



平成30年度 海外展開支援事例集



■ はじめに

東京都中小企業振興公社は、海外需要を新たに取り込んで業績向上を目指す都内中小企業の皆様をプラン策定から海外企業との取引にいたるまで、そしてASEANにあっては現地拠点運営に関わる支援など、それぞれのステップに合わせて支援を行っております。

当公社は、人口や所得の増加等に伴う経済発展や需要拡大、そして日本企業がビジネスへ取り組みやすいエリアとして特にASEANに注目しています。このたび、ASEAN等への展開をはかっている10社の企業に、公社事業を活用した海外展開の取組内容について語っていただき、「平成30年度 海外展開支援事例集」として発行いたしました。本事例集ではASEAN展開を志向した契機と今後の展望についてもまとめています。

海外展開を目指す都内中小企業は、国内需要が人口減少や少子高齢化により縮小傾向にある中で、今後さらに増えていくものと予測されます。

本事例集がこれから海外展開を目指す企業の皆様の一助に、そして新たな事業がさらなる海外展開の契機になれば幸いです。

最後に、本事例集の作成にあたり多大なご協力をいただきました企業の皆様をはじめ、関係者の皆様に改めて御礼を申し上げます。

平成31年3月29日

公益財団法人 東京都中小企業振興公社
事業戦略部 国際事業課

～平成31年度 新たな支援事業が始まります～

海外拠点設置等戦略サポート

海外拠点設置等による海外ビジネスの強化を目指す都内中小企業の戦略策定と現地検証をサポートします。

越境ECプロモーション支援

Eコマース市場の成長率が高い中国・タイをターゲットに、越境ECを活用した海外販路開拓をサポートします。

INDEX 目次

国際事業課 事業案内……3

海外展開支援事例……6

メイン利用事業	企業名	テーマ	P
 海外展開チャレンジ支援	株式会社 ソーシン	海外展開プランを検討し、将来の足がかりをつかむ	6
 海外展開へ向けた人材育成支援	株式会社 特殊阿部製版所	講座での学びを活かして、ベトナムへの展開を進める	7
 海外販路開拓支援	株式会社 共生エアテクノ	環境意識高まるASEAN、臭気対策ニーズに応える	8
	株式会社 コスモ計器	海外展示会を活用してASEAN市場を深耕	9
	ドクタージャパン 株式会社	高品質な医療用特殊針を世界に展開	10
	大和合金 株式会社	特殊銅合金で世界ナンバーワンを目指す	11
	ユーキャン 株式会社	様々な商談機会を活用して現地の顧客にアプローチ	12
 海外企業連携プロジェクト	ランドポート 株式会社	展示会での経験をもとに、海外のニーズを取り込む	13
	株式会社 サーマル	商談会がきっかけで、パートナー候補を開拓	14
 ASEANにおける現地支援	株式会社 カジワラ	ASEAN現地支援でシンガポール拠点を強固に	15

連絡先……16

◆ 国際事業課 事業案内 ◆

これから海外展開に取り組む企業からASEAN現地拠点をお持ちの企業まで、一貫サポート致します。



海外展開チャレンジ支援

① 海外展開チャレンジセミナー

海外展開に関心をお持ちの都内中小企業を対象に、海外展開のヒントとなるセミナーを年3回開催しています。会場では、海外展開に関する個別相談会を行います。



平成30年度 実施例：

- 第1回 「日本の中小企業がASEANで勝負するポイント」
- 第2回 「ASEANサプライチェーンの特徴と現地メーカーの調達戦略」
- 第3回 「海外市場を攻略したい中小企業のための顧客獲得のポイント」

② 海外展開プラン策定支援

対象：海外市場に参入するためのステップを知りたい都内中小企業

海外ビジネス経験豊富なプランマネージャーが、企業の強みや課題を理解し、海外展開の可能性を検討するとともに、海外展開プラン策定をサポートします。



海外ワンストップ相談

海外ビジネスの知識・経験が豊富な専門相談員が、海外展開に関わる相談に対応します。

ご相談例

輸出入

英文契約書

法規制

安全保障貿易管理

関税・為替



海外展開へ向けた人材育成支援

① 国際化対応リーダー養成講座

海外展開を行う上で、将来リーダーとして中心的な役割を担う人材の育成を目的とした講座です。海外ビジネスプラン策定実習を通して、海外で通用するマインドとビジネススキルが習得できます。

平成30年度

■製造業コース／全10回

■非製造業コース／全6回

講義例：

- ・海外展開戦略とは
- ・意思決定のための会計を学ぶ
- ・プレゼンテーションスキルを学ぶ



② 貿易実務者養成講習会

国際ビジネスの舞台で活躍できる人材を養成するため、貿易実務を中心として、初心者から実務者まで幅広く対応した講習会を開催します。



平成30年度 実施例：

■基礎知識講習／全8回

- ・輸出入貿易実務
- ・関係書類の書き方、見方など

■テーマ別講習／全4回

- ・三国間貿易
- ・英文実践E-mail など

ビジネスマッチング支援



海外販路開拓支援

対象：自社製品を持ち、海外への販路拡大に意欲的な都内中小企業



海外企業連携プロジェクト

対象：製造業または製造業に付随する等のサービス業を営み、海外企業との業務提携または技術提携等を希望する都内中小企業



※製品単位での支援となり、支援期間はいずれも2年間です。

※支援期間終了後、既存支援製品の改良・新製品等で再度お申込みいただくことも可能です。（要審査）

マッチングに向けた準備

支援対象製品ごとにカタログ（日・英）を作成するなどマッチングに向けたプロモーション支援を行います。



国内・海外企業とのビジネスマッチング

海外でのビジネス経験豊富な「ナビゲータ」が国内・海外企業をターゲットとして多くのビジネスマッチングをサポートします。



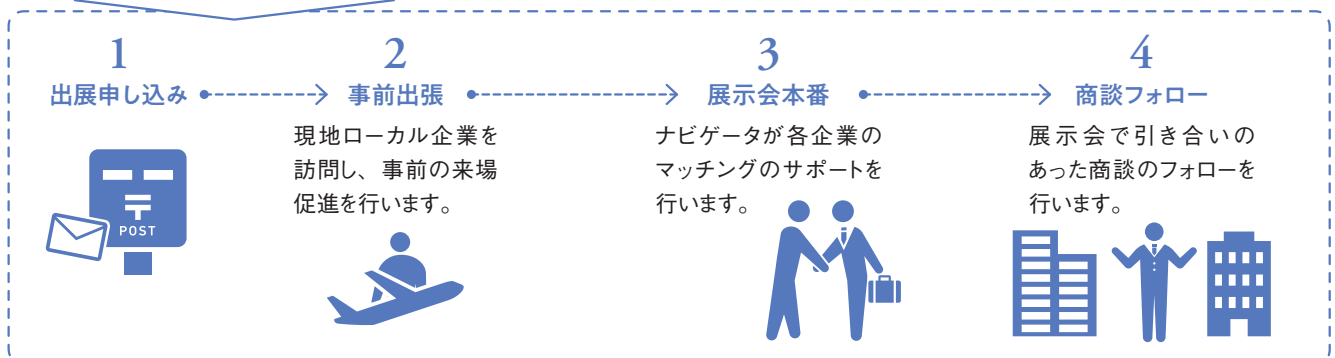
海外展示会を活用して商談機会を創出

ASEANを中心とする展示会にTokyoパビリオンとして出展し、現地企業とのマッチングを行います。

※ASEAN等への展示会出展による販売促進が有効と考えられる企業が対象となります。（要審査）



ナビゲータによる支援例 （展示会出展の場合）



平成30年度出展展示会

※出展条件は、海外販路開拓支援または、海外企業連携プロジェクトの支援対象となり、展示会出展による販売促進が有効と考えられる企業（要審査）
※出展展示会は毎年度変更の可能性あります。

【海外展示会】

Arab Health
（UAE・医療分野）

Medical Fair Asia
（シンガポール・医療分野）

Manufacturing Indonesia
（インドネシア・製造分野）

Viet Water
（ベトナム・環境分野）
METALEX Vietnam
（ベトナム・製造分野）

【国内展示会】

機械要素技術展 M-Tech
（東京ビッグサイト・製造分野）
ギフトショー春2019
（東京ビッグサイト・生活雑貨）

Food & Hotel Thailand
（タイ・食品、雑貨分野）
Manufacturing Expo
（タイ・製造分野）
METALEX
（タイ・製造分野）

◆ ASEANにおける現地支援 ◆

テレビ会議を活用して
東京からのご相談・
マッチングも可能です。



タイ事務所

① 経営相談

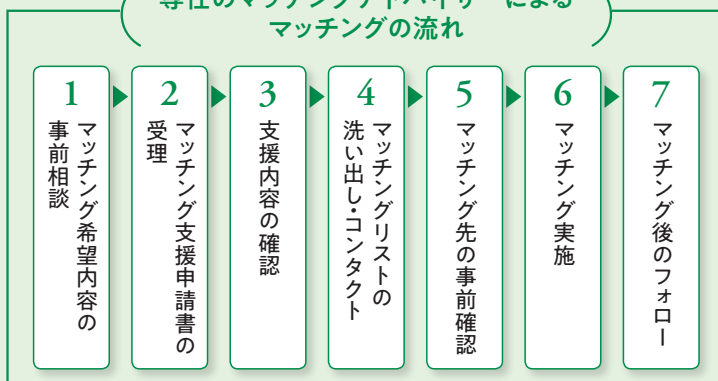
在タイ日本人の弁護士や公認会計士、税理士等経験豊かな専門相談員が、現地商習慣、法規制、税務・会計、法務に関わる相談などに無料で対応します。



② マッチング支援

各企業のご要望をお伺いしたうえで、タイ現地ビジネスに精通した専任のマッチングアドバイザーが、適切な現地企業や日系企業とのビジネスマッチングを実施致します。

専任のマッチングアドバイザーによる
マッチングの流れ



日・タイ食ビジネス支援

食品関連産業に詳しいマッチングアドバイザーが、タイ企業の課題を都内中小企業の製品・技術で解決すべく、ビジネスマッチングを実施致します。



③ セミナー・交流会の開催、現地情報の提供

タイをはじめとしたASEANに関わるセミナーや現地ビジネスに係る情報提供を行います。また、企業同士で情報交換ができる場を設けるなど交流の促進や、JETROなど他機関との支援ネットワークの形成に取り組んでいます。



インドネシア・ベトナム サポートデスク

ASEAN最大の人口を誇るインドネシアと、経済成長著しいベトナムに、サポートデスクを設置しています。現地ビジネスに精通した専門家が、皆様の販路開拓等をサポート致します。

サ
ポ
ー
ト
内
容

経営相談

現地ビジネス情報提供、
経営相談

販路サポート

現地候補企業リスト作成、
アポイント取得、訪問同行



～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～

ビジネスチャンス・ナビ2020

ビジネスチャンスナビで検索!



海外展開プランを検討し、 将来の足がかりをつかむ

オリジナル商品づくりをOEMでサポート

株式会社 ソーシン

化粧品や健康食品、オーラルケア製品、ペット用品などのOEM受託製造を手掛ける。顧客ニーズに合わせたオリジナル商品づくりをサポートするほか、天然原料「マスティック」を配合した歯周病対策用歯磨きや、犬用口腔ケアジェルを自社ブランドで展開している。



歯周病対策用歯磨き「マスティック」
(右)と犬用口腔ケアジェル「ドッグハビネス」(左)



代表取締役
渡辺 到氏

海外からの問い合わせが増加

数年前からホームページを通じて、海外のお客様からの問い合わせが増えました。独自の天然原料「マスティック」に高い関心を示して、安全性が高い日本製のオリジナル歯磨き粉をつくってほしいという依頼を多くいただきました。

セミナーで海外展開のチャンスを感じる

海外展開を検討するために、公社の海外展開チャレンジセミナーを受講しました。ASEANは消費者のニーズに訴求する素材やしっかりした商品コンセプトがあれば、中価格帯の商品でも十分に勝負できる市場と知りました。

また、セミナー会場で開催された個別相談会では、海外に展開する前にまずは足元を固めることが大切だとアドバイスされました。そこで、海外展開に向けたプランを考えたいと、海外展開チャレンジ支援事業に申し込みました。

足元を固め、将来的な海外展開を目指す

プランマネージャーと相談しながら、まずは「マスティック」を使用した歯磨き粉を、ASEANの中でも中間層や富裕層が多い地域で販売し、将来的に欧米市場でペット用としても展開するプランを作成しました。歯磨き粉のフレーバーを現地の人たちの嗜好に合うようにアレンジする必要があるなどのアドバイスを受けました。

現在では、自社のWebサイトを、商品の特徴がよくわかり天然原料のエビデンスや差別点を詳しく解説したものに作りかえ、英文で紹介できるようにしました。5年後を目標に準備を進め、海外展開を本格化させたいと思います。

国際事業課各事業 利用略歴

2018年2月 海外展開チャレンジセミナーを受講

2018年4月 海外展開チャレンジ支援事業
(海外展開プラン策定)の利用を開始



▲化粧品や健康食品などの原料の規格化・登録から商品企画、試作、生産までを手がける。中小ロットの生産にも対応

◀海外展開チャレンジセミナーの様子

株式会社 ソーシン

所在地：東京都清瀬市松山1-13-23

清瀬太陽ビル

代表者：代表取締役 渡辺到

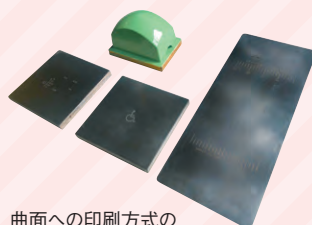
資本金：1000万円

従業員数：20名

講座での学びを活かして、
ベトナムへの展開を進める

特殊製版を半世紀以上手がける技術集団
株式会社 特殊阿部製版所

曲面への印刷を行う特殊印刷用の製版と副資材メーカー。ドライオフセット印刷、パッド印刷、ホットスタンプ(箔押し)を得意とし、自動車、電機・電子、プラスチック成形、パッケージ、医療、製薬等の幅広い業界の課題解決をサポートしている。



曲面への印刷方式の
1つであるパッド印刷用の
シリコンパッドとパッド印刷版



国際事業開発部
服部 佑馬氏

高まる海外顧客のニーズに対応

当社が海外展開をはじめたのは2011年。国内展示会で海外のお客様が当社ブースを訪れることが多くなったこと、ホームページに海外からのアクセスが増えたことがきっかけです。当初は現地の代理店に販売を委託していましたが、上手く機能しなかったことから、社内で海外拠点設立プロジェクトチームを立ち上げ、2014年12月にタイ法人（Tokuae Thailand Co., LTD.）を設立しました。

講座で海外ビジネスプランの立て方を学ぶ

タイ市場の成熟化にともない、次の展開として、ベトナム市場への販路開拓に取り組むことになりました。顧客開拓の進め方について公社に相談する中で、国際化対応リーダー養成講座を紹介され、受講することにしました。

全10回の講義を通じて、自社の強みや課題をふまえて、自分自身で戦略を組み立てたことで、市場の攻め方を具体的に詰めていくための考え方や手法が学べました。

また、さまざまな業種の受講者とのグループワークの中で、異業種の企業が代理店網をどう構築して販路を広げたのかという体験談を聞けたり、海外市場に関する情報交換などができたことも大きな収穫でした。

自社のベトナム展開プランを策定

現在は、講座で作成したビジネスプランをベースに、タイ法人と連携しながらベトナムへの展開計画を練っているところです。

今後は、ベトナムにより積極的に足を運び、市場の動向やニーズを収集し、当社の新たな展開に役立てたいと思います。

国際事業課各事業 利用略歴

2018年4月	海外展開チャレンジ支援事業 (海外展開プラン策定)の利用を開始
2018年 7月～11月	国際化対応リーダー養成講座 (製造業コース)を受講
2018年10月	海外販路開拓支援事業の利用を開始



▲パッド印刷によって
印刷・加飾された製品

◀国際化対応リーダー 養成講座最終回での 発表の様子

株式会社 特殊阿部製版所

所在地：東京都江東区平野3-8-6
代表者：代表取締役 阿部義一
資本金：2675万円
従業員数：33名

環境意識高まるASEAN、 臭気対策ニーズに応える

臭気対策のソリューション提案

株式会社 共生エアテクノ

臭気を遠隔監視し「見える化」する臭い監視システム「デオモニ」などを展開。工場排気臭など企業が抱える臭気問題解決に向けて、臭気コンサルテーションや脱臭装置の設計・施工、消臭剤の販売をおこなう。これまでの実績は1200件を超える。



臭い監視システム「デオモニ」



代表取締役
松林 宏治氏

タイで高まる臭気対策ニーズ

当社は2003年の設立以来、国内で工場・病院等向けに臭気対策を行ってきましたが、数年前から「当社のタイ工場でも臭いで困っているのでも面倒を見てほしい」と依頼されることが多くなりました。企業の生産拠点の集積が進み、工場から排出される悪臭が問題となりつつあるタイに自社の勝機があるのではないかと考え、海外販路開拓支援事業の利用を開始しました。

海外展示会をきっかけに 日系企業から製品を受注

タイで当社製品の認知度を高めるために、環境・エネルギー展「Entech Pollutec Asia」と、製造機器展「Manufacturing Expo」の2種類の展示会に出展し、多くの企業から引き合いをいただきました。

例えば、来場した日系自動車部品メーカーのタイ工場の方から、悪臭発生の悩みを聞き、当社の「デオモニ」を活用した悪臭原因の特定策を提案。原因の特定につながったことがきっかけで、その後「脱臭装置」の受注につながりました。

また、海外販路ナビゲータからは、タイでの顧客開拓やビジネス展開の方法などについてアドバイスを受けたほか、現地代理店候補企業を紹介してもらったことで、タイ国内でのコネクション開拓ができました。

タイでの経験を活かし ベトナム展開を目指す

タイでは、環境改善に対する機運が高まっており、これまで工業団地ごとの自主規制に留まっていた悪臭対策が、より広範囲で実施されはじめ、さらなる需要増が見込まれています。

近年工場進出が増え、臭気対策の需要が見込まれるベトナムへの展開なども進めていきたいと考えています。

国際事業課各事業 利用略歴

2013年11月 海外販路開拓支援事業の利用を開始

2016年6月 「Entech Pollutec Asia」(タイの環境・エネルギー総合展)に出展

2017年6月 「Manufacturing Expo」(タイ)に出展



「Manufacturing Expo 2017」での出展の様子

株式会社 共生エアテクノ

所在地：東京都中央区日本橋小舟町11-13
日本橋NYビル

代表者：代表取締役 松林宏治

資本金：600万円

従業員数：9名



海外展示会を活用して ASEAN市場を深耕

「エアリークテスター」が国内で高いシェア 株式会社 コスモ計器

自動車部品やガス機器部品などの量産ラインで気密試験に用いられる漏れ検査用計測器「エアリークテスター」で国内シェア6割を誇る。機器納入後のサービスやメンテナンスにも力を入れ、国内外で国際規格に準拠した機器の校正サービスを行っている。



漏れ検査用計測器
「エアリークテスター」



左／営業本部 本部長 高木 千秋氏
中／代表取締役 古瀬 智之氏
右／生産担当執行役 生産本部長 西村 宏氏

タイで抜群の認知度を誇る

当社は会社設立当初から「エアリークテスター」の製造・販売をしており、現在はアメリカ、中国をはじめとする世界13カ国に営業・サービス拠点を持っています。

タイでは、2001年に現地法人、2012年に生産子会社を設立し、現在では漏れ検査装置部門で現地シェア7割を誇るまでになりました。

タイを含めたASEANでの展開をさらに強化したいと考え、海外販路開拓支援事業の利用を開始し、9万人超が来場するASEAN最大級の機械分野の展示会「METALEX」（タイ）に出展しました。

想定していなかった業界からの受注

当社は海外展開には力を入れていましたが、規模の大きな海外展示会への出展は未経験でした。

同展示会は、さまざまな業種・業界の企業が来場しており、当社製品を幅広くPRすることができました。当社ブースを訪れたタイの消火器メーカーから、「検査を簡便化したい」との相談を受け、「エアリークテスター」を活用したソリューションを提案したところ良い反応があり、8カ月後に成約にいたりしました。

ASEAN全域へネットワークを構築

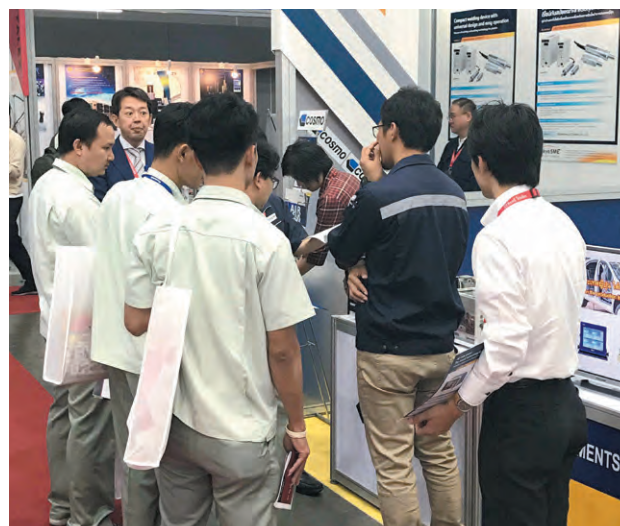
また、既存顧客との関係を強化することができたことも大きな収穫です。ASEAN各国から多くの方が当社のブースを訪れ、お客様の生の声を聞けたことで、社員のモチベーション向上にもつながりました。

今後は、2005年より取り組んでいるインドネシアの販路開拓のテコ入れとして、営業・サービス体制を強化したいと考えています。

ASEAN全域にさらに強固なネットワークを築くべく、邁進します。

国際事業課各事業 利用略歴

- 2016年11月 海外販路開拓支援事業の利用を開始
- 2016年11月 「METALEX」(タイ)に出展
- 2017年6月 「Manufacturing Expo」(タイ)に出展
- 2017年11月 「METALEX」に出展
- 2018年10月 海外企業連携プロジェクトの利用を開始



「METALEX 2017」での出展の様子

株式会社 コスモ計器

所在地：東京都八王子市石川町2974-23
代表者：代表取締役 古瀬智之
資本金：7200万円
従業員数：165名

高品質な医療用特殊針を世界に展開

医療用特殊針を世界に展開

ドクタージャパン 株式会社

麻酔針や生検針などの医療用特殊針の製造・販売を手がけている。海外向けに販売している医療用特殊針は麻酔針が99%を占める。安価な新興国製の製品が台頭する中、高品質のジャパンクオリティを武器に海外市場の開拓に邁進している。



ドクタージャパンが製造・販売している
脊髄くも膜下麻酔針



国際営業部 課長
藤上 隆平氏

「1国1代理店」で築く販売網

当社は、「1国1代理店」の原則のもと、世界各国で販売代理店網を築いてきましたが、契約数が増えるにつれ、新たな国で代理店を開拓することが難しくなっていました。そんな時、公社の海外販路開拓支援事業を知り、利用を開始しました。

未進出の国で代理店契約を締結

公社のサポートで出展した「Arab Health 2018」では、これまで契約代理店のなかった国のひとつである「バングラデシュ」の企業と契約を結ぶことができ、麻酔針6000本を受注しました。バングラデシュはインドなどの企業との競争があり、価格の高い日本製品は参入しづらい市場のため、日本品質を理解してくれる代理店を見つけられたことは大きな成果です。

出展にあたり、海外販路ナビゲータが日系商社をはじめ、医療用特殊針に関心のあるさまざまな方に当社ブースへの来場を呼びかけて、マッチングの機会を提供してくれました。

次の目標はアフリカ市場の開拓

今回出展した「Arab Health」は、中東、アフリカをはじめとする160カ国以上の国・地域から8万人以上が訪れる世界第2位の医療分野の展示会です。アフリカ市場の開拓に向けた貴重なPRの場になるため、継続して出展していきたいと考えています。

今後は、海外展示会などを通じて現地のマーケティングリサーチも実施しながら、海外の医療用針メーカーに向けた特殊針のOEM提案等を行い、新たな市場の開拓に力を入れて取り組んでいきます。

国際事業課各事業 利用略歴

- 2017年7月 海外販路開拓支援事業の利用を開始
- 2017年9月 「Medical Fair Thailand」(タイ)に出展
- 2018年1月 「Arab Health」(UAE・ドバイ)に出展
- 2019年1月 「Arab Health」に出展



「Arab Health 2018」での出展の様子



公社が作成した
展示会カタログ
(英語・アラビア語)

ドクタージャパン 株式会社

所在地：東京都新宿区神楽坂1-1
代表者：代表取締役 木下利彦
資本金：7800万円
従業員数：65名



特殊銅合金で 世界ナンバーワンを目指す

特殊銅合金のパイオニア企業 大和合金 株式会社

創業以来、特殊銅合金の製造を一筋に手がける。アルミニウム青銅、クロム銅、ベリリウム銅、NC合金などの特殊銅合金は、自動車や航空機、船舶、鉄鋼をはじめとする幅広い分野で、軸受や電極、金型材料などで利用されている。



クロム銅製の溶接用電極類

代表取締役社長
荻野 源次郎氏

将来の有望市場としてASEANへ展開

当社は、中国や欧米を中心に海外でのビジネスを展開しており、最近では、ドイツ、フランスの大手航空機部品メーカーのサプライヤー（Tier1）にも採用されています。

これまで中国をはじめ、自社独自で海外展開を進めていましたが、公社がASEANへの展開支援を強化していることを知り、海外販路開拓支援事業の利用を開始しました。

海外販路ナビゲータの支援と人脈で ビジネス拡大

金属分野に知見のある海外販路ナビゲータから販売戦略のアドバイスを受け、タイ、インドネシア、ベトナムの展示会に出展しました。出展の前後には、現地へ出張して自動車部品の関連ユーザー等を一緒に訪問するなど、きめ細かいサポートをしてもらいました。

こうした活動により、日系商社のタイ拠点に在庫を持つ体制が確立、それまで点であった受注を継続的につなぐことができるようになりました。2014年に200kgの特殊銅合金を受注してから、現在では年間33トンタイ向けに出荷しています。

また、タイでの活動を足掛かりに、タイ経由でインドネシアへ製品を出荷するルートも構築、ASEAN全域への販路拡大に取り組んでいるところです。

欧州に営業拠点を新設し、 海外戦略を強化

今後市場の拡大が見込まれる航空機産業分野を中心に、欧州顧客への対応をさらに強化すべく、初の海外営業拠点をポルトガルに設置予定です。

アジア、ヨーロッパ、アメリカの事業をバランス良く成長させ、ニッチ分野の特殊銅合金で世界ナンバーワン企業を目指します。

国際事業課各事業 利用略歴

2012年2月	海外販路開拓支援事業の利用を開始
2014年6月	「Manufacturing Expo」(タイ)に出展
2016年11月	「Manufacturing Indonesia」に出展
2017年 7月～11月	国際化対応リーダー養成講座 (製造業コース)を受講
2018年10月	「METALEX Vietnam」に出展



「Manufacturing Indonesia 2016」での出展の様子

大和合金 株式会社

所在地：東京都板橋区前野町2-46-2
代表者：代表取締役社長 荻野源次郎
資本金：4500万円
従業員数：38名

様々な商談機会を活用して 現地の顧客にアプローチ

ニッチ戦略で加湿器業界を席巻 ユーキャン 株式会社

産業用や業務用の加湿器メーカー。製造から販売まで一貫して自社で行っており、野菜や鮮魚など生鮮食料品の鮮度維持を目的とした加湿器から、オフィスや倉庫などの湿度管理用まで、さまざまな加湿器を取り扱っている。



コンパクトタイプの超音波加湿器
「FT-N」シリーズ



左／代表取締役 安藤 馨氏
右／海外営業部 川井 和子氏

ASEANの生鮮小売業の需要を取り込む

当社は、会社設立3年目の1983年に台湾への輸出を開始して以来、欧州等を中心に世界各国へ製品の販売を行っています。ASEANの生鮮小売業やレストラン等の需要を取り込むことを目的に、海外販路開拓支援事業の利用を開始し、2018年にタイのホテル・レストラン産業向け展示会「Food & Hotel Thailand」に出展しました。

国際事業課各事業 利用略歴

2013年3月	海外販路開拓支援事業の利用を開始
2018年9月	「Food & Hotel Thailand」に出展
2018年9月	商談会(Tokyo - Thailand Food Business Matching 2018)に参加

ナビゲータが現地人脈の構築を支援

当社がターゲットにしたのは在タイ日系のコールドチェーン関連企業です。展示会に先立ち、海外販路ナビゲータが現地の企業情報を提供してくれたほか、事前に現地へ出張して展示会への来場促進を行ってくれました。

中小企業にとって、現地での営業活動が難しいことは共通の悩みです。実際、私たちが現地企業に直接アプローチしてもなかなか返事がもらえません。その点、経験豊富なナビゲータが現地でフェイス・トゥ・フェイスの営業を行って、事前に人脈を築いてくれたことは大変ありがたかったです。

タイ市場への浸透が目標

また、展示会の会期中に公社タイ事務所が開催した日・タイ食品ビジネスの商談会に参加し、現地企業向けに当社製品のプレゼンテーションを行いました。

こうした活動を通じて、多くの商談機会を得ることができました。タイは湿潤な気候のため、欧州等に比べて加湿器の必要性が理解されにくい市場です。販路開拓のためには、製品の機能や必要性を丁寧に伝えていくことが重要だと改めて認識しました。

今後は、この経験を踏まえ、タイを含めたASEANでの展開を強化していきます。



「Food & Hotel Thailand 2018」での出展の様子



商談会で使用したプレゼン資料

ユーキャン 株式会社

所在地：東京都八王子市散田町5-6-19
代表者：代表取締役 安藤 馨
資本金：3400万円
従業員数：49名



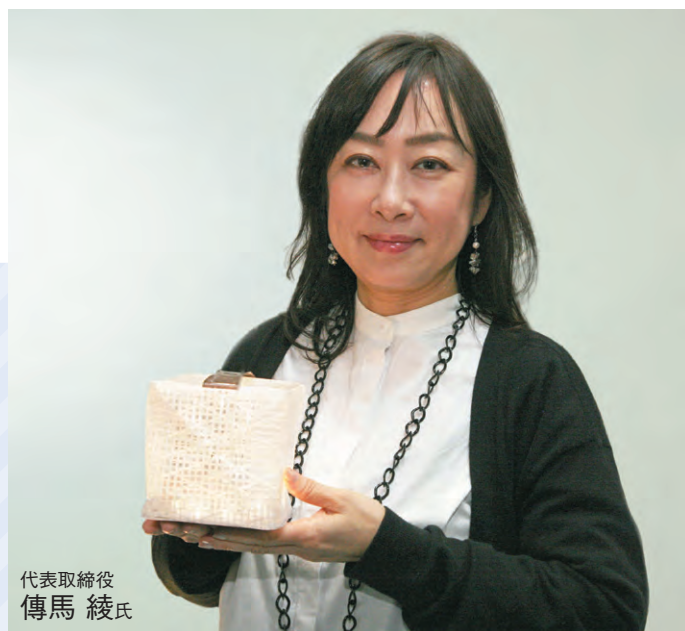
展示会での経験をもとに、 海外のニーズを取り込む

環境を意識したオリジナルグッズを企画販売 ランドポート 株式会社

ソーラーパネル搭載で電池が不要なライト「ソーラーパフ」を扱う。素材は、破れにくく軽量なヨットのセイル地で、落としても壊れにくく、防水素材で雨天時でも使うことができる。インテリア、アウトドアなどの用途から防災グッズまで幅広く利用できる。



ソーラーパネルで充電し、軽くてためてかさばらず、持ち運びに便利な「ソーラーパフ」



代表取締役
傳馬 綾氏

電気のない場所に灯りを届けたい

当社の「ソーラーパフ」は、電池が不要で手軽に持ち運びできる照明です。被災地や、インフラ整備が不十分で日常的に電気のない生活を送っている人々に使っていただきたいと、販売してきました。

国内外での幅広い用途でのニーズを感じ、公社の海外販路開拓支援事業の利用を開始しました。

海外での評判に手応えを感じ展示会に出展

当初より海外展示会に関心をもっていました。自社単独の出展には消極的でした。そんな時、タイの展示会の公社ブースで試みに製品を展示してもらったところ、良い反応を得られました。

次は私自身が現場で製品をPRしたいと思い、シンガポールのインテリア・デザイン展「NOOK Asia」に出展しました。出展手続き等を公社がサポートしてくれるため、とても心強かったです。

また、海外販路ナビゲータから、国ごとに異なる法規制や商習慣などについて教えてもらったほか、代理店候補企業の調査、現地企業への営業活動など、さまざまな面で支援を受けました。ナビゲータから紹介された商社を通じて、韓国の有名スーパーマーケットへの商品販売が決まるなど、成果も出ています。

商品改良を進め、海外ニーズに対応

海外展示会への出展を通じて販売代理店を開拓し、商品を拡販していくという取り組みは今後も継続していきます。商品の改良を進めながら、ノベルティ需要や、環境意識の高い顧客の取り込みなど、さまざまなニーズに応えていきたいと思っています。

当初の目標である、インフラが未整備な国や地域に向けて廉価版の商品開発も進めたいですね。

国際事業課各事業 利用略歴

- 2014年2月 海外販路開拓支援事業の利用を開始
- 2018年3月 「NOOK Asia」(シンガポールのインテリア・デザイン展)に出展



「NOOK Asia 2018」での出展の様子



「Food & Hotel Thailand 2017」公社ブースで製品を展示

ランドポート 株式会社

所在地：東京都千代田区外神田2-2-19
MKビル
代表者：代表取締役 傳馬綾
資本金：2500万円
従業員数：9名



商談会がきっかけで、 パートナー候補を開拓

国内有数の熱処理炉メーカー 株式会社 サーマル

使用目的に合わせて金属の性質（硬度、靱性、ばね性等）を変えることのできる熱処理炉のメーカー。多品種小ロット生産用の熱処理炉などに強みを持つ。顧客の需要を聞き出し、最適な熱処理条件の提案とともに製品を納入している。



多機能熱処理炉「SAM」

取締役 営業部長
大浜 聖氏

海外でのメンテナンス体制を構築したい

当社は、日本で製品をつくり、海外に出荷しています。熱処理炉は1～2年に一度メンテナンスを行う必要がありますが、海外でのメンテナンス体制はまだ構築できていませんでした。現地でメンテナンスができることを取引の条件とするお客様もいて、それが海外の販路を開拓するうえでのネックになっていました。

インドネシアの商談会で得た出会い

そこで、メンテナンス業務を委託できるパートナーを探すことを目的に、海外企業連携プロジェクトに申し込みました。インドネシアの展示会出展に先立ち、公社とインドネシア商工会議所（KADIN）が開催した商談会（※）で、5社の企業と話ができました。

現在、その中で溶接技術の高い1社と機器の設置作業や修理用の部品製作の委託に向けて、交渉を進めています。

ベトナムを拠点にASEAN展開を目指す

パートナー開拓を進める一方で、当社は以前よりASEAN展開の拠点としてベトナムへの進出を考えており、現地での人材採用等を進めていました。

そんな時、公社のサポートデスクベトナムがオープンしたことを知り、ホーチミンの事務所を訪問して、どんな形で進出したらいいのか、当社の業務に関わる法的な規制がないかなどについて相談しました。その後もテレビ会議を通じて、会計、税務、法律など継続的にアドバイスを受けています。

将来的には、ベトナムを拠点にASEAN全域をカバーできる体制を築いていきたいと思っています。

国際事業課各事業 利用略歴

2016年4月 海外販路開拓支援事業の利用を開始

2017年11月 「METALEX」(タイ)に出展

2017年12月 「Manufacturing Indonesia」に出展

2018年11月 海外企業連携プロジェクトの利用を開始

2018年12月 「Manufacturing Indonesia」に出展

※BUSINESS MATCHING EVENT for SME between Indonesia and Japan

2018年12月3日にジャカルタ市内で開催。現地の企業を中心に89名が来場し、82件の商談が実施された。



商談会でのマッチングの様子

株式会社 サーマル

所在地：東京都板橋区板橋3-9-7
板橋センタービルディング6F
代表者：代表取締役社長 中林康
資本金：4937万5000円
従業員数：60名



ASEAN現地支援で シンガポール拠点を強固に

創業80年の食品加工・製菓機械メーカー
株式会社 カジワラ

洋食・和食・中華等の食材の調理や菓子製造に使われる加熱攪拌機・製餡機メーカー。焦がさず煮る・炒めることに強みを持ち、顧客に製造プロセスの提案も行う。食材の風味や食感を引き出し、安定した食品づくりを支えることを製品開発のモットーにしている。



大型炒め機KRS+M



左／代表取締役社長 梶原 秀浩氏
右／国際部マネージャー 中澤 裕義氏

シンガポールに現地法人を設立

当社は2000年代から海外展示会に積極的に出展し、海外での市場開拓を進めてきました。

かねてより輸出実績があり、成長市場であるASEANでの営業活動を見据え、東南アジアのハブであるシンガポールに拠点を設立することを決意、ユーザーテスト室を備えた現地法人（KAJIWARA SINGAPORE PTE. LTD.）を2013年に設立しました。

タイ事務所に現地企業との マッチングを依頼

シンガポールを拠点にビジネスを展開する中で、公社タイ事務所を知りました。タイはASEANの中でも食品加工産業の規模が大きな国です。そこで、タイの現状について話を聞き、現地企業とのマッチングを依頼したいと考え、タイ事務所を訪れました。

同事務所の支援のもと、タイの展示会「Food & Hotel Thailand」に出展しました。当社ブースを訪れた企業の詳細情報を提供してもらったり、有望企業へのコンタクトなどをフォローしてもらった結果、攪拌機を受注することができました。また、出展に際して制作してもらったプロモーション動画は、その後も販促に役立っています。

今後の海外展開の礎を築く

まだ道半ばの状況ではありますが、当社が将来の展開に向けた礎を築いていこうとしている中で、ASEAN現地で支援を受けられることは大きな力となっています。

今後、当社国際部の若手を育てると同時に、現地人材を採用できる段階に持っていくことで、シンガポールの現地法人の営業体制を強化していきたいと思っています。

国際事業課各事業 利用略歴

2011年5月	海外販路開拓支援事業の利用を開始
2016年 7月～11月	国際化対応リーダー養成講座 (製造業コース)を受講
2017年1月	海外展開チャレンジ支援事業 (海外展開プラン策定)の利用を開始
2017年2月	タイ事務所の利用を開始
2017年9月	「Food & Hotel Thailand」に出展



ユーザーテスト室を備えた
KAJIWARA SINGAPORE。
機械の選定・機能検証に
ASEAN各国から来訪がある

株式会社 カジワラ

所在地：東京都台東区松が谷2-13-13
代表者：代表取締役社長 梶原秀浩
資本金：8400万円
従業員数：80名



公益財団法人 東京都中小企業振興公社
事業戦略部 国際事業課

〒101-0024
東京都千代田区神田和泉町1-13
住友商事神田和泉町ビル9階

TEL : 03-5822-7241
FAX : 03-5822-7240
URL : <https://www.tokyo-trade-center.or.jp/TTC/>



Tokyo SME Support Center
Thailand Branch Office

20th Floor Interchange21 Bldg, 399
Sukhumvit Road, Klongtoey Nua,
Wattana, Bangkok 10110 Thailand

TEL : +66 (0) 2-611-2641
URL : <http://www.tho.tokyo-trade-center.or.jp/>
Facebook : <https://www.facebook.com/TokyoSME.TH/>

