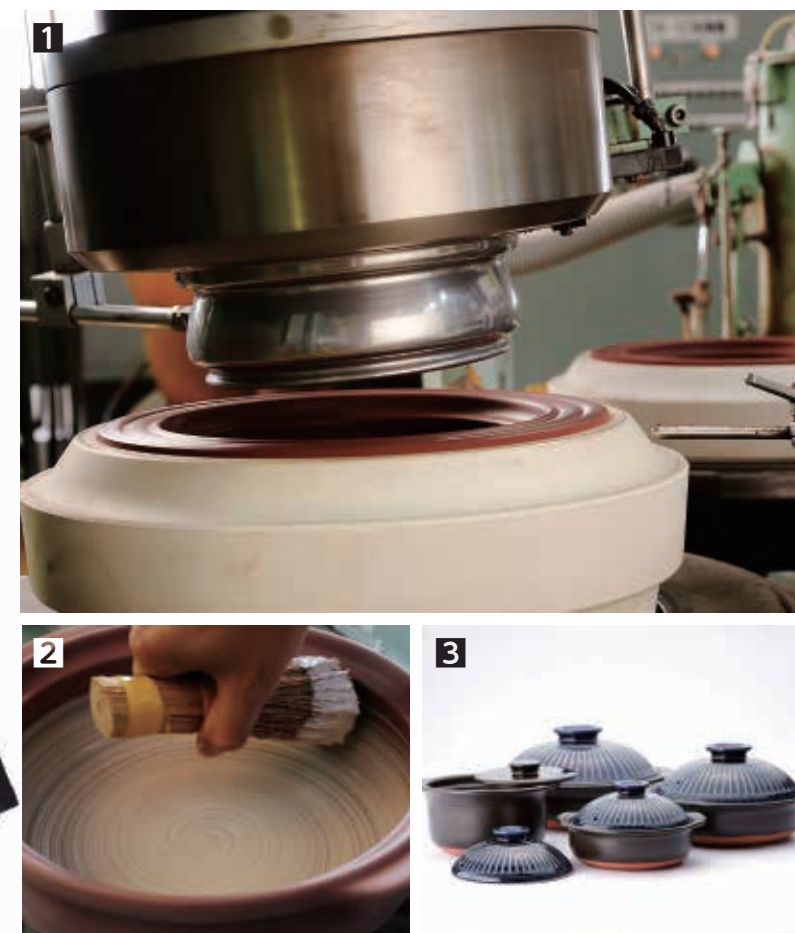
シンガポールは低価格の中国製品に勝てず契約を解消しましたが、私的にも交流が続くタイの代理店での販売は伸ばしていきたい思いがありました。ハンズオン支援の専門家や地元金融機関の百五銀行にも助言、協力を仰ぎながらタイにおける販路開拓を進めていきました。土鍋を使う食文化がないタイへの輸出は、日本の土鍋を普及させたいという想いも抱きつつ進めました。自社の営業リソースに限りがある中で、企業への商談の同行やタイ以外にも、シンガポールの企業のリストアップ作成など、新出大国コンソーシアムの専門家によるハンズオン支援はとても心強いものでした。しかし、タイを含め東南アジアで日本の土鍋を購入できるのは一部の富裕層に限定されること、市場規模も限定的であることをハンズオン支援における調査を進める中で再確認したので、自社主導での東南アジアでの販路拡大は一旦諦め、需要がある市場へ集中することとしました。

現地仕様の土鍋で、 中国市場への展開を図る

これまで作り手一筋でやってきた弊社が、さまざまな支援を通じて、自社で海外販路を開拓したことで得られた知見や他社とのつながりは「大きな財産」となり、その経験を活かして、今は中国での展開を計画しています。日本同様に鍋料理の食文化がある中国は市場規模も大きく魅力的ですが、そのまま参入すると並行輸入品との価格競争になるという厳しさもあります。そこで、現地の陶磁器企業と合弁会社を設立し、形状や用途、人数、希望サイズなど、土鍋に対する現地顧客のニーズを反映させ、カスタマイズした現地仕様の土鍋を製造、販売することを計画しています。そして、製品を中国向けにGINPOブランドで発信しながらブランド認知を高め、現地の方の食生活がより豊かに、健康的になるよう、土鍋を通じて貢献していきたいと考えています。高品質な土鍋を作り、健康的な食生活を提案し、海外でも家族や親しい友人らと土鍋を囲む、「団らんの時間」を生み出していきたいです。

専門家からのポイント

コロナ禍の影響で同社とはオンライン面談による支援に終始しました。また現地出張ができない中、タイおよびマレーシアのバイヤーともオンライン商談での推進を余儀なくされました。マレーシアのバイヤーとは有償サンプル出荷の見込みまで漕ぎつけましたが、同地におけるコロナ禍の影響でバイヤー候補の現地での活動が極端に制限され、難しい状況が続いています。このような紆余曲折を経ながら、同社が中国向け案件を推進されていることはご同慶の至りです。



1 2 成形と施釉は機械と人の手の両輪で行っており、それぞれの製品に適したさまざまな方法がとられている 3 伝統的な焼き物「四日市萬古焼」の土鍋



有限会社吉正織物工場

京友禅や加賀友禅を染色する最高級の着物用シルク生地「浜ちりめん」の製造・販売を行う。約 270 年の歴史がある高い伝統技術と時代に合った新製法を生み出しながら、原料仕入れから製品検査までの全 38 工程を一貫生産。

展開国・地域

■2020年度 イタリア、フランス
■2021年度 イタリア、フランス、米国

企業情報

■所在地：滋賀県長浜市 ■従業員数：13名
■創業：1927年 ■URL：<https://yoshimasa-orimono.jp/>

事業内容

浜ちりめん・浜つむぎ製造販売

代表取締役
吉田 和生氏

着物用の伝統的な浜ちりめんと海外高級ブランド向けに展開し、サステナブル素材も新規に開発

着物需要の落ち込みを受け、海外展開に挑戦

当社が製造・販売する浜ちりめん生地は、伊吹山の豊かな伏流水、世界屈指の軟水の琵琶湖の深層水を使い、独自の製法・水よりで表面に現れる美しいシボ（細かい凸凹）が特徴です。これまで 300 年近く着物向けに製造・販売してきましたが、近年の着物需要の落ち込みもあり、海外の高級ブランド向け展開を視野に輸出に挑戦しました。海外展開について最初に相談した長浜商工会議所からジェットロを紹介いただき、技術開発では滋賀県の東北部工業技術センター、海外展開の活動資金面では滋賀県、長浜市、長浜商工会議所、滋賀県中小企業団体中央会からも支援をいただいています。新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に採択された 2019 年には、欧米の著名高級ファッションブランド各社との商談が実現し、ミラノやパリのバイヤーを 15 社ほど個別に訪問しました。2020 年 2 月のパリ・コレクションでは、当社の「彩柳」ちりめんが欧州著名ブランドの新作に採用されました。

生地の幅やサステナビリティの壁を乗り越える

海外展開に向けて、反物より幅の広い生地を生産できる織機も新規に導入しました。ハンズオン支援の専門家には提案キットの作成指導や商品の PR ポイントの指導、有力高級ブランドのバイヤーの紹介などでお力添えいただきました。2019 年の欧州バイヤーとの商談にもご同行いただき、商談後のフォローまできめ細かくサポートいただき、成約に至りました。欧米にはない強撚糸（きょうねんいと）を使ってできる表面のシボは、どの高級ブランドでも使ったことがなく、新しいデザイン・作品を訴求できる生地だと評価されています。海外に販路を拡大したことで知名度やブランド力も向上し、それがブーメラン効果となって国内の和装以外での展開にも広がりつつあります。その一方で、欧州バイヤーからサステナブル素材の有無についての問い合わせが増えてきたことを踏まえ、ジェットロからの助言もあり、サステナブルなシルク「長浜エコフレンドリーシルク（NecoS）」の開発に着手しました。

足を踏み出すことで見える課題を一つひとつ解決する

サステナブル対応は、「2025 年までに目に見える形で対応しないと今後、取引はできなくなるかも」との海外バイヤーの声も、大きな警告に感じました。そこですべての工程から化学物質を排除した新製法を開発し、2020 年秋に「NecoS」のオンライン発表会を開催。また長年の研究の末にウォッシュャブルシルクの加工技術も開発し、サステナブル対応第 2 弾としてオリジナルファッションブランド「2M, 38S」を 2021 年秋に立ち上げました。コロナ禍では欧米高級ブランドのリアルコレクション発表会が中止となり、生地需要減も見られましたが、引き続き高級ブランドのデザイナーの拠点地をターゲットに事業を推進します。海外展開にまず一歩足を踏み出すことで、新たに見える世界があり、また課題も生まれますが、それを一つひとつ解決して進めていくことが肝要です。「焦らず、慌てず、諦めず、継続は力なり」。ジェットロに相談しながら、まずは挑戦してみる事が大事です。

専門家からのポイント

同社が直面した問題は他の伝統産業に携わる多くの会社が持つ問題だと思えます。すなわち、ライフスタイルの変化、価値観の多様化、好みの多様化により日本国内の市場での完結が難しくなったときの打開策です。業界全体が直面した危機に対し吉田社長は発想を転換され、海外の市場を求め、現在のグローバルなニーズに合わせた商品、エコフレンドリーに着眼されて新たな商品を開発された点が海外市場開拓成功の要因だと考えます。過去の成功体験にとらわれない発想の転換、世界規模での消費者ニーズに応えた商品開発が世界に出ていくときに必要だと考えます。



1 独自ファッションブランドも展開 2 新技術 NecoS により二酸化炭素排出量を削減 3 漂白剤を使用せず絹本来が持つ光沢や美しさを大切にしている



京都機械工具株式会社

ハンドツールメーカーとして「軽くて強くて使いやすい」を基本に高品質、独創的な技術力で市場をリードする。
12,000 アイテム超の多彩な製品を開発し、工具をソフトウェアや運用と組み合わせたソリューションの提案も行う。

展開国・地域

■2020年度 ドイツ、英国、ハンガリーなど
■2021年度 ドイツ、英国、ハンガリーなど

企業情報

■所在地：京都府久世郡 ■従業員数：217名
■設立：1950年 ■URL：<https://ktc.co.jp/>

事業内容

自動車整備用工具、医療用工具、一般作業工具などの製造・販売/ロストワックス製法などによる工具
および精密工作機械部品・産業用機械部品などの製造・販売/不動産の賃貸、太陽光発電による電気の販売

伸びしろが無限大の海外へ。
価格に見合う高品質な工具で
海外事業を経営の柱に育てたい

T&M 推進本部
グローバル営業部 部長
播磨 徹成氏

飽和状態の国内市場に 依存せず、海外事業を育成する

当社は軽くて強くて使いやすい工具を創るという創業精神に基づき、12,000 点を超える製品ラインアップを持つハンドツールメーカーです。海外輸出は 1961 年から実績はあるものの、売上の大半は国内販売が中心で、今後の成長機会を見据えると、飽和状態にある国内市場に依存せず、海外事業を会社経営のもう一つの軸として育成していく必要があると考えました。2018 年に、以前からお付き合いのあったジェトロ京都事務所が主催するセミナーに参加した際、新輸出大国コンソーシアム事業について知り、2019 年度に応募し、ハンズオン支援が始まりました。コロナ禍の渡航制限で出張ができず、各国で異なる市場動向について直接情報を入手することができず、対策や戦略を立てにくい難しさがありました。当社のメイン商品・四輪車工具は、高品質ゆえに高価格で、当初日系企業の多いアジアでの展開を試みたものの、EU や米国での需要の方が大きいことが分かり、欧米を重点地域として展開しています。

コロナ禍の制約の中、 販路開拓には苦労しました

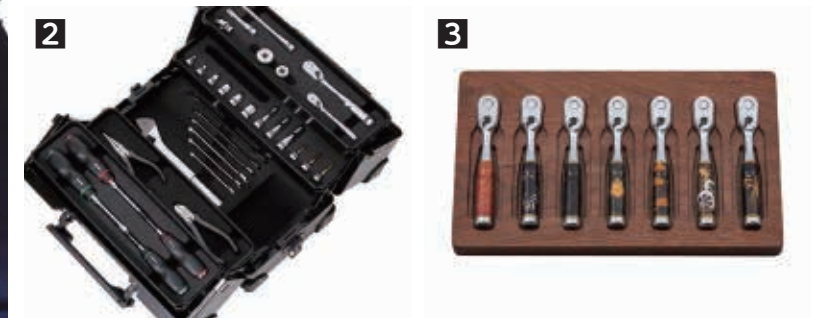
製品の中には現場を見ながら提案する IoT 工具などもあるため、コロナ禍での渡航制限で販路開拓には困難を強いられました。頼みの綱は現地の営業代理人。ハンズオン支援の専門家から紹介されたドイツの営業代理人はとても頼りになりました。またドイツ一つをとっても幅広い業界があるため、特に絞らずに、農機具や園芸用品の大手業者などさまざまな業界へとアプローチし、想像以上に多様な場面でニーズがあることも確認できました。専門家にも同席いただいたオンライン商談を通じて、ハンガリーなど EU の数カ国のバイヤー向けに有償サンプルを出荷するなど、話が進みました。韓国向けには RCEP を、ベトナム、タイ、インドネシア、英国、ASEAN 向けには EPA を利用して価格競争力を高めており、EU 向けにも EPA の活用を検討しています。ジェトロを通じて水平展開を行う中で、各国で異なる税制面の対応については、スポットでのエキスパート支援で教えていただきました。

製品の高い品質や 誠実な対応を評価いただく

当社製品は、全工程国内生産・自社組立の高級モデルもあり、高価格ではあるもののその高い品質には海外でも評価をいただいています。米国では当社製品が YouTuber に取り上げられたことで注文が急増し、一時ひと月ほど納品をお待ちいただくことになりましたが、個別に事情をご説明するメールを発注者に送ったところ、商品到着後に、当社の対応は誠実だとの評価もいただきました。海外営業職の採用が思うように進まず、限られた人員での対応のため、しっかりとした海外対応向けの社内インフラの構築が課題ですが、国内よりも圧倒的に大きく、伸びしろも無限大の海外市場の魅力は絶大です。文化、宗教などの違いから、物事の考え方や商習慣の違いがあることへの理解や、マンマー政変のような地政学リスクに晒されることへの覚悟も必要ですが、海外展開は、事業を飛躍的に拡大させる上で、非常に挑戦しがいのある事業だと考えています。

専門家からのポイント

ドイツのハンドツール市場は地場有力メーカーが多く存在するため、参入には他社にない IoT 工具を中心に展開する戦略を決定しました。しかしコロナ収束が見通せない中、現地出張もできないため、業界を知り、同社商品を愛好するコンサルタントの方を紹介しエージェント契約を締結できたのが奏功しました。エージェントとは定期的にウェブ会議を開催し、PDCA を効率的に回しながら、同社は販路開拓に成功されています。需要が急増するネット販売も新たに立ち上げられ、SNS を通じた宣伝活動も開始し、コロナ禍にもかかわらず着実に EU 向け輸出の成果を上げています。



1 シンガポール・エアショー出展の様子 2 3 ネブロス工具セット

卸売業



株式会社ゲートジャパン

精密金型部品、金型設計から製作、自動機部品、治工具などを手掛け、取引業界は電気、自動車、医療、精密機械、化学など多岐にわたる。国内のみならず海外とも協力工場ネットワークを構築。中国とタイに現地法人を設立。

展開国・地域

- 2020年度 タイ
- 2021年度 タイほか

企業情報

- 所在地：京都府京都市
- 従業員数：50名
- 創業：2005年
- URL：<https://www.gatejapan.co.jp/>

事業内容

精密金型部品／金型一式設計製作／自動機部品・治工具の設計・製作／各種自動機設計製作／プレス加工・樹脂成型加工・組立アッセンブリー

代表取締役
西澤 耕一氏

人材は最大の企業財産。
外国人材を積極的に登用し、
精密技術で世界をつなぐ

国内市場の淘汰が進み、 より大きな市場を求め海外へ

当社は国内外に約100カ所ある提携工場とのネットワークを活用し、精密金型部品、金型設計から製作、自動機部品・治工具などの製造・販売を手掛けています。創業当時より海外の協力工場から金型部品の輸入をしており、その中で開拓した中国や韓国企業とのチャンネルを活かし、輸出にもつなげたいと考えていました。縮小傾向にある国内金型市場で淘汰が進む中、当社は堅調に売上を伸ばしていましたが、将来的な成長を考えると、ASEAN市場をはじめ海外へ展開したいとの思いがあり、ジェットロから説明を受けた新輸出大国コンソーシアム事業に応募し、2019年度からハンズオン支援が始まりました。ハンズオン支援のパートナーと何度も会議を重ねながら、京都銀行の現地事務所やジェットロのバンコク事務所から入手したさまざまな情報を参考にし、タイでの展示会にもパートナー同行の下、参加していく中で、海外進出に向けた会社形態の検討を進めていきました。

中国で製造した精密金型 部品を、直接タイに輸出する

海外展開については当初、日本の製造業に近いイメージもあるドイツも視野に入れていました。パートナーにも同行いただきながらドイツの展示会に参加もしましたが、地理的に遠い日本やアジアに対する現地バイヤーの関心は薄く、地理的に近く、進出している日系企業も多いタイをターゲットにしました。そして、ACFTA（中国ASEAN自由貿易協定）を利用して、中国の当社現地法人で品質チェックをした中国製品をタイに輸出するスキームが始まりました。その間、パートナーには人脈のご紹介も含め寄り添ったご支援をいただきました。またジェットロから提供いただいたタイにおける日系関連企業の動向などタイムリーな現地情報も参考にしながら、2021年にタイに現地法人を設立しました。コロナ禍で苦勞しながら日本人も赴任し、現地で雇用したタイ人と共に、高品質、低価格、短納期の3つの強みを訴求しながら顧客ニーズに合わせた提案・サポートを展開し、お客様からも評価いただいています。

海外事業の中心戦力は、 半数近くを占める外国人材

当社は、全従業員50名のうち20名を占める外国人材が海外事業推進の中心的な役割を担っています。理系人材として有能な人材を集めるうちに、国籍の多様性が拡充してきましたが、文化や言語面での苦勞も多かった外国人の先輩たちが後輩たちに優しく指導することもあり、外国人材の定着率は高く、10年を超える人もいます。当社は社是「人材は最大の企業財産」の下、外国人材の部長クラスへの登用や、希望者には帰国先での就業機会も与えるなど、人材を大切に育成して組織力の向上につなげています。ベトナムやインドネシアなど新たな展開先をにらみ、ジェットロのオンライン合同企業説明会を活用して数多くの外国人材、インターン生と出会っているほか、「高度外国人材活躍推進伴走型支援」を通じて外国人採用に関する指導もいただいています。海外事業の中核を担う人材をしっかりと確保・育成しながら今後も事業拡大を図っていきます。

専門家からのポイント

中国、韓国を中心に約100社の生産委託先と連携し顧客要望に柔軟、迅速に商品提供ができる営業力が強みの会社です。海外進出の第一歩としてタイを選び、合弁販売会社を設立しました。現在、コロナ禍で活動が制約されており、電話、メール、オンライン面談などの手段を駆使して販路開拓の成果を上げられています。さらに、ベトナム、インドネシアへの横展開に向けては、既に各国の人材を日本で採用し設立時の即戦力要員として育成も始められており、外国人材比率が高まるに連れて優秀な人材が集まるというシナジー効果も生まれています。



1 2 展示会参加の様子 3 社内会議の様子



株式会社アクロエッジ

「化学的変化の測定」というニッチだが確実に需要のある分野で市場を開拓。UV硬化センサーは世界のオンリーワン技術であり、アジア地域を中心に積極的に海外市場に展開中。「大阪ものづくり優良企業賞 2018」や「関西ものづくり新撰 2020」受賞。

展開国・地域

- 2020年度 中国、ベトナム
- 2021年度 韓国、中国、台湾、シンガポール

企業情報

- 所在地：大阪府枚方市
- 従業員数：12名
- 設立：1986年
- URL：<https://www.acroedge.co.jp/>

事業内容

引張試験装置、樹脂硬化収縮率応力測定装置、UV硬化センサーなど、センサーならびに分析・測定機器を開発・製造。

市場の大きい海外へとかじを切り
技術力の高い外国人材も採用し
スピード重視で道を開く

ニッチな分野でも、 海外にはより大きな市場がある

当社は、さまざまな電子部品の絶縁体やコーティング剤などに用いられるUV樹脂の硬化度といった、化学的変化を測定する分析・測定機器を自社開発で製造・販売しています。確実な需要はあるもののニッチな市場でもあり、当社製品のマーケットサイズを考えると、「国内市場だけにとどまらず、海外市場への進出も検討したほうが事業成長を図ることができる」と考え、輸出を検討し始めました。そしてトップ自ら海外企業との商談を重ね、コストやニーズの面でも販売できる兆しが見えてきました。当社商品が海外にも市場があると確信し、自社独力で米国での展示会に出展しましたが、成果はないに等しい結果でした。そこで、ジェットロ大阪に相談をし、担当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を紹介されました。輸出などの貿易知識や海外展開におけるアドバイスを専門家から伴走型で受けられるとのことで、2019年度に応募しました。

最先端の電子機器メーカーの ある国をターゲットに

米国市場は国内規格の面から参入障壁が高く、また東南アジア市場はローカルの電子機器企業がまだ当社の分析・測定機器を必要とするステージにないことから、ハンズオン支援では、最先端の電子機器を製造する大手企業のある韓国、中国、台湾などをターゲットに選定しました。当社の取り扱う分析・測定機器は、専門的かつ特殊な商品であるため、営業活動は商品の特性や利点を理解していただくために長い時間を要します。コロナ禍では、そうした説明機会が減り、苦勞していますが、ハンズオン支援のパートナーには、海外企業向けの営業活動に関するノウハウを教えていただいたほか、実際の海外企業との商談にも同席いただき、経験乏しい当社にさまざまなアドバイスをくださってとても助かりました。決済に関しても取引先からの全額前払いを条件とし、入金確認後にフォワーダー経由航空便で出荷していることからスムーズに進められています。

技術力重視で、高度外国人材の 採用を拡大していく

当社商品は産業構造から考えてもターゲット企業は海外に多くあり、将来的には現状10%程度の海外売上比率を50%超へ拡大していくのが目標です。全従業員が技術者である当社は、他に類のない製品を生み出す開発力と、取引先の技術職とも専門的な議論ができる営業力が強みです。また海外事業の拡大に伴い高度外国人材の採用数も増やしていく考えです。外国人採用で重視するのは日本語力以上に技術力。これまでもジェットロの支援などを通じて、フィリピンやケニアなど、さまざまな国籍の大学院生をインターンシップで受け入れており、ナノカーボンを研究している京都大学大学院博士課程卒業のタイ人も採用しています。今後は、ハンズオン支援に加えてジェットロの海外支援プラットフォームなどを活用しながら、中国やドイツの企業などとの商談も継続していきます。臆せずに挑戦する気概を忘れずに、まずは先方に出向いて話す。そのスピードこそが海外展開では重要だと思います。

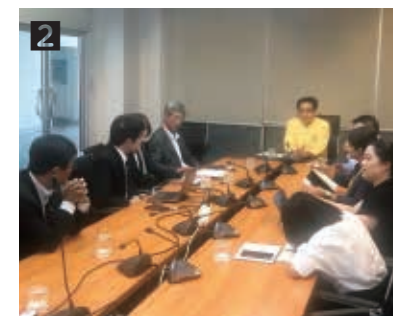
専門家からのポイント

同社の海外出張に同行した際に商談内容が製品技術の説明にとどまっていたため、受注するための積極的営業トークについてアドバイス・実践し、営業トークの改善を指導しました。また、海外取引における書面契約書の重要性についてもアドバイスし、韓国、台湾との契約締結に至りました。

さらに、中国展開の際はジェットロ広州事務所から代理店候補リストを入手し、新規代理店有力候補を選定し、一緒に探すなどのお手伝いをさせていただきました。



代表取締役社長
中宗 憲一氏



1 本体外観 2 商談風景 3 樹脂硬化収縮率応力測定装置「カストロン」



株式会社豊中ホット研究所

ホース・配管の専門メーカーとして、産業部品や配管、タンクなどの温度管理における品質維持および生産性・安全性の確保を使命とする。オーダーメイド製品の開発・設計にも対応し、東京・大阪・宮崎に工場を持つ。

展開国・地域

- 2020年度 インド、タイ、米国
- 2021年度 インド、タイ、ベトナム、韓国

企業情報

- 所在地：大阪府大阪市 ■従業員数：70名
- 設立：1967年 ■URL：<https://www.toyonakahot.co.jp/>

事業内容

ホット（ヒーター）ホース、高圧樹脂（テフロン・ナイロン）ホース、保温断熱ホース、その他ヒーター類の製造・販売。

代表取締役社長
河原 年男氏

グローバルな顧客ニーズに対応し
当社製品の品質に磨きをかけ、
企業価値の向上につなげていく

ホースの本場・欧米も視野に、
グローバル展開を目指す

当社は、主として工業用にナイロンやテフロンの高圧樹脂ホースやホットホースを手がける、国内でも数少ないホース・配管の専門メーカーです。当社独自のホットホースはお客様からも高い品質を評価いただいております。設備投資が盛んで大きな需要の見込める新興国、そして将来的な欧米への進出も視野に海外展開を目指しました。以前、輸出を試みた中国で言語や商習慣の違いから新規取引先の開拓がままならなかった経験から、語学に堪能な外国人材を採用しました。東京都大田区産業振興協会経由でのタイでの展示会に出展したほか、ハンズオン支援のパートナーの同行の下、ドイツの世界最大級の産業見本市ハノーバーメッセを視察しました。そこで出会ったタイのホース専門商社やインド大手のホースメーカーとその後、商談が進み、パートナーから取引上での注意事項や契約書の内容などさまざまなアドバイスをいただきながら、共に交渉を進めました。

まずはタイとインドでの
事業展開を軸に進める

タイは当社製品の主要納入先である自動車メーカーの関連工場も多く、魅力的な市場ですが、当社単独での販路開拓は難しく、アプリケーションとなる工業用機器メーカーとの関係構築や、求められるホースタイプのリサーチが必要でした。特殊性も高く、使用場面や用途が他のシリコン製ホースとも異なる当社製品を理解いただくために、パートナーより助言いただき、当社、販売店、エンドユーザーの3社オンライン会議を実施して、サンプル評価など前に進めています。インドの大手ホースメーカーとは、パートナーの発案で定例会議を設けており、相互に工場を見学し合うなど協業も視野に話が進んでいます。コロナ禍で一時動きが中断したものの、当社が受けた大口の発注をインドで製造委託するなど新たなビジネスモデルも模索しています。今後、当社製品のインド市場への参入や、同社の欧米拠点を通じてホースの本場・欧米市場への拡販にもつながりたいと思います。

語学に堪能な人材は、
海外事業を遂行する主要な戦力

当社のホットホースは、美観に優れ、品質も高く、長寿命であることに加え、欧米メーカーと比べて短納期である点を評価いただいております。また塗装用ホースも、ホースの編組工程の角度や編み込みの細やかさなどの技術が高く、しなやかでフレキシブルかつ機能性、作業性、安全性に優れていると高評価です。海外に進出すれば日本国内では想定していない要望を海外取引先からいただきますが、それに応えていくことで当社の製品品質にさらに磨きがかかり、グローバル市場での競争力の強化、ひいては企業価値の向上につながると確信しています。また、語学に堪能な人材は重要な海外戦力です。当該人材には採用後に当社製品の特殊性などを覚えてもらいましたが、会社としても常に海外市場へのアンテナを張り巡らせて経験値を高めることも忘れてはなりません。これからもジェットロやパートナーに伴走いただきながら、グローバル展開に向けて前進していきます。

専門家からのポイント

高圧樹脂ホース・ホットホースの海外での認知度向上を目指し、海外展示会への出展や視察の際には、他出展社へも積極的に接触を試みました。フレキシブルで長寿命という特徴のある高品質工業用ホースを使用することで、ユーザーは総保有コストが削減できる利点をアピールし、パートナー企業候補を発掘することができました。インド企業とは、さらなる連携強化策として製造委託・合併企業設立などを計画されていますが、まずはトップ同士のビジョンの共有を徹底的に図ることを最優先に進められています。



1 ホットホースの製造工程（部材編み込み）2 ホットホース・ヒーティングホース 3 タイ（バンコク）展示会の出展ブース



堀内鏡工業株式会社

メイク用に特化した「本当の肌色を映す鏡」を製造。スタンドミラー、コンパクトミラーなど幅広い商品アイテムをそろえ、テレビ通販でのヒット商品「ナピュアミラー」は2021年度に日本の優れた「おもてなし心」あふれる商品・サービスが選ばれる「おもてなしセレクション」に認定。

展開国・地域

- 2020年度 フランス、米国、中国
- 2021年度 中国、米国ほか

企業情報

- 所在地：大阪府大阪市 ■従業員数：8名
- 設立：1955年 ■URL：<http://www.cr-horiuchi.co.jp/index.html>

事業内容

スタンドミラー、コンパクトミラー、ハンドミラーほか鏡製品全般の製造・販売/フォトフレーム、ノベルティーグッズ企画製造ほか

国内では意識しなかった価値が、
ブランドの確立につながり、
リピート受注をいただいています

代表取締役
堀之内 茂美氏

ジェトロの事業を複数活用して チャンスを広げる

当社は、スタンドミラー、コンパクトミラー、ハンドミラーなどの鏡製品全般の製造・販売を行っています。テレビ通販でのヒット商品もあり国内事業は順調に推移してきましたが、国内依存ではいつか限界が来ると考え、海外市場への販路開拓を模索しました。2015年から3年間、企業間電子商取引（B2B）のオンライン・マーケット Alibaba.com に出展したものの実績は上がりませんでした。2018年以降、ジェトロ主催の商談会に参加する中で、盛況な引き合いに手応えを感じ、2020年度から新輸出大国コンソーシアムでハンズオン支援を受け始めました。ジェトロの越境 EC 事業にも複数参画する中で、自社を紹介する動画や、英語ナレーション入りで自社製品やその製造工程を解説する動画ができあがり、自社ホームページや越境 EC サイトで PR 用に使用しているほか、SNS を通じて商品 PR を積極的に実施するなど、オンラインの導入を意欲的に進めてきました。

国内 EC 実績が 海外 EC への橋渡しに

当初は、輸出をしたくても貿易実務知識がなく、プライスリストの作成や、事前の市場調査、基本的な商談スキルに至るまで、ジェトロやハンズオン支援のパートナーにご指導を仰ぐことが多々ありました。語学も達者で化粧品雑貨にも詳しいパートナーの豊富な知見には、いつも学びがあり、現在は、パートナーの人的ネットワークを活用した企業との商談が進んでいます。展開国には、EC を含めた市場規模の大きな米国、中国と、化粧品メーカーとの大規模な展示会が多いフランスを選定。Amazon Japan で化粧品部門第 1 位を取った実績を生かし、現在ジェトロの米国内向け越境 EC 「Japan Store プログラム」にも参加して米国 Amazon.com での販売がスタートしています。オンライン商談が行き詰まったときは、コロナ禍での海外渡航制限に歯がゆさを感じましたが、貿易知識や言語面での課題を克服し、こうして海外販路の開拓や越境 EC を活用できている点で、ジェトロにはとても感謝しています。

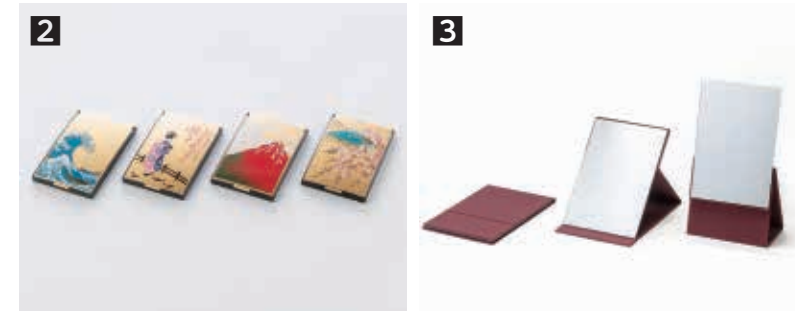
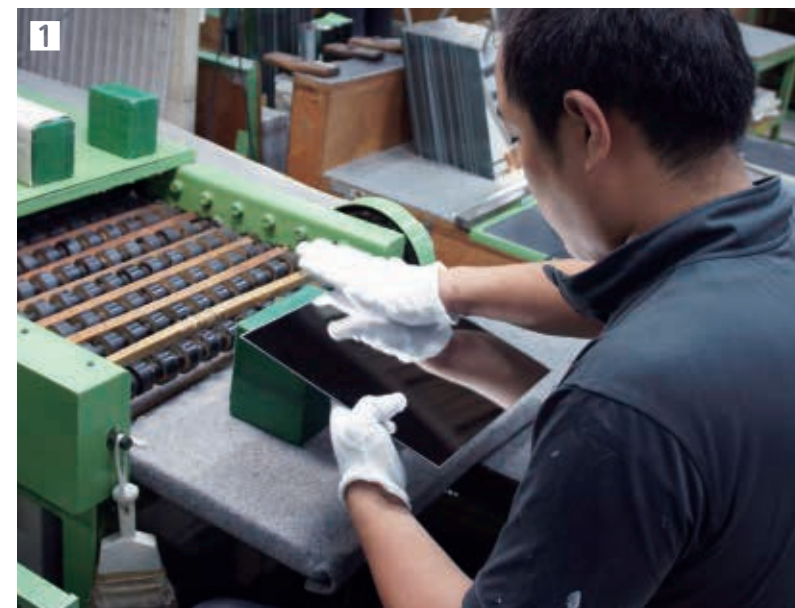
商品力、デザイン性、 機能性で高い評価を得る

鏡は一見しただけではその差が分かりにくいものの、きちんと説明した上で当社商品を見ていただくと、鏡の映りで差別化が確立していることがご理解いただけます。説明が必要ではありますが、商品の良さを分かっていたお客様からの評価は高く、EC 販売でもリピート受注につながっています。海外展開することで、新たな販路で売上の増加が期待できることはもちろんですが、当社の場合は、国内ではこれまで意識していなかった商品価値を海外では「HORIUCHI MIRROR」のブランドとして確立できたことは、大きなメリットとなりました。日本の伝統工芸を意識してデザインした商品は海外市場では人気を博しており、商品力や機能性に加え、デザイン性も評価されています。商品の改善点につながるアドバイスには謙虚に耳を傾け、世界中の人に自社製品を使ってもらいたいという熱意と夢を抱いて商品開発をすることで、海外事業のさらなる発展につなげたいと思います。

専門家からのポイント

同社は引き合いから商談成約へ円滑に移行できないことが課題でした。社長に SWOT 分析を経て、自社の強み・弱みを認識していただき、事業計画作成により計画的かつ戦略的なアプローチができるよう先導・支援しました。

アプローチ実務の指導、商談同席でのプレゼン評価とコツの伝達を通じて、社長の貿易・商談スキルは向上し、成約件数が飛躍的に増加しました。代理店取引では代理店コントロールの方法を商談同席・支援面談を繰り返して OJT での習得機会を設定しており、複数社の候補と交渉する中でさらなる拡大と飛躍を予定しています。



1 製造過程 2 日本の伝統工芸を意識してデザインした「Maki-e Mirror」
3 2021 年度に「おもてなしセレクション」を受賞した「ナピュアフォールディングミラー」

卸売業



バイワールド株式会社

化粧品・健康食品から雑貨・調理器具まで幅広く製造、販売、プライベートブランド（PB）商品の開発を手掛ける企業。
1997年から輸出を開始し通算25年目となる。

展開国・地域

2020年度 米国、英国など
2021年度 米国、英国など

企業情報

■所在地：兵庫県神戸市 ■従業員数：16名
■設立：1994年 ■URL：<http://baeworld.co.jp/>

事業内容

自社商品の企画販売（テレビショッピングベンダー・ECサイト卸）／
貿易業務全般／OEM供給・PB商品の企画製造

化粧品から雑貨・調理器具まで
海外販売先から得られる情報を
新たな自社商品開発のヒントとする



代表取締役
津川 純一氏



1 2 全身用保湿ジェル「MIGIRI」 3 グランメリア ホワイトリンクルクリーム / ホワイトリンクルジェル

海外で得られる情報を、 国内の商品開発に生かしたい

当社は化粧品・健康食品から雑貨・調理器具まで、幅広い商品の企画や製造、販売から流通までを幅広くサポートしています。その中で、テレビショッピングのベンダー業務や、それに伴う商品開発のスキルを海外でも展開できないかと考え、新輸出大国コンソーシアム事業に2019年度に応募しました。当社は一つの事業として1997年から貿易事業も手掛けており、海外とのやりとりをさらに深めることで入手した海外の新商品開発事情を当社の新商品開発に生かしたいとも考えました。本格的に海外輸出を検討する中で、各国で異なる法規制に対する情報収集ならびにそれらへのコンプライアンス対応には苦慮しました。各輸出先の提携機関とのコミュニケーション機会の創出方法や、当社側の提案内容がコスト面なども含めて、輸出先から見て妥当性や競争優位性があるのかどうかも分かりませんでしたので、ハンズオン支援の専門家にはそうした部分で適切な助言をいただきました。

商品に関心を寄せてくれた 取引先を中心に輸出を展開

当社では販促情報をホームページ上で開示し、興味を示していただいた取引先に対してサンプルを送り、先方から良好な評価を得られた場合に輸出をする方向で動き出します。そのため、展開国は、当社商品に関心をいただいたところを中心に親日度合いや日本製化粧品への信頼度の高さ、さらには日本での販売価格に近い価格での流通可能性といった点も考慮して判断していきました。本格的な海外輸出を推進していく上で、特に専門部署を発足することなく他の業務と兼務する形で進めていったこともあり、提案素材の各国語対応や取引相手とのコミュニケーションでは随分苦労しました。また、提案商品が国内販売用の在庫とダブルで在庫になる場合もあり、その際には資金繰りの調整も必要となりました。当社は現地に赴くことなく販路を開拓していきましたので、相手先の国のニーズを想像しながら当社側で提案内容を吟味し、その訴求点を伝えていきました。

商品そのものの持つ クオリティーが現地でも評価される

当社が日本国内で販売している商品をそのまま輸出して海外に流通していく場合もありますが、なかにはPB化され、相手国向けのオリジナル商品として流通されていくケースもあります。商品寿命が短くすぐに終売となったものもありますが、商品そのものに対するクレームが発生したことは一度もなく、リピートで流通している商品などは、商品そのものの持つクオリティーが現地で評価されているものと思います。当社の事業規模では、高度外国人材を採用するまでには至りませんが、中国や韓国などの生産国の言語と日本語を話せる在日外国人材が通訳翻訳し、輸出入業務スタッフと連携しながら取り組んでおります。当初期待していたとおり、海外の販売先から得られた情報を国内販売用の商品開発に生かしているケースも多く、海外輸出を始めたことで、売上拡大以外のメリットも大きいと感じています。コロナ禍で現地への渡航に制約がありますが、さらなる事業拡大を図りたいと思います。

専門家からのポイント

同社は日本のテレビショッピングで実績があり、そのノウハウを海外でも生かすことに成功した会社です。海外のビジネスで重要なのは、よく3F（Fast, Flexible, Fair：迅速、柔軟、公正）といわれますが同社では海外からのニーズに迅速に、必要であれば柔軟に現地の要望に応えることで海外への輸出を実現されております。社長はアイデアパーソンで現地のニーズをつかむのが得意です。また、海外担当部長との連携が非常に素晴らしく、同社は「チームワーク」で海外展開の実績を残されています。

卸売業



株式会社ヒメプラ

プラスチック製品の卸売・ディーラーとして設立以来、事業の根幹となる家庭用品事業と産業資材事業を展開。本社のほか、関東、阪神、岡山、福岡の支店網にネット販売も加わり、全国のお客様と取引している。

展開国・地域

■2020年度 マレーシア、中国、フィリピン
■2021年度 マレーシア、韓国、オーストラリア

企業情報

■所在地：兵庫県姫路市 ■従業員数：195名
■設立：1955年 ■URL：http://www.himepla.co.jp/

事業内容

家庭日用品・インテリア用品・産業資材などの卸商社

代表取締役社長
村角 昇氏

商品発掘力という強みを生かし、
世界の人々のライフスタイルをより豊かにする
“Human Life Coordinator”を目指して!

海外営業部を発足させ、 取り組みを強化

当社は家庭用品、産業資材、NET 販売（インターネットショップ運営）、不動産の4事業を展開する卸商社です。国内人口減、得意先様の合従連衡や直接輸入などによる価格競争激化などがますます進む中で、販売チャネルの分散化が必要であり、海外市場開拓も不可欠と考えています。卸売業ですので、多岐にわたる仕入メーカー様とのネットワークと幅広い取扱品群、そして多品種少量出荷ができる物流体制もあります。強みである商品発掘力を生かし、東南アジアをはじめ海外の消費者の方々に喜んでいただける商品提案・供給をすべく、2020年9月に海外営業部を発足し、即座に新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に申し込みました。ハンズオン支援の開始後は、販売・商品戦略策定、輸出向け物流体制や管理手法などの社内ルールの整備を進めながら、海外ディストリビューターやバイヤーの新規開拓を進めてきました。また、ジェット口主催のさまざまな商談会、展示会、オンラインマッチング事業に積極的に参加しました。

「高品質」のみのうたい文句は もはや通用しない

対象国にマレーシアを選定したのは、ASEAN 諸国の中でも経済成長や所得水準がトップ集団にあり、高品質な日本製品の流通可能性が高いからです。また、同国在住の契約社員がいるため、現地ニーズや情報を取得しやすいことも理由として挙げられます。コロナ禍では海外渡航もできなくなり、販路開拓もすべてオンラインでせざるを得ず、B2B マーケットプレイスなどを活用しながらバイヤーとの接点を増やしていきました。30,000SKU を超える取扱商品を持つ当社は優れた日本製商品を幅広く紹介することができますが、商談においては、いかにバイヤーの要望に応えることができる企業であるかを理解してもらうことが重要なポイントです。最近の日本製は高品質だけを訴求しても通用せず、機能性や利便性、独自性を備えた商品をより多く取りそろえることで、海外バイヤーの関心も高まるため、販売商品の選定には力を入れています。

魅力的で見やすい 自社紹介が重要

オンライン商談会や展示会は、短い時間の中でも目指す市場のバイヤーと直接話ができ、先方のニーズを聞き出すことができる点で有用でした。実際に、オンライン展示会を通じた成約もあります。ハンズオン支援のパートナーとは定例ミーティングを行い、当社の海外展開の状況を逐一共有しながら、課題に対する的確な助言をいただきました。商品選定および潜在顧客へのアプローチ方法のアドバイスや、マレーシア以外のSTP（セグメンテーション・ターゲティング・ポジショニング）についても相談できたほか、英文カタログやウェブサイト、ラインシートの作成など、細かい質問にも親身になって回答いただきました。海外バイヤーからは当社のカタログやラインシートは見やすいと評価されており、加えて、問い合わせや質問に対して迅速かつ正確に回答できる体制も、信頼を得られている要素になっています。今後も、海外ビジネスの拡大によって事業基盤のさらなる安定と強化を図ります。

専門家からのポイント

海外在住パートナーの利点を生かし、支援面談では海外の最新情報、現地消費者やバイヤーの生の声を常に共有することを心掛けました。現地ニーズを踏まえ、オンライン商談の戦略やバイヤーに提案する商材の絞り込みなどを一緒に検討しました。世界中のバイヤーとの接点を作り、徹底したフォローアップで確実に商談を前に進めました。待ちの姿勢でなくITツールやデータをフル活用して賢く仕掛ける営業への挑戦をするなど、変化の速い時代に合わせ積極的に動かれたことが功を奏し、多くの商談・成約を獲得しました。



1 海外バイヤーから評価されているカタログ
2 オンライン商談の様子



有限会社井上企画・幡

太古の昔から身近な天然繊維だった麻や、奈良の地場産業である蚊帳生地など丈夫で通気性・吸水性に優れたこれら素材を使用し、細部のディテールにこだわった美意識を大切に、衣類、バッグ、雑貨などを製造販売しています。

展開国・地域

■2020年度 中国、台湾
■2021年度 中国、台湾

企業情報

■所在地：奈良県奈良市 ■従業員数：57名
■設立：1988年 ■URL：<https://www.asa-ban.com/>

事業内容

写真（日本の自然や歴史的風景、文化財などの写真の貸出、展示）／テキスタイル（麻布・蚊帳生地を中心とした衣料、かばん、生活雑貨の製造卸売、小売、企画開発）／直営店の運営

日本人の美意識と感性を大切に
麻織物や蚊帳生地を使った製品で
海外へと販路を広げる

代表取締役
林田 千華氏

夏物商品も、海外ならば
一年を通して販売機会がある

当社は、古くから伝わる麻生地、地場産業の蚊帳生地を使用し、美意識の感じられる丁寧なものづくりで、衣類、バッグ、雑貨などを製造販売しています。最初の海外取引は2003年のニューヨークの陶器小売店への直接販売でしたが、2011年に経済産業省から「地域資源」認定を受け、近畿経済産業局や中小企業基盤整備機構とも相談し、海外展開を本格始動しました。ジェットロや奈良県庁とのつながりもでき、2011年にはジェットロのアジアキャラバンに参加。2019年から新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援を受けました。海外展開は売上拡大のチャンスと捉えており、特に素材の特性から夏に特化した商品が多い当社は、海外へと販路を広げることで、一年を通して商品を販売できるメリットがあります。重点対象国は、地理的に近く気候風土も似ている中国と台湾を選定。国民性や文化の違いを理解しながら、感覚的な共通点を訴求して販路を開拓しています。

海外ニーズを把握し、
リピート注文に結びつけたい

当社は幅広い商品展開をしていることから、どの商品をどの市場に展開するか、海外でのニーズを把握するのが難しくて悩みました。日本で売れるものが海外では売れないなど、想定通りには進みませんが、なんとか成果を高めるべく日々奮闘しています。また過去5年間、展示会や商談会で多くのバイヤーと知り合いましたが、新規注文をいただけてもその後のリピート注文につながらない難しさも感じています。日本らしさを前面に出した商品群や豊富なカラーバリエーションはご評価いただいております。日本特有の台拭きなど、アイテムとして欧米に向いていなくても、手織りの素材やおしゃれで日本的なデザインや手仕事感から生活空間に取り入れたいというニーズもあるようです。コロナ禍では現地へ渡航できないため、SNSやメールなどの定期的な情報発信に努めつつ、新規客先とのオンライン商談会・展示会などでも効果的な意思疎通が図れるよう工夫しています。

自社にとって何が重要か、
寄り添った支援を得られる

ジェットロのイベントは、さまざまな工夫や事前準備は必要となるものの、最小限の支出で大きな成果が期待できます。またハンズオン支援を受ける最大のメリットは、自社の海外展開にとって何が一番重要かを教えていただけることだと感じています。当社は当初、海外取引に関する知識もなく、2015年に貿易実務の講師に輸出実務の基礎を学びましたが、プライベートセミナーのように質問を都度受けてくださり大変ためになりました。また専門家からいただく思いがけないアドバイスも大変参考になりました。例えば、コロナ前はインバウンドでにぎわっていた奈良の観光地にある当社直営店を活用して、海外のお客様のSNS投稿で口コミを広げていくブランディング施策のご提案には目からうろこが落ち、写真を撮りたくなる喫茶メニューに改善したほか、無料Wi-Fiの設置やSNS投稿キャンペーンの実施で対応しました。ジェットロに相談することで、海外展開の夢が実現できると思います。

専門家からのポイント

同社の商品の素晴らしさを世界に向けアピールするためのブランディングの重要性、日本とは異なるECなどの流通経路、奈良の直営店を生かしたインバウンド顧客からのSNSを活用したプロモーションなどを説明し、同社に実行してもらいました。また、コロナ禍においてもウェブ商談に積極的に参加いただき、海外バイヤーとの商談機会を確保しました。ウェブ商談には私も同席し、助言をしました。結果、同社は海外バイヤーへの積極的なブランドアピールなどを行うことで成果を創出することができました。



1 2 東京ギフトショー出展の様子

農産品



株式会社吉田

飲食業と一般酒類の小売販売を営む。自社ビール醸造所を持ち、オリジナルクラフトビール、AGARA ブランドを製造。店舗向けクラフトビールのOEMを受け付け、輸出国の望む味への対応も可能。現在アジア圏や米国に輸出中。

展開国・地域

- 2020年度 米国、オーストラリア
- 2021年度 米国、オーストラリア、ベトナムなど

企業情報

- 所在地：和歌山県和歌山市
- 従業員数：4名
- 設立：1995年
- URL：<http://wakayama-brewery.com/>

事業内容

自社オリジナルのクラフトビール製造／醸造委託／飲食業

和歌山のクラフトビールが海外での評価で価値を高めより大きな市場に挑んでいく

代表取締役
吉田 友之氏

東京というビッグマーケットで勝つために

クラフトビールで東京というビッグマーケットを狙った場合、消費者向けに「なぜ、このクラフトビールなのか」を訴えかける上で、有名コンペティションでの受賞実績に加え、海外で認知されていることが、大きな訴求力となります。海外展開の実績が商品価値を高め、ブランド力となる。これが、当社が海外進出を目指したきっかけでした。製造販売を始めてすぐに、当社商品の味に対しては国内で評価を得ました。そこで2017年に台湾の商談会へ、翌年には香港の展示会に参加しましたが、当時はコスト計算などの下調べができておらず、輸送ルートについても輸入商社を見つけていないという準備不足もあり、輸出には至りませんでした。そうした中で、和歌山県内にジェットロ事務所が新設され、海外展開について相談。自ら新輸出大国コンソーシアムに応募し、2019年5月からハンズオン支援が始まると、一気に海外への道が開けました。

ジェットロの支援で準備も輸出もスムーズに行えました

ハンズオン支援の専門家には、輸出を進める上での展示会の意義や、展示会参加前に準備すべき資料やサンプル、さらには海外輸出の成功パターンや輸出時のノウハウなどを教えていただきました。こうしたアドバイスや支援があったことで、香港とマカオで販路を開拓でき、スムーズな輸出につながりました。さまざまな準備も手続きも、常にジェットロに手助けいただいたので苦労も少なく、また現在の取引先は、ハンズオン支援の専門家に紹介いただいた企業、日本で取引実績のある企業、信用のある企業となっていますので、これまでトラブルに見舞われたことも特段ありません。当社においても一連の商談から手続き、輸出までを一通り経験したことで、商品PRのチャンスが訪れたときにも、「この話は一過性のものにならないか」と、先々のことまで考えた大局的な判断ができるようになりました。今では米国やオーストラリア、ベトナムなどでも新たな事業機会を探しています。

順調なときこそ次の手を考えチャンスを見極める

当社の商品は、高級レストランのペアリング市場で「料理を引き立てるクラフトビールだ」と高い評価を海外のお客様からいただいています。今はジェットロの支援のおかげで評価も輸出も順調ですが、「土俵際に追い詰められる前に、土俵の真ん中で相撲を取る」という考えの下、事業が順調に推移しているときにこそ、次の手を打つことを大切にしています。飲食業界はコロナ禍で大きな打撃を受けており、当社もしっかりと足元を見ないとはいけませんが、コロナが収束し一気に動き出した際にはその波に乗れるよう、その準備も怠ってはられません。東南アジアとの商談や展示会では驚くような条件を提示されることも多く、判断力が求められますが、自分が戦えるステージを考えて、そこに必要なツールを用意し、困ったときには誰に相談するかをすることも重要です。当社は今後も、ジェットロに相談しながらチャンスを見極め、新たな市場の開拓にも挑んでいきたいと考えています。

専門家からのポイント

ゆず、さんしょう、さくら、みかん、桃などの日本ならではのビールも造られ海外の方々の興味をかき立てています。特にゆずは海外でもよく使われ、知られていることを伝えたところ、さらなる付加価値としてパワースポットの高野ホップ、和歌山県龍神地区のゆずを使い、龍の好きな中国人用に龍を用いたボトルデザインを作成し、海外某最高級ホテルの総料理長監修のもと食中酒としての味に仕上げられました。現在、香港へはコンテナベースへの拡販の話も進んでいます。また、英語を話せる人材を新規雇用するなどさらなる海外展開の体制作りも着々と進めています。



1 店内に醸造タンクを設備したブルワリーパブ 2 オリジナルクラフトビール、AGARA ブランド 3 自社ビール醸造所

小売業



有限会社米澤自転車店

自転車やキックバイクなどの修理・販売業務を営み、日本規格の尊重を念頭に、企画、製造、アフターメンテナンスに取り組む。子どもたちの未来を真剣に考え、地球環境に配慮した自転車づくりで循環型経済の推進を図る。

展開国・地域

■2020年度 フランス、ドイツ、オランダ
■2021年度 フランス、ドイツ、オランダ

企業情報

■所在地：鳥取県鳥取市 ■従業員数：23名
■設立：1954年 ■URL：<https://bicycle-yonezawa.net/>

事業内容

自転車企画製造、販売、修理／自転車イベント運営／コラボ自転車企画／車いす修理／キックバイク製造販売／木製アクセサリと靴販売

専務取締役
米澤 信也氏

エコな乗り物・自転車を軸に、 循環型経済の進む欧州への展開で 得られた知見をもとに成長を図る

循環型ビジネスへの理解が 進む欧州への進出を企図

大切なあの人が乗る自転車だからこそ、絶対に事故が起きない安心して乗れる自転車をつくりたい。その思いで、当社は日本規格を尊重しながら、地球環境に配慮した自転車づくりや、地域に根差した自転車の修理・販売業務に携わってきました。そのような中、山陰合同銀行が若手経営者を集めて主催した SAN-IN・イノベーション・プログラム (SIP) に参加したことが、当社の海外展開のきっかけとなりました。このワークショップで出たアイデアをもとに、廃棄予定のエアバッグと大漁旗を組み合わせた「廃材」＋「伝統工芸」によるかばんを製作。国内では全く売れなかったものの、循環型経済の進むフランスの知人にこのコンセプトを絶賛され、サンプル送付から追加注文に至り、海外では自分たちの考えるコンセプトが受け入れられやすいのではないかと思います。山陰合同銀行からの紹介でジェットロに相談をし、2019年度より新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援が始まりました。

オランダでは、循環型 経済推進イベントも展開

展開国には欧州の中で情報発信力のあるフランスに加え、世界最大の見本市「ユーロバイク」で出展経験のあるドイツと、自転車大国で欧州の物流国でもあるオランダを選定しました。ジェットロの中小企業海外展開現地支援プラットフォームサービスでは、コスト面や市場ニーズなど輸出に関連する情報を多々得られたほか、当社の望む現地調査をジェットロのミニ調査で委託もしました。輸出を始めた最初の2年間は赤字でしたが、ハンズオン支援を通じて得られた学びや知見、さらにはオランダ領事館との商談で得られた現地代理店や物流に関する情報は、製品開発にも生かされ、コスト意識が芽生え、国内の売上にも良い影響があり当社の成長にもつながりました。またキックバイクの輸出以外にも、欧州現地の知人やジェットロ、銀行、地元有力企業など多くの方に協力いただき、日本とオランダで循環型経済の取り組みを推進する「グリーンサイクルプロジェクト」イベントも実施できました。

長期的なビジョンと合わない 大口契約は見送る決断も

対面でのビジネスが難しいコロナ禍で生き残るために、アリババ社主催の BtoB オンライン商談会に参加し、中国企業から大口の引き合いをいただいたこともありましたが、しかしハンズオン支援の専門家からは、「最初は大口契約をもらってもその後、コピー商品が出回れば、当社として持続的な事業展開は難しくなるかもしれない」とビジネスの本質を突いたアドバイスをいただき、やみくもに成約を急ぐのではなく、長期的な事業ビジョンに基づいて輸出計画を進めようと、見送る決断をしました。輸出ノウハウも持ち合わせていない町の自転車店でしたが、ハンズオン支援で一つひとつ丁寧に教えていただいたことで、前へと進むことができました。この過程で得られたさまざまな知見は、輸出に限らず、国内事業にも生きてきます。餅は餅屋。海外事業の専門家に相談しながら、一步一步着実に進めていくことが、持続的な海外ビジネスの基盤を作ると思います。

専門家からのポイント

支援開始当初、マーケティングは展示会中心の正攻法を想定していましたが新型コロナのため方向転換を図り、アリババへの出品の他、オランダ投資誘致局や日欧産業協力センター、フランス在住日本人バイヤーへの売り込みに注力しました。2021年度は県や取引銀行、オランダ在住のパートナーの支援を受けリサイクルをさらに進めた「アップサイクル（価値を高める）」商品群として他社にも声を掛け、同社が旗振り役となったブランディング活動に着手しています。また、本業のキックバイクでは中国の供給制約を受け、他国への移転も含め戦略を検討中です。



1 商談風景 2 地球環境に配慮した自転車づくり

卸売業



株式会社森本商会

農業用資材・機械の取引先農家の方々の力になりたいと、規格外の果物からドライフルーツの加工・販売を開始。柿・いちじくなどの素材の特色を生かした商品は、国内の高級果物店や高級スーパーの人気商品となっています。

展開国・地域

- 2020年度 香港、シンガポール
- 2021年度 香港、シンガポール、タイ、中国ほか

企業情報

- 所在地：島根県浜田市 ■従業員数：13名
- 設立：1989年 ■URL：<http://www.morimoto-s.com/>

事業内容

農産加工品（ドライフルーツ、若桃グラッセ、干し柿、あんぼ柿、いちじくジャム）、包装資材・機材、農業資材・機材などの卸売など

地元特産のドライフルーツが 海外での珍しさと美味で評価され 販路の拡大につながっています

代表取締役社長
森本 一正氏

ハワイでの実演販売が、 商品力への自信につながる

当社は地元・島根県浜田市特産の柿や梨、県特産品のいちじくやトマトを、一口サイズにカットして乾燥させた無添加のドライフルーツなどを加工販売しています。2016年に、島根県からのお声かけで、しまね食品輸出コンソーシアム主催の「マルカイハワイ島根フェア」にて実演販売をしたところ、ハワイのお客様からご好評いただき、そのことが自信となって本格的に海外での販路開拓に取り組むこととなりました。2017年にしまね食品輸出コンソーシアムに入会し、県内で輸出に取り組む企業とのネットワークを広げると同時に、ジェトロの農林水産・食品部のサービスを活用し、専門家の支援をもとにセミナーや商談会に積極的に参加しながら販路開拓に努めました。また、海外情報調査や現地への渡航などで、事前調査も実施し、2019年度からは新輸出大国コンソーシアムのパートナーによるハンズオン支援を受け始めました。

言語のハードルも、英文書類の 定型化で乗り越える

当社には英語のできる人材がおらず、海外バイヤーとの商談など、自社での販路開拓には限界がありました。異なる商習慣のバイヤーとのやりとりにも苦戦しましたが、パートナーから、必要な英文書類の作成や商談の進め方について助言・サポートをいただき、商談時に必要な提出書類や商品企画書、見積書などの英文書類を定型化しました。その工夫が他地域への横展開にも役立ち、輸出先はハワイ以外にも香港、台湾、シンガポールへと広がっています。現在も、事前調査の結果や、ジェトロ松江、専門家（パートナーやエキスパート）からのアドバイスを参考に、ジェトロ主催の商談会などに積極的に参加し、当社商品への需要が見込めそうな国のバイヤーに自ら商談を申し込むなどして、販路拡大に努めています。お取引先との継続的なやりとりや、商談後の適切なタイミングで商談先にアプローチすることの難しさを痛感していますが、経験豊かなパートナーによる支援を受けられることがとても心強いです。

地元の輸出企業の輪を広げ、 地域産業の活性化も図る

現地での実演販売や商談会への参加は、顧客ニーズや市場動向を把握でき、商品開発や販路の拡大にも有効です。加えてターゲット層を絞った販路開拓や、少量での対応など、相手のニーズに柔軟に対応することも成約への近道だと思っています。海外では干し柿・ドライ柿が珍しいこともあり、島根県産・浜田市産のドライフルーツの味にはお客様から高い評価をいただいています。また、当社商品の輸出が拡大することは、地域産業の活性化や県や市のPRにもつながります。実際に当社から浜田市内の企業にも声をかけ、ジェトロの支援もいただきながら、共に海外輸出に取り組む企業も複数現れており、地元の輸出企業仲間の輪が広がっています。言語面での課題も、地元の高校と連携して英語版ホームページの作成が実現しました。初の海外進出は不安だらけでしたが、今では、ジェトロやパートナーからの支援をいただきながら進めていけば大丈夫だと多くの企業に伝えたいです。

専門家からのポイント

同社は、さらなる輸出が見込まれており、新輸出大国パートナーとしては嬉しい反面、原材料の果物は地元農家に限定して買入れられており現時点では同時に生産量をも心配する昨今です。同社は海外展開に関わる社内体制や英文PR資料の整備、認証などの取得や商談会への参加を積極的に進められています。それに加えて、「地元におけるリーダーシップ」により、他の企業や行政も巻き込んで、浜田市における輸出の輪が広がってきています。まさに社長の率先垂範のたまものと言えます。



1 天日干しの干し柿（西条柿） 2 販売担当として一名増員 3 商談後のコミュニケーションの継続にも尽力

農産品



株式会社鈴木屋

全国菓子大博覧会で受賞した「恋衣せんべい」、フード・アクション・ニッポン・アワード入賞の「こどものためのたまごせんべい」など、創業来培った技とシンプル素材にこだわったたまごせんべいを製造・販売。

展開国・地域

■2020年度 中国、タイ、シンガポール
■2021年度 中国、タイ、シンガポール

企業情報

■所在地：岡山県岡山市 ■従業員数：12名
■創業：1923年 ■URL：<https://suzukiya-senbei.com/>

事業内容

菓子（小麦せんべい）の製造・販売

理想は当社が丁寧に焼き上げた
安心・安全のおせんべいが
少しでも多くの国に広がること

代表取締役
鈴木 祥成氏

日本の文化、おせんべいを 海外でも食べてもらいたい

当社は、手間を惜しまず一枚一枚丁寧に作り上げる伝統を守りながら、創業から百年近く続く本物のおせんべいの味と思いを守り続けています。今後の国内の人口減を見据え、当社の商品を異なる文化の人にも食べてもらいたいと考え、海外展開に踏み切りました。輸出用に日持ちするよう、品質保持剤の追加や酸素を透過させないパッケージへと改良を加えた一方で、商品そのものはあえて現地に合わせた味付けにはせず、国内向けと同じものを輸出しています。国産の小麦・卵・砂糖以外を使わない「こどものためのたまごせんべい」は、原材料も製造地も日本産で、安心・安全なおやつとして好評いただいております。バイヤーからおいしいと評価の高い「恋衣せんべい」も、甘味・酸味のはっきりしたゆず味が特に東南アジアのお客様に喜ばれています。少しずつでも良いので、より多くの国に当社の商品が広がるよう、販路の拡大に努めています。

専門家のアドバイスで 迷いなく進んでいます

海外展開では当初、商社やよろず支援拠点にも相談していましたが、2019年に商工会議所のセミナーで登壇されたジェトロ岡山の方への相談を機に新輸出大国コンソーシアムに応募、翌年から中国、タイ、シンガポールを対象国にハンズオン支援が始まりました。経験豊富なパートナーにはバイヤーとの商談にいつも同席いただき、その明確なアドバイスのおかげで迷いなく前に進められているほか、ジェトロ以外からの引き合い案件にも相談に乗っていただいています。ジェトロのセミナーやワークショップにも積極的に参加し、そこで学んだバイヤーの知りたいポイントや資料の視覚的な伝達効果は、商談資料に反映し、今でも実際の商談で重宝しています。すでに中国では、店舗販売形態の納入先への輸出が増え、今後はECサイト向けにも販路を拡大します。また、商談を進めているタイでは、今後EPAを利用して、少しでも安く商品を提供できるようにしたいと思っています。

気軽に参加できる オンライン商談会

ジェトロのオンライン商談会では、海外のバイヤーまでサンプルを届けてくれる商談会もあり大変助かっています。海外展示会への出展はハードルが高いのですが、企業の規模にかかわらず気軽に参加できるオンライン商談会には、バイヤーも関心を持って商談に来てくれますし、ジェトロが通訳を手配してくれるなど至れり尽くせりのサポートがあり、とても貴重でありたい機会です。海外バイヤーとの商談を重ねることで、各国の規制や考え方の違い、市場特性なども見えてきますので、これから海外展開を考えている方には、とりあえず片足を突っ込んでみては、ということをお伝えたいです。当社では将来的に海外売上を全体の2割程度にまで拡大したいと考えており、顧客層拡大のためには現地の販売価格を下げられるよう海外製造も視野に検討しています。計画を進めていく過程では、高度外国人材の採用についても前向きに検討していきたいと思っております。

専門家からのポイント

同社の輸出が成功しつつある要因は、ひとえに代表取締役の“行動力”にあります。待ちの姿勢は感じられず、ご自身でできることをどんどん進められています。その上で、このコンソーシアム事業以外にも積極的にセミナーやワークショップなどに参加され、安心安全の商品をアピールする資料を作成されるなど、ジェトロを上手く活用いただいています。また、輸出先の販売価格高騰を抑えるために間接輸出から直接輸出への研究も進められ、更に現地生産についても検討を開始されており、今後ますますご尽力されていくことと確信しております。



1 95年間守り続ける伝統製法 2 工場併設の店舗 3 4 国産素材のみを使用し、添加物は一切不使用



株式会社熊平製作所

120年の歴史の中で培った技術力とノウハウのもと、防盜金庫・耐火金庫、貸金庫設備などのトータルセキュリティ製品を開発・製造。セキュリティシステム、文化財保存設備、特殊扉も手がける。

展開国・地域

■2020年度 ドイツ、英国、フランス
■2021年度 ドイツ、英国、フランス

企業情報

■所在地：広島県広島市 ■従業員数：481名
■創業：1898年 ■URL：<https://www.kumahira.co.jp/>

事業内容

貸金庫、鉄扉・金庫扉、セキュリティゲート、
隠匿物検査装置（液体検査装置）、鍵管理装置の製造・販売

取締役
山田 隆司氏



テロを未然に防ぐ液体検査装置や セキュリティゲートの販路を、 アジアから欧州へと拡大する

欧州の性能基準適合を機に、
新たな市場に販路を求める

当社は、明治の創業以来120年間培ってきたノウハウをもとに、貸金庫や特殊扉などトータルセキュリティ製品をハードとソフトの両面から提供しています。海外展開では長年、アジアを中心に取り組んでいましたが、空港などで使用される液体検査装置を新規に開発し、ECAC（欧州民間航空会議）の性能基準に適合できたことを機に、新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援に申し込みました。欧州を目指すにあたって必要な、欧州仕様での守秘義務契約書、販売代理店契約書などについて、ハンズオン支援の専門家やスポット支援の専門家から不備を指摘いただき、社内で整備を進めることで各契約書のひな形をそろえました。また、欧州での販路などさまざまなネットワークを構築していくために、ジェットロの多様な支援サービスや専門家ご自身のネットワークも紹介いただき、それら複数を活用して販路開拓に結びつけました。

専門家による同行出張で
得た知見がコロナ禍で生きる

液体検査装置がECACの性能基準に適合したことで、欧州での商機は十分にありましたが、コロナ禍での渡航制限により現地で商談ができない点は苦労しました。それでも、コロナ感染拡大前に専門家にも同行出張いただきながら現地で実際に得た経験や知見が、渡航制限下で事業を進める際に生きていたと思います。欧州市場への理解を深めるために、たくさんの方を調べる必要がありましたが、専門家から情報入手や調査方法に関するアドバイスもいただいたので情報収集力がつき、ジェットロの市場調査などを活用して必要な調査を進められました。また、コロナ禍においてもバーチャル・エキスポなどジェットロのオンライン展示会の出展支援や、専門家自らのネットワークもご紹介頂き、製品の品質面での訴求方法などについて助言をいただいた結果、当社の強みが代理店候補先にうまく伝わり、契約締結に結びつけました。

手つかずの市場に販路を
開拓できたメリットは大きい

過去にテロを何度も経験している欧州では、「安全」に対するニーズは非常に強く、これまで手つかずであったこの魅力的な市場で新たに販路を開拓できていることのメリットはとても大きいと感じています。当社製品は、性能基準に適合していることに加え、過去の実績も含めて評価いただいているように感じます。コロナの影響で本格的な欧州市場への展開はこれからになり、液体検査装置に加えセキュリティゲートの販売にも力を入れていきます。当社はハンズオン支援の専門家に伴走いただきながら、さまざまな支援サービスを活用したことで、欧州に一から新たな道を開くことができました。海外展開で売上成長が期待でき、コストの面でも公的機関のジェットロを活用したことで少額に抑えられています。その意味でも海外展開を検討される中小企業には、存分にジェットロを活用することをおすすめします。

専門家からのポイント

ここに至るまでの支援内容は輸出において避けて通れない主要ポイントを振り返りながら現行の輸出体制をより強固にするための見直し、例えば提案書(B2Bブランディング活用)や契約(機密保持・販売契約)、ディストリビューターとの商談・交渉方法、新製品導入計画立案などを中心とし、自身で対応いただけるレベルまで到達されることに優先度を置きました。これらを着実に実行され、直近はリモート環境においても輸出対象である説明商品のデモを行い、商談を通してアピールされて契約に成功されており、目標の達成に向けた活動成果が表れております。



1 スターンゲート STG 2 液体検査装置 LSR-M2



八千代酒造合名会社

明治20年の創業以来、米作りから酒に醸すまでを「農醸一貫」として志し、日本酒が生まれてくる気候や風土などの環境全体を大切にしながら酒造りを追求。

展開国・地域

■2020年度 香港、中国、シンガポール
■2021年度 香港、中国、シンガポール

企業情報

■所在地：山口県萩市 ■従業員数：3名
■設立：1887年 ■URL：<https://www.yachiyo-shuzo.com/>

事業内容

「ROOM」「八千代」「Bd-14（ビーディーマイナス14）」などの日本酒の製造・販売

商品や酒造りへの思いを
丁寧に伝えながら、
日本酒・和食を広めていきたい

五代目蔵元杜氏
蒲 久美子氏

パートナーの支援で、 輸出に向けた体制を整える

当社は明治時代から続く日本酒の酒蔵です。高齢化の進行と飲酒率の低下により、国内市場が縮小する中、海外市場を開拓しようと2019年にシンガポールでの「FOOD JAPAN」に参加しました。バイヤーからも商品进行评估いただきましたが、輸出手続きや商談交渉などの具体的なステップがわからず、ジェットロに相談し、2020年9月からハンズオン支援が始まりました。輸出に向けて直面していた複数の課題を克服すべく、ハンズオン支援のパートナーと密にコミュニケーションを取り、アドバイスをいただきながら前へ進めました。輸出ノウハウや貿易実務の知識は、輸出ハンドブックやジェットロの貿易実務オンライン講座を受講して身につけました。市場調査のやり方も教わり、貿易統計情報や現地の実態、輸出のしやすさなどを考慮して香港、中国、シンガポールを対象展開先に選定しました。輸出業者もパートナーからの紹介もあり、当社商品に関心があり輸送業務を担っていただける企業が見つかりました。

商談も、事前準備と 事後フォローで成約率を高める

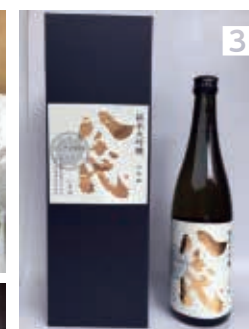
輸出体制が整うと本格的な商談の開始です。パートナーの紹介でジェットロの海外プラットフォームコーディネーターによるマッチングサービスを活用し、シンガポールのバイヤー複数社と商談しました。パートナーと相談しながら、当社情報が正確かつ魅力的に伝わるような資料を和英2言語で事前に作成したほか、パートナーも商談に同席して輸出方法や契約内容をフォローいただいたので、当社の商品コンセプトや酒造りへの思いに共感いただけるバイヤーとの成約に至りました。また、機微なニュアンスも英語で伝えられるよう、輸出業者にも商談に同席してもらい、手続き面の細かいやり取りもスムーズに進めました。商談後は必ずサンプルを送り、次回の商談時に、商品コンセプトを伝えながら目の前でサンプルを試飲いただいています。商品のフォローができるだけでなく、バイヤーから直接フィードバックもいただけ、成約率の向上にもつながっています。

日本酒・和食の良さも、 世界に広めていきたい

当社はパートナーとの緊密なコミュニケーションの下、数多くの商談を行ってきましたが、自社の状況をオープンに話すことで、限られた経営資源を上手に活用することができたと思います。特に酒造りの時期はどうしても時間が取れないため、ロードマップを作成し、期限を決めながらお互いに動くことで無理なく輸出を進めることができました。また商談を重ねることで、商談の流れ、バイヤーニーズ、輸出のポイントも理解できるようになり、商談後にパートナーからいただいたフィードバックをもとに改善にも努めたことで、成約率が上がりました。当社の日本酒は、「ROOM」は香りが華やかで綺麗な味だと海外でも高く評価されています。また料理との相性が良い「八千代」も、特に中国で縁起が良いとされる「八」の字が冠されていることもあり人気です。海外市場を開拓することで、自社のお酒だけでなく、日本酒・和食の良さを広めていきたいです。

専門家からのポイント

国内同様、海外でも日本酒メーカーがシェアを争っています。同社は、山口県萩市では認知されていても全国レベルではほぼ認知されていませんでした。そこで、蔵や商品のストーリーを伝えるべく和文と英文の資料作りに集中し商談準備を整えて、多くの商談へ挑み、輸出開始を実現できました。企業様にとっては初めての海外展開でしたが、杜氏であり海外営業担当でもある蒲様の酒造りへの真剣な思いや拘りが、海外のバイヤーに伝わり、更に現地の消費者にも価値を伝えられた事が成功した一番の理由だと思います。



1 米作りから酒に醸すまでを「農醸一貫」として志している 2 3 昔ながらの日本酒らしいがつつと旨味のある力強い味で香りの強い食材との相性が良いことが特徴の「八千代純米大吟醸」 4 134年変わらない酒造り



有限会社森工芸

1953年の創業時より伝わる技術や手法で、ツキ板化粧合板などの製造販売を行う。
フランスの「メゾン・エ・オブジェ」で高い評価を受け、フランスを始めとした海外展開を始める。

展開国・地域

■2020年度 フランス
■2021年度 フランス

企業情報

■所在地：徳島県徳島市 ■従業員数：3名
■設立：1970年 ■URL：<https://mori-kougei.com/>

事業内容

ツキ板化粧合板の製造販売／木象嵌加工、木製家具・木製雑貨などの
企画・製造販売／美術工芸品の製造販売

取締役
森 寛之氏

工芸品の技術力や美しさを 世界のマーケットは 評価してくれました

徳島県事業への公募を きっかけに海外展開へ

当社は、紙のように薄くスライスした木材であるツキ板を貼ることを専門に、70年の歴史の中から培った技術や知識を活かし、家具や雑貨などさまざまな意匠を提案しています。2019年にフランスの国際見本市「メゾン・エ・オブジェ」に向けた徳島県事業の公募があり、それに応募したのを機に海外展開を始めました。それまでの販売先は国内向けのみだったため、これを機に海外向けに継続的な販売ができる製品づくりを目指し、製品をトレーに絞り「Rays Tray」の製品化に至りました。当社の製品はシンプルながらも高額なため、製品に込められた高い技術を説明しなければ、なかなか価値をご理解いただけないのではと思っていました。しかし「メゾン・エ・オブジェ」では、会場で当社側が説明しなくても、製品の見た目の美しさや良さを評価いただいて注文につながるなど、好評を博しました。

国ごとに異なる規制や サイズ感覚にも柔軟に対応

海外展開が本格化すると、メインの相談先は県からジェトロに移り、現在もコンソーシアムの専門家によるハンズオン支援を受けています。当社内では製造、販売、コスト管理は完結できるものの、日本語以外でのやり取りには特に不安を感じていました。専門家には、プレゼンテーションに向けた事前準備に加え、通訳や翻訳ソフトの活用についてのアドバイスなど、言語面でも柔軟なサポートをいただきました。現在は、言語の不安払拭のために、貿易実務などのできる高度外国人材の採用に向けて準備を進めています。ヨーロッパには、「本体の部品に関する規制」や、「文字盤と時計を接着する接着剤に関する規制」などの国ごとに異なる規制があるほか、日本人には大きいと感じるサイズが人気となるなど、トレーに対するサイズの感覚の違いもあり、難しさを感じていますが、「メゾン・エ・オブジェ」で好評を博したフランスでの展開は引き続き模索していきます。

世界のマーケットを見て 視野が広がった

当社は、マーケットを人口の減少により市場が縮小する日本だけで考えるのではなく、世界の市場にも目を向けることで、今後の事業展開についての視野が広がりました。工芸品など技術を要するものは、全体的に金額が高くなってしましますが、海外には、良い意味で金銭感覚が違う層も多くいることが今回わかりました。海外展開を始める前は不安もありましたが、一歩踏み出してみたことで、貿易実務のスキルが身についただけでなく、海外でも当社製品は販売されているという実績ができ、そのことによる付加価値も大きいと感じています。今後は、日本からの距離が近くて輸送面でのメリットがあり、富裕層も多く、手作業による工芸品も価格的に受け入れられる素地のある中国や台湾での展開も視野に入れています。人口も多い地域に進出することで、マーケットがさらに広がっていくのではないかと期待しています。

専門家からのポイント

メゾン・エ・オブジェでの好評からフランスでの本格販売を希望されていたため、同国での販売店舗の発掘に加えて、製品の高付加価値をアピールするための動画（制作工程）や製品完成までのストーリーなど広報的資料の制作についても支援させて頂きました。コロナ禍により、現地に出向く事が出来ない中で販売実績を挙げられた事は、デザインと質感の高さを伝えられた結果だと思っております。現在は、フランス以外にも米国、英国のECサイトでの販売も実現し、今後更に新しいマーケットでの広がりが期待されます。



1 2 中心部分から光線が出ているように見えることから「光線貼り」と呼ぶ
3 藍染仕様の商品は伝統的な蓼藍による発酵建て

卸売業



株式会社マリーヌ

密着フィルムでぜいたくに潤う新世代フェイスマスク「NANOPHY」やエアコンなどの吹出口設置タイプの空間除菌剤「バリアクリア」など、美容や健康、環境関連の商品を企画・製造し、通信販売やテレビ、ラジオ、生協などで販売。

展開国・地域

■2020年度 タイ、ベトナム
■2021年度 タイ、ベトナム

企業情報

■所在地：香川県高松市 ■従業員数：14名
■設立：1982年 ■URL：<https://www.marriene.co.jp/>

事業内容

美容・健康関連商品および雑貨（自社企画商品、ファブレス）

常務取締役
三崎 大介氏

自社商品はここでも可能性がある。
手応えを感じた ASEAN 市場で
回を重ねて前へ進む

潜在需要が見えたベトナム市場をターゲットとする

2018年に参加した、金融機関主催によるベトナムバイヤー商談会では角質ケアパックやフェイスマスクなど成約に至り、初輸出で200万円の売上となりベトナム市場参入の手応えを感じました。自由販売証明書やEPAに係る原産地証明、輸入規制に係る書類の入手など準備に苦労しましたが、この時相談したのがジェットロ香川です。しかしその後、継続販売に至らず、現地店舗を視察してみて、商品提案やPOPもない陳列になっていたことを知り、自社での販売努力も必要だと痛感しました。2019年に新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に採択されると、ベトナム駐在経験があり豊富な人脈を持つ専門家とすぐにベトナムへ出張し、市場調査と現地企業との商談を実施しました。商品と販売店のミスマッチを回避するため、現地の事前調査では輸入・卸会社だけでなく、さまざまな業態の販売店を視察し、商品にマッチする販売業態を決めて、その業態に強い輸入・卸会社にコンタクトしました。

臨機応変にオンライン商談へ切り替える

専門家の支援を受け、数多くの商談や店舗視察が実施でき、その中で自社製品への潜在需要があることを確信しました。早速2020年のホーチミンでの展示会にも参加を決めましたが、コロナ禍の影響で展示会が開催されず、現地での商談も難しくなりました。そのような中で、ハンズオン支援の専門家から提案されたのがオンライン商談です。慣れないオンラインツールで不安な気持ちもありましたが、専門家の同席でスムーズに商談が進み、回を重ねていくうちにオンラインでの効果的な提案方法も見えてきました。容易に資料が共有できコストもかけずに商談できるオンライン商談のメリットにも気づきました。ベトナムやタイのコロナ禍でのロックダウン期間中、積極的な事業展開が難しかったのですが、メイン商品を当初予定の化粧品からエアコン除菌剤「バリアクリア」に切り替え、オンライン商談の現地通訳の方に継続依頼をして信頼関係を築き、サンプル保管などの通訳業務以外でも協力をお願いしました。

ジェットロとの定期的な面談が、良いPDCAサイクルに

専門家には常に相談に乗っていただき、商談ノウハウの教示や商談後の手厚いフォローも受け、とても頼りにしています。またジェットロとの定期的な面談の実施が、自身のスケジュール管理にもつながり、PDCAを回すことで課題の放置がなくなりました。ハノイやホーチミンでは、当初、2～3掛けの値段で始まる価格交渉に驚きましたが、専門家の同行があることで商習慣や現地事情の理解につながりました。ジェットロの現地事務所や専門家の人脈により一日に4件の商談をしたこともあります。積極的に回を重ねることで、より多くの情報を収集できたと思います。また、ベトナム、タイ向け輸出に活用しているEPAも、当初はインボイスにも細かな指摘が入って対応が必要になるなど大変でしたが、現在はスムーズに対応できるようになりました。今後はバイヤーの関心のある商品への対応だけでなく、自ら販売したい商品を提案することで拡販につなげたいと思います。

専門家からのポイント

同社の三崎常務は以前の輸出で商品と販売店のミスマッチや販売促進などの不足があり、その反省をしっかりと持たれた問題意識の高い方です。ミスマッチを防ぐため現地の事前調査では輸入・卸会社だけでなく、さまざまな業態の販売店を視察し商品にマッチする販売業態を決めてその業態に強い輸入・卸会社にコンタクトしました。コロナ禍になり、リモートでの商談に初めは少しちゅうちょしていましたが、オンライン商談を重ねて効果的な提案を実施され、輸出実現に至りました。



1 商談風景 2 約60日間効果が持続するバリアクリア 3 密着間の高さから支持を得るナノフィー



遠赤青汁株式会社

遠赤外線を利用した独自製法で特許を取得し、有機栽培による国産ケール100%を使った有機加工食品「遠赤青汁」を製造・販売。香港百貨店での販売の実績を機にアジアを中心に継続的に海外へ販売。

展開国・地域

- 2020年度 ドイツ、クウェートなど
- 2021年度 ドイツ、米国など

企業情報

- 所在地：愛媛県東温市
- 従業員数：20名
- 設立：1992年
- URL：<https://www.enseki.com>

事業内容

有機農産物加工食品／健康食品の製造、販売／化粧品の製造、販売

世界の消費者ニーズを知り、
日本との違いを知ることが、
商品力のさらなる強化につながる

代表取締役
高岡 照海氏



1 香港そごう物産展の様子 2 感染予防水溶液「ホタテイノ」 3 青汁や黒ニンニクなどの主要商品

有名百貨店が取り扱う 青汁として、海外百貨店へ

当社は愛媛の自社農場で有機栽培したケールを、遠赤外線を利用した独自の特許製法により加工し、全国の有名百貨店向けに販売しています。「百貨店で買う青汁」としてブランドが定着し、その取り組みを愛媛県に評価いただき、松山空港の国際線開通に向けての実績作りのために海外百貨店での販売を開始しました。香港大丸ではイベント販売4日目に38万円を売り上げ、バイヤーから「売り場にふさわしい高価な商品」として3カ月に1度の渡航販売の要望をいただき、継続的に販売をしてきました。その後、香港に加え、伊勢丹や高島屋の進出するシンガポール、ベトナム、台湾、米国などにも輸出先を広げていきました。輸出実績はそれなりにあったものの、2020年度に新輸出大国コンソーシアムに採択された後は、ハンズオン支援の専門家に各国の市場動向や法規制など、相談するたびに的確なアドバイスをいただき、ドイツやクウェートなどへ販路を広げることができました。

国・地域ごとに異なる規制や状況に 対応しながら前へ進める

EU/アメリカと相互認証もある農林水産省の定めた有機JAS認証を当社は取得していますが、香港と異なり台湾は当初、相互認証の対象外となっており、パッケージの変更など、特別なコスト負担も発生しました。また代理店の倉庫の温度管理事情から、商品が変色しないよう発送時の梱包を発泡スチロールに変更するなどの対策も必要でした。賞味期限も1年では商売にならない地域があり、保存試験データを検証して2年に延長するなどの対応も行いました。その一方で、「遠赤青汁 V1DX」「遠赤青汁 V1 SUPER GOLD EX」の輸入許可を取得したベトナムでは、国家全体で有機栽培に取り組む動きが見られており、耕作放棄地の開墾から有機堆肥のみで土づくりをして農地再生を行って作られた当社商品は高く評価されています。海外展開で世界の消費者のニーズを知り、日本の消費者ニーズとの違いを感じられることで、世界に通用するオンリーワンの商品を開発するヒントを得られます。

オンリーワンの商品力と 特許や認証などが評価される

「遠赤青汁」の原料であるケールには、高めの血圧を下げる働きのあるGABA(γ-アミノ酪酸)が多く含まれており、アレルギーや心臓病、酸化ストレスなどにも有効だとする研究成果を愛媛大学や静岡大学と共同で発表しています。栄養成分が豊富で安定している商品そのものの魅力に加え、機能性表示食品や有機JAS認証など、エビデンスをもとに特許や商標、認証などを取得している点も海外バイヤーから評価いただき成約に至っていると思います。化学合成肥料や農薬を使わない有機栽培を耕作地の開墾から手掛ける取り組みも、脱炭素社会やSDGsの考え方に合致していると自負しています。当社は、ハンズオン支援を通じて多くの学びを得ることができました。さらに、知名度・信用度の高いジェトロに伴走いただいていることが、新規バイヤーとの商談時などで、「安全・安心」を売りにした健康食品企業としての当社の信用度を高めているようにも思え、とても感謝しています。

専門家からのポイント

同社は耕作放棄地を開墾し、有機農法で育てたケールを遠赤外線での低温乾燥した青汁製品や果実の粉末などを主な商材としており、コロナ禍でバイヤーを訪問して他社の商品との違いを説明することがかなわない中、積極的にオンライン商談会に参加してきました。また、ドイツ市場に関しては健康食品に関する情報を入手するなどの活動を行いました。昨年後半に新たな商材としてアルコール不使用の除菌、清浄液を開発、効能につき公的機関の証明を得た上で、コロナに苦しむ各国への売り込みに注力しています。併せて越境ECにも参加し、販売の一層の拡大を目指しています。



株式会社九州日昌

IC 設計や製造段階で高精度に加熱可能な X-ray 装置用シミュレーターを製造開発。電熱機器のエキスパートとして顧客の加熱工程をトータルにサポート。製品は環境負荷低減に寄与する製品として「北九州エコプレミアム」にも選定。

展開国・地域

■2020年度 ドイツ、タイ
■2021年度 ドイツ、タイ

企業情報

■所在地：福岡県北九州市 ■従業員数：30名
■設立：1978年 ■URL：<https://kyushu-nissho.co.jp/>

事業内容

リフローシミュレーター（工業用 X-ray 装置に搭載される加熱処理機器）／加熱装置製品、ヒーターブロック、各種ヒーター、熱小型ユニット、温度制御機器、熱関連資材の製造

高い均熱技術を持つ当社製品を
世界の顧客ラインに組み込み、
製造現場全体の自動化を推進する

代表取締役
森本 豊年氏

海外工場視察で確信した 世界に通じる当社の考え

当社は工業用加熱電熱装置を製造・開発しており、自動車部品、半導体、医療機器部品などの製造用生産機械の一部として幅広い製造現場に向けて製品を納入しています。海外にある自動車部品メーカーの製造現場を視察した際、当社の加熱装置が組み込まれた製造ラインと海外他社の製造ラインとが独立した形で導入・稼働しているのを見て、製造現場全体の自動化につながる形で当社の加熱装置を製造ラインに組み込みたい、という当社の考えは海外にも通じると考え、海外展開を検討し始めました。まずは取り扱いが容易で海外競合他社にはないリフローシミュレーターから入り込むこととし、ジェトロの北九州事務所を訪問し、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に 2019 年度に申し込みました。海外展開にあたっては、柔軟かつ迅速にリソースアロケーションやリスクマネジメントを判断する必要から、私自身が海外事業担当として前面に立って進めることとしました。

英文契約書を締結し、 今は先を見据えた戦略を練る

展開国については、実際に引き合いもあり、日本と同様に自動車産業が集積し部品メーカーの需要が見込めるドイツを選定しました。ドイツ企業との秘密保持契約締結の際には、英文契約書を前に戸惑いを感じたものの、ドイツでの駐在歴の長いハンズオン支援の専門家と共に内容を細かく見直すことで、対等な条件での契約が成立できました。現在は輸出したサンプルをもとに同社から来るフィードバックに基づいて製品開発を進めると同時に、将来的な売買契約の締結に向けた準備も専門家と戦略的に進めています。完成品を単体で売り込むとは異なり、当社では顧客の要望に応じてオーダーメイドで顧客の製造ラインに組み込む製品を受注製造するため、顧客の要望を取りまとめる現地パートナーの存在も不可欠です。ハンズオン支援の専門家や、ジェトロの各種プラットフォームサービスで得られる情報をもとに、現地パートナー企業の発掘も進めています。

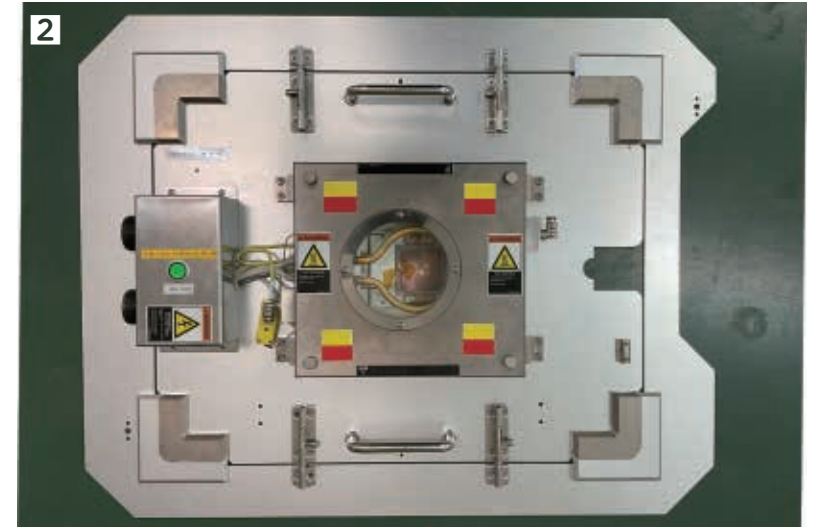
ハンズオン支援によって 海外展開での壁を越えられた

並行してタイの企業からの引き合いもあり、商社経由で間接輸出に成功し、海外でも太刀打ちできるとの自信ができました。また、今後グローバル市場に本格展開していくために、製品に一部改良も加えながら、EU 基準に適合していることを示す「欧州 CE マーク」も取得しました。社内の体制強化のために、高度外国人材についても、中国人技術者、チュニジア人技術者を各 1 名採用しています。当社が「世界一の熱問題解決企業」を掲げるからには、世界のモノづくりの先端をいかなければいけないという技術者としての使命感がありますが、海外展開となると言語や商習慣の壁に直面します。専属スタッフもない当社のような中小企業にとっては、現地での駐在経験がある専門家の意見を聞きながら、これらの壁を乗り越えて、海外取引先と対等にビジネスができるよう導いてくれる点が、ジェトロのハンズオン支援を利用することの最大の利点だと思っています。

専門家からのポイント

英語が堪能な外国人技術者 2 名の採用に加え、ドイツ企業との折衝・交渉には社長が先頭に立って対応され、顧客役員・担当者との面談を通してドイツ企業との信頼関係の醸成を図られました。均熱に強みがある加熱伝熱装置の特長や熱解析を、英文サイトにも動画を交えて詳細にデータで掲載、また環境負荷低減もアピールすることで、熱技術の啓発活動を強化されました。

なお、同社は熱流体解析のシミュレーション技術の蓄積に精力的に取り組まれており、まさに「世界一の熱問題解決企業」を目指されています。



1 本社工舎 2 リフローシミュレーター本体

卸売業



株式会社武久

1935年の創業以来、品質本位で「椎茸」にこだわり続け、乾椎茸の卸・販売を行う。乾椎茸を通して世界に誇る和食文化を守りながらも時代にふさわしい商品や店舗・キッチン運営、料理レシピなどのサービスも提供。

展開国・地域

■2020年度 米国、台湾、香港
■2021年度 米国、台湾、香港

企業情報

■所在地：福岡県筑後市 ■従業員数：12名
■設立：1935年 ■URL：<https://takehisa-shiitake.com/>

事業内容

乾椎茸および椎茸を原材料とする加工品

代表取締役
武久 和生氏

天然物でうま味成分も豊富、
出汁にも利用できる椎茸の魅力を
和食文化と共に世界に広めていく

国内では価格競争も激化。 椎茸の販路を海外に求める

当社は原木栽培の椎茸を製造しており、乾椎茸および椎茸を原材料とする加工品を販売しています。海外輸出に関しては、2011年以来、少量ではあるものの商社経由でハワイに定期的に業務用乾椎茸を卸してきました。国内での価格競争が激化する中で、2014年に福岡商工会議所主催の商談会で出会ったフランスのバイヤーをはじめ、国外バイヤーの椎茸への関心度が高まっていることもあり、内需の先細り感なども考慮すると事業戦略上、海外展開は必須であると考えました。2020年後半から本格的に海外への販路開拓の取り組みを始めました。ジェトロ福岡をはじめ、すでに海外事業を展開している地元の製茶企業や酒造企業などにも相談し、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に応募。支援が始まると、米国、台湾、香港を対象国・地域に選定し、専門家にも同席いただきながら、ジェトロ主催の商談会に積極的に参加しました。

食品輸出に取り組んで、 乗り越えてきた壁

実際に商談を始めると、最初に突き当たったのは言語の壁です。商社に英語でのやり取りを仲介してもらうのではなく、直接現地企業のトップに商品を訴求していくことで、強固な関係が構築でき、それが将来的な販路の開拓につながると考え、通訳を介しながらも一生懸命取り組みました。すると今度は、複数の海外バイヤーから「HACCP（食品製造過程での衛生管理の認証）を取得していないと取引は無理だ」と言われ、より大きな課題にぶつかりました。食品の輸出において HACCP 認証はパスポートのような役割と捉え、福岡県の HACCP 相談制度を利用したほか、ハンズオン支援の専門家からも助言をいただき、2021年12月に Codex HACCP を取得しました。こうした安心・安全の品質を裏付ける認証を取得することは、他社製品との差別化ポイントにもなります。そこで、「有機 JAS 認証」を取得し、トレーサビリティ対応が可能な商品の開発にも注力しています。

他社にないアイデアに取り組み 椎茸の味と和食文化を世界に広める

海外バイヤーに当社商品を紹介する際には、当社が椎茸だけにこだわり 80 年を越えて事業を継続している老舗としての歴史を訴求しています。米国バイヤーからは、うまみ成分、天然もの、出汁に使えるという点で、椎茸という食材そのものに対する高い評価をフィードバックいただき、改めて椎茸のすばらしさを再確認しました。また、乾椎茸だけでなく、新しい椎茸加工品の開発にも取り組んでいる点も、他では見られない椎茸業者者だとして、ご評価いただいています。当社では椎茸の魅力をより多くの方に知っていただくために、バイヤーの来訪時などには、原木栽培の生産現場、選別・袋詰め工場、BBQ での試食やレストランでのランチなど、さまざまな体験イベントを企画・実施しています。失敗を恐れず、考え過ぎずに楽しく海外事業にチャレンジしながら、これからも世界に誇る和食文化とともに椎茸の魅力を広く伝えていきたいと思ひます。

専門家からのポイント

同社は 2020 年後半から本格的に輸出に取り組み始めました。成功要因は武久景子氏、池井雄樹氏ご夫妻が二人三脚で、「同社の事業戦略上、海外展開が必須である」という強い認識を持ち、その活動にコミットした事です。同社はまもなく創業 100 年を迎える伝統のある会社ですが、海外市場攻略の中で顕在化した課題に対する助言を真摯に受け止め、問題に取り組み、HACCP 認証や有機 JAS 認証を取得し、原木栽培生椎茸の輸出など、商品差別化戦略で輸出実績を上げてきました。



1 海外展開の成功の立役者である、海外事業担当の武久景子氏（武久四代目：左）、池井雄樹氏（営業部長：右）2 左：直営店舗兼カフェ、右：本社家屋 3 左から「しいたけドレッシング」「しいたけポン酢」「しいたけとトマトのソース」



佐賀冷凍食品株式会社

冷凍食品の開発・製造。かねすえブランドで、冷凍おにぎりや、佐賀県内の農業生産者やシェフと連携して佐賀牛ハンバーグなど付加価値の高い商品づくりを追求。2017年に香港に冷凍おにぎりを輸出したのを機に国外への発信を開始。

展開国・地域

- 2020年度 香港ほか
- 2021年度 香港ほか

企業情報

- 所在地：佐賀県小城市
- 従業員数：28名
- 創業：1892年
- URL：<https://kanesue-saga.jp/>

事業内容

食品卸売業（地域産品、大手メーカー品（3温度帯））
食品製造業

代表取締役
古賀 正弘氏



情報収集と貿易知識の吸収が、
長期にわたって取り組む輸出を
支える強固な基盤となる

ハードルの低い輸出先・ 商品から海外輸出を開始

当社は冷凍食品を主とし、佐賀県内の農業生産者やシェフと連携し、六次産業化により佐賀牛ハンバーグやおもてなし寿司など、付加価値の高い商品づくりを追求してきました。2017年に参加した展示会で香港の高級スーパー・CITY SUPER からの引き合いで、当社の冷凍おにぎりを香港向けに輸出したのが最初の海外展開です。同社の東京支社とやり取りができたこと、香港視察時には佐賀銀行の香港支店の方にも同行いただいたことなど、比較的ハードルは高くなくできました。その後も商社経由で米国へプリンを輸出するなど、徐々に海外へと視野が広がり、本格的な進出を検討し始めました。食材を扱うため、距離も近く法規制なども考慮してアジア圏をターゲットに、引き合いの増えていたスイーツから始めることとし、ジェットロ佐賀と相談して、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に2019年度に応募し、採択されました。

販路開拓、貿易実務などで サポートいただきました

現在は、香港、シンガポール、マカオ向けに輸出を行っています。海外取引で難しさを感じるのが取引先の信用調査です。日本の商品を仕入れる海外商社もあり、商談が進んでいくうちに、最初の取引からコンテナ1本単位での話をされることもありました。販路開拓にもジェットロや商工会議所を積極的に活用しました。例えば、価格設定、CIFやFCAなどの貿易取引条件、相手先の関税などの貿易実務における不明点も相談することで克服しました。また、パートナーには海外における調査に出張同行いただき、実際に見聞きすることで多くの情報を得られました。海外の日本食ブームでは、丼もの、おにぎり、抹茶スイーツが人気です。当社の豊富な商品ラインアップと流行をつかんでいる点、さらには日本の高級百貨店での販売実績は、展示会などで新規バイヤーからも関心をいただき、実際にサンプルを出して認めていただいています。

輸出は長期戦。日本の 食文化ごと世界に伝えたい

課題もあります。魚肉加工食品に対する法規制は国・地域で異なり、それに伴って輸出商品の選定が必要です。食品ですから賞味期限や冷蔵・冷凍での輸送面も常に考慮しなければなりません。賞味期限を延ばすために添加物を加えると、他社商品との差別化も難しくなるため、このままの商品を維持しながら、将来的には現地生産による近隣国販売を検討できたらと考えています。海外輸出は長期戦と捉え、セミナーなどで貿易知識も吸収しながら、ジェットロなどのサポートをうまく活用して情報収集することが大切です。特に小規模企業が債権回収でつまずくと経営全体にその影響が波及しかねません。決済面などで大げがをしないよう、事前準備も肝要です。国内市場が縮小する中で、当社にとって海外展開は必要な選択でした。また輸出実績は商品力や自社のブランド力を高める効果もあります。商品を通じて日本の食文化も上手に伝えながら輸出していきたいです。

専門家からのポイント

同社は高い冷凍技術力と商品開発力を備えた企業で、東アジアを中心に4カ国への輸出に成功しました。商談での丁寧な商品説明と企業理念をバイヤーに理解頂いたことが成功要因と考えています。今後、輸出先と取引数を増やすために、冷凍おにぎりの具材をキノコ類、豆腐、大豆ミートなどを使用し健康を意識した商品開発を進めること、デザート類では量目や販売価格を見直しながら進めて頂くことになっています。商談管理表で業務の効率化やスケジュール管理を学んで頂いたことにより、交渉がスムーズに進むようになりました。



1 2 製造風景



株式会社トライアクシス

建材、石材の洗浄剤および保護材の製造、販売、施工を行う。吸水防止剤「TB-COAT」を軸に「基材の洗浄、防汚のプロ」として顧客のニーズに応える。2018年より主に東南アジアへの輸出を開始。

展開国・地域

■2020年度 タイ、シンガポール、中国
■2021年度 タイ、中国、インドネシア

企業情報

■所在地：大分県大分市 ■従業員数：4名
■設立：2004年 ■URL：<https://www.tri-axis.net/>

事業内容

建材・石材の洗浄剤／保護材の製造、販売、施工

代表取締役
山先 浩雅氏

海外顧客ニーズに対応することで 商品ラインアップが拡充し 新規ビジネスの種も生み出す

直接営業の方がより
メリットが大きいと考えました

建材、石材の洗浄剤および保護材を取り扱う当社は、専門商社からインドネシア向けに石材コーティング剤「TB-COAT」の材料輸出の提案を受け、顧客ニーズに対応すべく2年をかけ3割のコスト削減を実行。2018年、初輸出にして全売上高の3%を占める大口成約が実現しました。海外市場の手応えを得て、同年大分県の経営革新計画に申請して本格的に海外市場に展開することとなり、大分県庁からジェットロを紹介いただきました。当時は国内外で計3社の商社が間に入っていたため、今の体制では早晚、価格競争で負けると考え、直接顧客に営業して輸出する方向へとかじを切りました。実際、当時から海外売上は倍増し、粗利も2割改善しました。2019年度に新輸出大国コンソーシアムに採択されると、まずはタイから展開を始め、その後、対象国を広げていきました。ジェットロの紹介で商談もコンスタントに続いており、今後も輸出を拡大していける見込みです。

ハンズオン支援で、
課題とやるべきことが明確に

当社独自では海外の潜在顧客開拓は難しく、また相手先の信用度も知るすべがありません。なお、ジェットロのプラットフォーム事業でいただいた対象市場の潜在顧客リストは大変重宝し、現地で通訳を雇ってリスト上の企業にコンタクトすることができました。また、ハンズオン支援で取りかかったSWOT分析やロードマップ作成では、原産地証明の取得・決済方法・海外向け製品ブランディングなど初めて考えることが多く、それまで漠然としていた課題などが明確になり、やるべきことがクリアになりました。ハンズオン支援の専門家はタイに詳しく、当社商品が危険物に該当しかねないため、現地の法・規制で調べるべきポイント、問い合わせるべき担当官庁はどこかなどの情報に加えて初心者ではネットでも調べようのないことまで豊富な知見に基づく的確なアドバイスをいただきました。また「TB-COAT」の輸出をメインに進めていましたが、コロナ禍では抗菌剤「ウィルスカッター」の需要が高まり、2020年以降、中国、シンガポールで好調な売れ行きを見せています。

ニーズ対応で新しい商品や
ビジネスが増えていく

コロナ禍でオンライン商談が普及したことでお客様の声をこれまで以上に直接聞きやすくなり、顧客ニーズに対応した新商品も生まれています。例えば、輸送コスト削減のために濃縮品をラインアップに加えたほか、引火点が低いとサンプル輸送で危険物扱いになる点もネックでしたので、今年から水性品の製造を開始し、特に国内流通規制の厳しい中国のお客様に喜ばれています。また、汚れを落としてコーティングしたいというニーズもありますが、洗浄剤は強アルカリ性、強酸性のため腐食性物質として危険品に分類され、サンプル輸送はできません。輸出に向かないため、社内の劇毒物取扱主任者が現地で調達できる薬品を聞き取ってレシピを教え、ライセンス製造するといった、知財分野の新規ビジネスの広がりも期待しています。当社の商品はその特長に加え、初輸出時のコスト削減努力によりコスト競争力もあり、実績、信用ともに評価いただいています。

専門家からのポイント

2019年に訪問したタイの石材店との直接営業では、同社の強みである顧客ニーズに応えるための試作と提案を繰り返した結果、2021年に直接営業での最初の輸出が実現しました。輸出実務に携わったことで得られた知識、新たなチャレンジとして取り組んだECサイトのノウハウ、営業ツールとしての動画作成や、ブランディングにも社長自らが積極的に取り組まれたことが、すべてその後の営業活動で有効に機能し、成功につながっています。また、多くの顧客の声を直接聞く機会が増えたことから新商品や新事業も生まれ、進化を続けています。

1



2



3



1 銀系酸化チタン配合光触媒コーティング「CSC ファイブ」 2 御影石用保護剤「TB-グラニット」 3 当社が入居する白鬚西共同利用工場



株式会社村ネットワーク

九州産のさまざまな野菜・フルーツ・穀物を用途に応じた加工方法で提供。2018年に自社開発の野菜パウダーの商品化を機に海外向け商談会に参加。以後台湾、オーストラリア、フランスなど海外の顧客を増やしている。

展開国・地域

- 2020年度 台湾、オーストラリア、フランス
- 2021年度 台湾、オーストラリア、イタリアほか

企業情報

- 所在地：大分県豊後大野市
- 従業員数：14名
- 設立：2005年
- URL：<https://muranetwork.com/>

事業内容

野菜委託加工／野菜パウダーなどの製造

常務取締役
應和 春香氏

「野菜パウダーを世界へ」
ジェトロとの出会いで
一気に海外への道が開けました

商品開発から ジェトロとつながり、世界へ

当社は、地元・豊後大野の規格外野菜を加工し、学校・病院・レストランなどに卸してフードロスを減らし、同時に地元の女性の働く場も提供することで、地域に貢献する会社になりたいという思いでスタートしました。2018年に地元商工会から小売り向けに商品を作らないかと声をかけられ、野菜パウダーを開発。同年秋、福岡での展示会に出展しました。そこで大分県庁の方から、県主催のベトナム商談会（ベビーフード分野）を勧められ、ジェトロにもつないでいただきました。社長の頭の中には野菜パウダーの開発当初から海外進出も視野にありましたが、ジェトロとつながったことで一気に海外への道が開けました。ハンズオン支援の採択前は、対象市場や資金調達手段、数年後のプランなども固まっていませんでしたが、採択後、パートナーのアドバイスでSWOT分析や海外展開に向けたロードマップづくりをしていく中で、当社の採るべき戦略や方針が固まりました。

分析から戦略策定、 そして積極的にアクション

ハンズオン支援の始まった2019年後半、当社では県の産業創造機構からの勧めで12月に沖縄大交易会での出展を控えていました。パートナーには早々に、必要資料の列挙と資料完成までのスケジュールを組んでいただき、短期間で必死に資料を一式、作成しました。振り返ると、この時に準備した資料が、その後どのような商談においても役に立っています。2020年からはコロナ禍で出会いの場が減りましたが、それまでに参加していた沖縄大交易会、ジェトロ沖縄やジェトロ大分の商談会で出会った台湾、オーストラリア、フランスの企業と、複数回の商談を経て成約に至りました。成約に1年かかったケースもあります。パートナーからは常々、「とにかく連絡をために」「間が空いたらメールでアクションを起こして」と助言をいただいていたので、多少押しすぎるくらいにアプローチをしましたが、海外企業相手の商談では、割と強くプッシュするくらいの方が受け入れられやすいと感じています。

チャレンジの数だけ、 得られるものがある

当社では海外での販売実績が商品の信用向上につながり、国内企業からの注文増にもつながりました。大分県いちごブランド「ベリーツ」のパウダーは、県を代表するお土産菓子に採用されたほか、野菜パウダーも、地元野菜の利用だけでは供給が追いつかない状況です。海外顧客からは、日本風パッケージや、業務用サイズへの大容量化といった要望もありましたが、都度、当社の方針と照らして対応可否を判断しています。今後は、当社の野菜パウダーのどうい点が海外で評価されているのかの分析を深め、当社のターゲット顧客層をより明確にし、事業の拡大につなげたいと思います。海外へ目を向けるなら、身の丈に合ったご提案や手厚いフォローをいただけるジェトロに相談するのが一番だと思います。チャレンジの数だけ、学びや成長があり、またその中から成約が生まれます。そして何よりも「意識してアクションを起こす」ことが大切だと思います。

専門家からのポイント

野菜パウダーはニッチ商品であるため、単純に日本の調味料や加工品を取り扱うバイヤーへ紹介しても、なかなか成約には至りませんでした。そこでバイヤーのターゲットを変え、日本食専門バイヤーではなく健康食品を取り扱うバイヤーや、海外の飲食店向けに「簡単に作れる野菜ソース」といった形で商談を繰り返した結果、ニッチ商品であることが「強み」に変わり、複数国との新規取引が始まりました。今後は設備投資により製造原価を下げる取り組みもあり、さらなる販路開拓に期待したいです。



1 県を代表する土産菓子も製造 2 バイヤー向け商談会 3 社屋



古澤醸造合名会社

明治25年（1892年）の創業以来、県内唯一の土蔵造りの醸造蔵と、こうじ室でこうじぶたを使い、気候、風土に生きた手づくりにこだわった本格焼酎を製造・販売。古老の味の代表作「八重桜」は熊本国税局酒類鑑評会に12年連続入賞している。

展開国・地域

■2020年度 フランス、米国
■2021年度 フランス

企業情報

■所在地：宮崎県日南市 ■従業員数：8名
■創業：1892年 ■URL：<http://www.nichinan-yaesakura.jp/>

事業内容

本格焼酎「八重桜」、「ひとり歩き」などの製造・販売。

Sake とは違う日本の焼酎文化を
地道に世界に発信しながら、
焼酎の価値を高めていきたい

代表社員
古澤 昌子氏

事前の準備もせずに、 焼酎を知らない国へ向かう

当社は、南国の太陽が照らす日南市で創業以来、本格焼酎を製造・販売してきました。海外展開が本格化したのは2016年。当時、台湾には輸出していたものの、県内所属団体によるニューヨークでのイベント出展が決まり、米国への輸出に挑戦することになりました。焼酎輸出を目的とした県内の7つの蔵元で発足した「7人侍」に加わり、3年計画で現地バイヤーの発掘を目標に臨むことになりました。「行けばなんとかなる」と事前に市場調査も行わずに臨みましたが、焼酎を知らない相手であることを前提とした仕込みや、ラベル登録への理解など、事前の準備が不足してありました。また、コストや異なる商慣習など現地に行き初めて知ることばかりで戸惑いもありました。3年連続でイベントに参加していく中、7蔵のうち当社だけ現地バイヤーが見つからず、ジェトロからハンズオン支援を受けていた同業の蔵元からの紹介で、同事業に2018年度に申し込みました。

海外における日本酒と焼酎の 認知度の格差を痛感

日本酒は「sake」という言葉もあるように、海外市場では理解が進んでいるものの、一方で焼酎は名前さえ知られていないのが現状です。日本酒と蒸留酒との違いも含めて、地道に焼酎の認知を広げていく必要性を痛感しました。また、単式蒸留では焼酎に色つかないため、海外ではエイジング（熟成）が認められないとして、評価いただくまでに苦心しました。さらに日本とは異なり、米国では輸入商品でなければ無料の試飲もできないなど、法規制面での壁にも突き当たりました。さまざまな苦勞と試行錯誤の末、2020年によく米国バイヤーとの成約に至ったときは、他の蔵元と共に喜び合いました。バイヤーとの契約に際しては、ハンズオン支援の専門家から多々アドバイスを頂戴し、当社の要望どおりの形で契約を締結できました。

こだわりと柔軟に変更する 部分とのバランスが大事

当社の焼酎は、「飲みやすく、味わいが他の蒸留酒と違って新鮮で個性的だ」と好評で、蔵の歴史や造りが見え、家族経営で小さい蔵ながら、手作りにこだわって良質で安定した商品を作っている点も海外バイヤーから評価されます。海外での実績は、自社のブランド力だけでなく、従業員の意識やモチベーションの面でもプラスの作用があり、当社焼酎が米国の店頭と並んでいる写真を従業員が普段目にする場所に貼って鼓舞しています。今回、米国に輸出した焼酎は、酒質に加え、ラベルにも高級感のある紙を使うなど、和をイメージしたデザインが特徴的な商品です。また蔵紹介のパンフレットも、機械的に言語を翻訳するのではなく、現地目線で一から蔵紹介を考えて作成しました。単式蒸留の文化や原料へのこだわりも含め、認知の低い焼酎は、飲み方も安定せずに評価されにくいのが課題ですが、焼酎文化を日本の食文化とともに地道に発信することで認知を広めていきたいと思っています。

専門家からのポイント

米国挑戦での3年間の苦勞が、古澤代表の人柄とも相まって、現地人脈構築につながり、強みである熟成酒にほれ込んだバイヤーとの長期契約に結実しました。日本国内でのアルコール消費量は頭打ちですが、世界に目を転じれば、若い世代を中心にクラフトスピリッツの需要は急増しており、その日本代表である本格焼酎の未来は明るいです。



1 手作りにこだわった丁寧な作りがバイヤーに評価された 2 ラベルは一本ずつ手作業で貼り付け 3 米国の店頭と並ぶ様子



三州産業株式会社

葉たばこ乾燥機をはじめとし、乾燥技術の開発で蓄積した熱管理技術を用いて、農業や畜産、水産業の各種乾燥機や低温管理、環境機器を開発。2020年度、経済産業省より「グローバル・ニッチトップ企業」認定。現在は蒸熱処理装置を主に輸出。

展開国・地域

- 2020年度 タイ、ベトナム、パキスタン、カンボジアほか
- 2021年度 タイ、ベトナム、タンザニアほか

企業情報

- 所在地：鹿児島県鹿児島市
- 従業員数：72名
- 設立：1948年
- URL：<https://www.sanshu.co.jp/>

事業内容

葉たばこ生産資材（乾燥機製造販売、葉たばこ苗資材など）／汎用熱管理機器（園芸用温風暖房機、ビニールハウス、イ草乾燥機など）の製造販売／低温管理機器（プレハブ冷蔵貯蔵庫、保冷コンテナなど）の製造販売／特殊熱管理機器（蒸熱処理装置など）の製造販売／建築設計／石油製品販売

ニッチだが確実に需要のある蒸熱処理装置の輸出はSDGsにもつながる取り組み



ODA 案件の減少で、新たな展開を求めてジェットロに相談

当社は1973年からたばこ乾燥機を輸出してきましたが、1983年に当社開発の検疫処理用蒸熱処理が外務省・農林水産省関係機関に認められ、ODAの一環としてマンゴーやパイナップルといった生果実の検疫処理のための蒸熱処理試験装置を製作。商用での輸出入解禁後、蒸熱処理装置を15か国以上に輸出してきました。昨今のODA案件の減少を踏まえ、新たに民間ビジネスでの展開に向け、2020年度より新輸出大国コンソシアムのハンズオン支援を受けています。植物検疫で使用される蒸熱処理装置は、蒸熱処理が必要な果物を輸出したい国にとっては必要不可欠であるため、そうした国が当社装置の顧客候補となります。特殊な装置なので、必要とされる側からのアプローチが常にあります。最近では競合他社も現れ、早めの情報収集と相手側との確実な交渉が必要と考えています。

懸念材料は、スタッフが赴く設置作業先の安全性

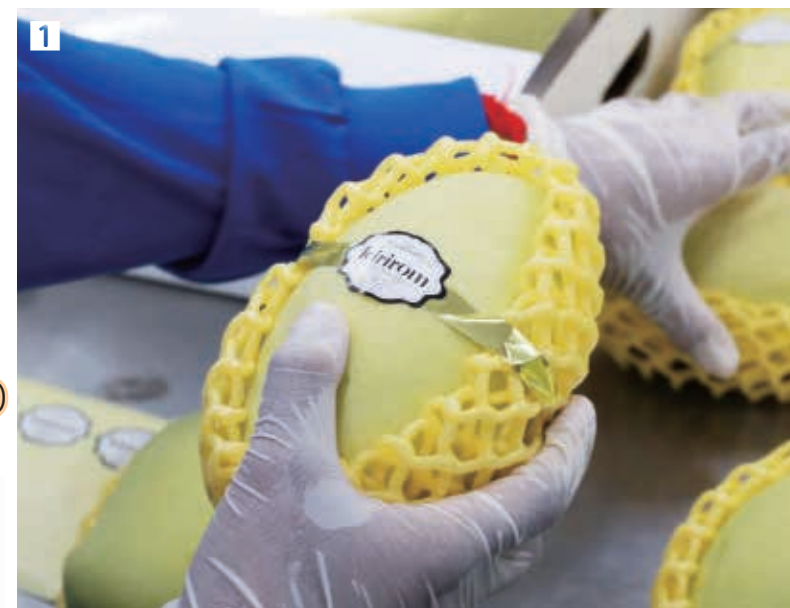
最も苦労している点は、装置を設置する現地工場の立地が、必ずしも安全面や衛生環境面で良いとは限らず、近隣宿泊施設などのインフラも充実していないことが往々にしてあることです。設置の際には当社から専門スタッフを派遣しますが、国によっては宗教上や安全性の問題から女性スタッフの派遣を断念せざるを得なかったり、渡航制限がかかっていたり、地域の安全性には常に苦慮しています。英語を母語としない現地ユーザーとは言葉の壁にも突き当たります。しかし装置を前に身振り手振りで実践して説明することで、最終的には問題なくご使用いただいています。5年前からベトナムやタイでEPAを利用していますが、ここ数年で、販売契約時からEPAに基づく特定原産地証明書の発行依頼があるケースも増えてきました。本体も部品も決して安価ではないので、装置設置後のメンテナンスを見据え、ユーザーに免税・減税措置が得られることは大きなメリットとなっています。

難しい海外展開も、支援を受けるとスムーズに

当社は企業理念に社会貢献を掲げており、蒸熱処理装置の輸出はSDGsにもつながる取り組みだと考えています。蒸熱処理装置は非常にニッチな分野ですが、40年近い海外展開の中で、常に顧客ニーズに応じて装置仕様を変えるなどして細く長く販売を続けてきました。当社のこれまでの実績や装置仕様上の特長に加え、アフターフォローの面でも評価いただき、価格競争に陥ることなく当社製品を選んでいただいています。海外展開にはさまざまなリスクと問題が発生し、自社だけで進めることはなかなか困難な道のりです。そのようなときに、経験豊富なパートナーから交渉術や留意点の専門的アドバイスがあり、現地情報や輸入規制などは担当コンシェルジュ対応で、乗り越えられました。最近では海外バイヤーとのオンライン商談会も進んでおり、通訳の同席などの環境を整備することで有益な機会となっています。今後も支援を受けながら積極的に営業活動を広げていく方針です。

専門家からのポイント

ハンズオン支援をするにあたり、同社にとって当たり前になっている、その高い技術力と市場での優位性について、再認識していただきました。併せて、同社への引き合いが継続的に寄せられること自体がその証であり、相手がいかなる国や組織であっても、唯一無二の存在価値であるという揺るぎない自信を持って営業活動していただきました。さらに、ジェットロ鹿児島事務所と同社が情報交換を密に連携をして、ハンズオン支援を上手く機能させることが出来たのも良い実績に繋がった要因だと思います。



1 マンゴーの検疫処理 2 カンボジア工場の様子 3 蒸熱処理装置



島唐食品

沖縄の食材にこだわる唐揚げ専門店として創業し「からあげグランプリ」で5年連続金賞を受賞。
東京や関西のホテルやデパートでも販売。宮古島のご当地ソース「BUSHITERITARE」を2020年より海外へ輸出開始。

展開国・地域

- 2020年度 米国
- 2021年度 米国、台湾、シンガポール

企業情報

- 所在地：沖縄県宮古島市
- 従業員数：2名
- 設立：2012年
- URL：<https://www.shimakara.com/>

事業内容

宮古島の食材を活用し加工食品の販売製造／食品OEM製造／食品企画開発、販売企画、フードコーディネーター／店舗経営／催事イベントの企画運営

代表
中嶋 哲也氏

沖縄・宮古島の素材を凝縮した BUSHITERITARE で、 和食の旨味を世界へ広める

商品力と受賞実績による ブランド力を強みに海外へ

当社は「唐揚げ屋の島唐」として店を開き、これまでに「からあげグランプリ」で5年連続金賞を受賞してきました。宮古島産、沖縄産食材を使用した商品の製造・販売も行っています。地元企業の海外展開を後押ししている沖縄県および宮古島市にも支援を受け、ジェットロ沖縄に相談し、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に2020年度、採択されました。コロナ禍で現地視察もできず、ターゲット層の嗜好の理解に苦慮したほか、オンライン商談、英文資料の作成にも苦労しましたが、ハンズオン支援を通じて各国の需要動向や選定市場の策定など、幅広い指導を受け、米国ならびに台湾、シンガポール向けに取組むことにしました。

さらに、宮古島産カツオの旨味と南国の名物食材やスパイスを凝縮して開発した万能調味料「節照たれ」が、「離島フェア2021」県知事賞（優良特産品優秀賞）を受賞し、テレビ局の企画にも選ばれ、注目を浴びたことで輸出意欲にはずみがつきました。

大消費地・米国と、 和食になじみのあるアジアへ

越境 EC で米国向けに販売できていたことから、本格的に輸出を始めることにしました。米国は大消費地であり、日本在住者も多く、一定の市場性が期待できます。また、成功すれば、それを日本に逆輸入でき、当社の国内認知度向上につながると考えました。他方、アジアは和食になじみもあり、かつお節の旨味を理解いただけると考えていたところ、農水省のオンライン輸出塾で知り合った企業から声かけがあり、台湾、シンガポールも輸出先に加えられました。なかでも親日的な台湾はインバウンド需要の大きさから輸出につながり、好評を得ています。ハンズオン支援の専門家には、各地の市場規模や競合関係、商流や契約、クレーム対応などに加え、法規制や輸出に必要な認証など、事業計画や損益見通し、さらには英文での資料作成など、数多くの課題に対し指導いただきました。販売ルートの検討に際しては、ジェットロの海外事務所から、調味料を含めた日本食材に関する情報もいただきました。

日本食の旨味を広めることにも 醍醐味を感じる

ジェットロのハンズオン支援のおかげで、的確な戦略策定を行うことができ、地道ながらも確実な一歩が踏み出せたと思います。米国向け輸出では初回に販売した3ケース（60本）は完売、台湾向けはテレビショッピングでの紹介直後に64パック分が数十秒で完売するなど、順調な滑り出しとなり、その後も継続的に受注をいただいています。海外展開のメリットは、新たな市場開拓による販売量と売上の拡大が期待できることはもちろんですが、健康的で奥深い日本食の旨味を海外のお客様に広めることにも醍醐味を感じています。また、当社商品は素材が沖縄・宮古島産ですので、地元の産業振興の一助にもなっており、輸出の拡大を見据え、海外向け生産工場を拡張移転しました。今後もハンズオン支援を活用しながら、パッケージ面での工夫など、ブランディングにも注力して、輸出を広げていきたいと思っています。

専門家からのポイント

同社は輸出経験ゼロの段階から「ニューヨークで成功して日本へ逆輸入」という高い目標を掲げています。企業の立地は沖縄県の離島でかつ小規模経営など、不利な点が多く、ハードルの高いスタートでしたが、米国向けに必要な認証手続きや、ラベルへの表示義務などへの助言で、これらの課題を一步一步クリアしながら進められています。東京のテレビ企画に採用され高評価を受けたことは突破口となりました。ジェットロは認証取得などの現実的な問題解決と、販売への戦略策定を基本とし、海外事務所のブリーフィングなどを組み合わせた支援となりました。



1「唐揚げ屋の島唐」として店舗を開設 2 3「離島フェア2021」で優良特産品優秀賞を受賞した「節照たれ」