



アンデス電気株式会社

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

展開国・地域 2018年 中国

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

事業内容 特許取得光触媒を用いた空気清浄機の開発、販売



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



現地生産から付加価値のついた自社製品の輸出へ

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

輸出は現地でのルート、ルールでの競争

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

輸出を一部門ではなく、一事業へ

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



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

常務取締役

沼尾 忠彦 氏

専門家からのポイント



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