



卸売業

# 株式会社 福井機工

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

展開国・地域 2019年 ベトナム

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

事業内容 各種メーカー製品・産業機器の販売



- 1 海外事業は若手社員が担っている
- 2 ベトナム駐在員事務所長(右)と現地社員(左)
- 3 4 ベトナム駐在員事務所が入居するビル



## 越境ECを通じて捉えたベトナムでの商機

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

## 進出の決め手は、行きたいと言った若者がいたこと

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

## 最新情報は現地に行って自分で確認を

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



代表取締役  
山本 英治 氏

まずやってみることに。  
その一歩が次の一歩に  
つながります



### 専門家からのポイント

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