

海外進出 サポート事業ガイド

Overseas Expansion

支援事例

- ① コロナ禍を機に生産拠点を中国からベトナムに移管
- ② 成長著しいマレーシアで技術力を武器に勝負をかける

ASEANへの進出による ビジネス実行をサポートします

海外進出サポート事業では、ASEAN 現地での直接的・主体的な
ビジネス実行を目指す中小企業をサポートします。
支援テーマは、営業・製造拠点の設置やサプライチェーンの見直し、
海外の現地企業への生産委託など、幅広く対応可能です。
企業規模や成長ステージに合わせ、進出手法の検討から実施までトータルで支援します。

※直接貿易、間接貿易は当事業では対応していません

支援メニュー

① 進出相談（随時受付）

進出に向けた戦略の策定についてアドバイスします。

② 海外進出セミナー（年2回開催）

海外進出の魅力、方法、リスク等を事例を含めてお伝えします。

③ ハンズオン支援（随時受付 対象国は、ベトナム・タイ・インドネシア・マレーシア・フィリピン・シンガポール・カンボジアの7か国です）

A: 方針決定支援

進出の方向性がまだ定まっていない中小企業向けに進出方針を決定するための支援です。

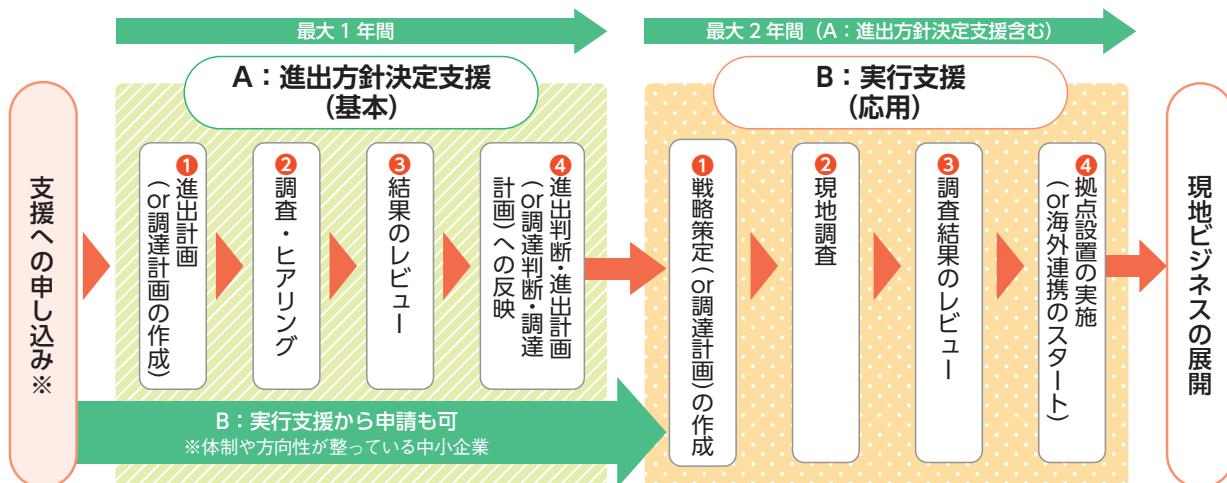
B: 実行支援

進出の方向性が明確で、社内で進出に関し合意形成ができている中小企業が具体的に現地でのビジネス展開を行う取組を支援します。

※いずれも海外進出ナビゲータが丁寧にハンズオン支援を行います。



ハンズオン支援の流れ



※申し込み時に「ア: 拠点等設置コース」か「イ: 海外連携コース」のどちらかを選択する必要があります。

ポイント

- お申し込みは随時可能で、毎月審査を実施します
- 市場調査から、戦略策定、現地検証、マッチングを個別に支援します
- 現地出張への同行、商談・通訳・車のアレンジは公社にお任せください
- 進出を考え始めてから実行するまでしっかり伴走支援します

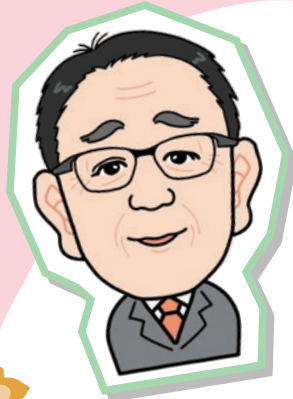
申し込み方法・詳細等

右記の公社ホームページをご覧ください。



ハンズオン支援ナビゲータ紹介

私たちがご支援します！



S.N

- 出身業界 総合商社
- 経験職種・分野 海外拠点投資設立と経営、ASEAN 域内のサプライチェーンマネジメント、貿易安全保障
- 海外駐在経験 インドネシア7年、タイ5年、英国2年
- 好きな言葉 時々初心忘るべからず
- 趣味や好きなこと やりたいことを探すこと、45年ぶりの「リターンライダー」
- ひとこと 広大な夕日、海辺の屋台、スコール後の涼風、ASEAN では時間が止まります。エキサイティングな仕事の合間の一瞬の天からのご褒美、受け取りに行きませんか ...



Y.M

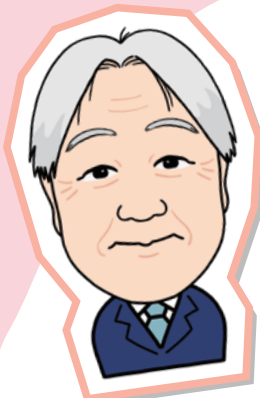
- 出身業界 電子機器メーカー・物流企業
- 経験職種・分野 東南アジア、その他地域での電子機器の営業、駐在員事務所の管理、現地法人の経営。東南アジア・南アジアの現地法人の管理、M&A
- 海外駐在経験 フィリピン10年、タイ6年、シンガポール4年、ベトナム2年、スリランカ2年
- 好きな言葉 人間万事塞翁が馬
- 趣味や好きなこと ドジャース、ゴルフ、動画鑑賞
- ひとこと 東南アジアを熱く「推し」てまいります！



T.Y



- 出身業界 総合商社
- 経験職種・分野 輸送機・建機の海外販売・海外事業会社経営
- 海外駐在経験 ベルギー1年、フランス2年、オランダ4年、英国4年、コートジボアール1年、カメルーン2年
- 好きな言葉 他人と過去は変えられないが、自分と未来は変えられる
- 趣味や好きなこと テニス、ゴルフ、スポーツ観戦、演芸・映画鑑賞、虎の応援、睡眠
- ひとこと 単なる手続きにとどまらず、皆様と共に海外進出の意義を掘り下げ、その先の未来を描くことを楽しみにしています！



H.K

- 出身業界 総合商社・エネルギー関連商社
- 経験職種・分野 化学品分野の国内外営業、海外合弁企業設立と経営支援、国内出資企業の経営、事業企画
- 海外駐在経験 インドネシア6年
- 好きな言葉 特になし
- 趣味や好きなこと ゴルフ
- ひとこと これまでのビジネス経験を活かして、商品や分野に拘らず、支援企業様のお役に立てるよう努めて参ります！



コロナ禍を機に生産拠点を中国からベトナムに移管

子育て家庭の日常の困り事や不便さを解決するアイデア商品などを企画・生産・販売するメーカー。2023年に主力商品の生産拠点を中国からベトナムに移し、“ベトナム流”に慣れるべく奮闘中。

株式会社彩華生活

代表取締役 村田絵理子



ベトナムの生産拠点へのきっかけ

2005年に通販サイトとして創業、2011年に自社ブランド「HelloAngel」を立ち上げ、子育て中のママや女性のリアルな悩みに応える商品の企画開発を手掛けてきた。

ちょうど子育て中であった村田社長自身の経験も踏まえて商品化した「子ども乗せ自転車用レインカバー」が2013年に大ヒット、累計30万個の売り上げとなっている。また、子育て中のママ1,000人の声を反映して企画開発した「女性向け自転車用レインコート」は至る所に女性の意見を取り入れた商品として評価が高く、2018年にはグッドデザイン賞を受賞している。

元々懇意にしていた中国企業に生産委託をしていたが、主力商品の売り上げが減少、また円安が進み輸入コストが上昇していた背景もあり、生産拠点を移すことを考え始めた。ちょうどテレビ通販での大口顧客との商談も始まり、チャイナリスクの軽減や関税の優遇が期待できるベトナムを移転先として検討し始めた。しかし、「それまで中国には定期的に訪問しており、中国企業とは日本語でやり取りできていましたが、ベトナムは行ったこともない国であり、日本語も通じない

のではないかと1年くらい悩みました」という。

ちょうどその頃、新たな取引先を開拓するため、公社の「ニューマーケット開拓支援」を活用し展示会に出展、「その時に海外進出についての話題となり、ベトナムでの生産委託についてお話ししたところ、公社事業の「海外進出サポート」で対応できるとのことで早速担当者をご紹介いただきました。」まさに渡りに船と、サポートを依頼することになった。

パートナー企業選び

ベトナムで生産を委託するパートナー企業について、公社ナビゲーターが提案したのが、日本への輸出実績があり、自社で周辺産業のサプライチェーンを構築できている台湾・韓国・中国系企業のベトナム工場だ。ベトナムでは、主要材料はいまだに中国から調達されることが多く、いわゆるベトナム系企業だけでは限界もあり、顧客自身が周辺産業のアレンジをしないと生産を立ち上げるのは難しい。しかも小ロットに対応できる企業となるとハードルはさらに高くなるが、「経験豊富なナビゲーターが当社の条件に合うパートナーを探してくださり、中国に材料手配の拠点と開発機能を保有する韓国系企業と台湾系企業の2社に決定しました」。早速、レインカバーとレインコートを各社のベトナム工場で生産することになった。

試行錯誤を重ねたコミュニケーション

生産拠点の移転を検討し始めてから、パートナーの選定、工場を訪問しての現場確認とコスト検証、商品の発注まで1年弱というスピード展開。生産は順調に開始できたものの、コミュニケーションの行き違いによる様々な問題の解決のため、試行錯誤の連続であっ





我が社の海外事業展開ストーリー

パートナーを選ぶときは実態をよく調べる

「パートナー企業を選ぶとき、日本向けの生産をしているというベトナム企業も見て回ったのですが、下請けでやっているだけとか、間に商社が入って材料のアレンジを頼んでいるなど、実態は生産だけをやっている工場がほとんど。輸出の経験もなく、言葉の壁もあるとなると、こちら側の負担が大きくなります。コストは安いのですが、材料調達を中国に頼り、自社でサプライチェーンを構築していない企業が多いので注意が必要です」

言語の問題は重要 日本語が通じるとやりやすい

「海外進出の際、言語の問題は重要です。中国・韓国・台湾などでは日本語ができる人材が多く、言葉の壁はほぼないといってもいいのですが、ベトナムではそうはいかない。当社のパートナーは韓国系と台湾系の企業で、本社とのやり取りが日本語でできるのは負担が少なく、助かっています」



世界有数のFTA網はベトナムの魅力

「ベトナムは多くの国と積極的にFTA（自由貿易協定）を締結しています。関税の優遇も受けられるので、世界に打って出ようとする企業には、有力な候補になり得ると思います。政情などを考えると、取引先を中国だけに頼るのはやはり不安。さまざまなリスクも考えて進出先を決めることが重要だと思います」



自転車に乗っても濡れないレインコート

意思疎通をはかるため、指示を徹底

「当社のパートナー企業の本社は韓国と台湾にあり、ベトナム工場への業務連絡は本社を介しておこないます。ですが、その指示が本社から工場に伝わっていないこともしばしば。日本でも本社、支店、工場では考え方が違ったり、本社が現場のことを把握しきれていないことはありますが、国をまたいでいる場合はなおさらです。行き違いをなくすためには、指示を細かく出していく必要があると痛感しました」



ベトナム工場

地理的な問題が納期にも影響

「海上航路は中国に比べ、ベトナムからの便数は少なく、天候の影響で納期が大幅に遅れたことも。ただ、直行航路があるのはメリットです。ちなみに公社のナビゲーターの話では、同じアセアンの国でも、マラッカ海峡を境に、輸送時間に大きな差が出るとか。とくにシーズン商品の場合は、その差がネックになることもあるようです」



子供乗せ
自転車専用のレインカバー



た。実際、工場はベトナムにあるが、本社は韓国・台湾にあり、業務連絡はすべて本社窓口となるため、工場の現場との直接的なコミュニケーションがうまく取れないことがよくあったという。「社長さん自身にも弊社まで来てもらい直接打ち合わせをしたものの、実際の生産現場には十分に伝わらないこともありました」。

こうした行き違いは、長い間直接やり取りをしていた中国企業ではほとんどなかったことで、業務窓口と生産現場が異なることによるコミュニケーションの問題は初めてでした。「ナビゲーターの方からは、『生産関係は販売と違って同じ品質、同じ出来上がりの商品

ができるように安定させるには時間がかかるので、中長期的な視点で見るのが大事』とずっと言われていて、最近ようやくベトナムの生産委託はこういう形なんだと思えてきました。今はコミュニケーションが非常に重要であることを痛感しており、依頼事項や問題は、こと細かく指示し確認をしています」と村田社長。

苦労はあるが、「やはり関税優遇のメリットは大きい。さらにベトナムの工場には若い人が多く、国の平均年齢も30代前半と若く、将来性を感じます。当社も土台を固めて発注数を増やして、ベトナムとともに成長していきたいです」。今後の発展が期待される。

成長著しいマレーシアで 技術力を武器に勝負をかける

光学事業を核に、産業機器事業や環境事業へと事業を拡大し、時代とともに成長を続けるメーカー。高いカスタマイズ技術を生かし、半導体分野で注目を集めるマレーシアで市場開拓に挑む。



株式会社清和光学製作所

代表取締役社長 岡崎伊佐央

半導体産業の急成長を見込んで進出を決定

顕微鏡製造で1947年に創業。以来、つちかってきた光学技術をコアに多角的な事業を展開する光学機器メーカー。現在は、半導体、ディスプレイ、医療、AIなど、さまざまな産業分野で使われるレンズや装置を製造する開発型企業として、各社の求めに応じた特注品やカスタマイズ品などにも対応している。

1996年、アメリカを皮切りに、韓国、台湾、中国などに海外拠点を広げ、2023年には販売・サービスをおこなう7つ目の現地法人をマレーシアに設立した。マレーシアは今、東南アジアにおける半導体産業の拠点として注目が高まっている。なかでも、マレー半島北西部に位置するペナン島は「東洋のシリコンバレー」と呼ばれ、世界の大手半導体企業が製造拠点を構える。こうした状況に商機を見込んでの進出だった。

「当社の強みは、顧客と密接に連携した研究開発とOEMビジネスモデル。顧客のニーズに応えるためには、現地でナマの声を聞き、フェイストゥフェイスで開発しなければ、いい提案はできない」と岡崎伊佐央社長は語る。



岡崎伊佐央社長(中央)、SE部の飯田友哉次長(右)と辻井美穂課長(左)

公社のサポートで着実に計画を進める

これまでも世界各地に現地法人を設立してきた同社だが、手探りで苦労した経験もあったことから、マレーシア進出にあたっては、公社にサポートを依頼した。「会計事務所との契約、人材採用、顧客情報の調査など、進出するかなり前から一緒に計画を立てて伴走してくれたので助かりました。いつまでにこれをやると決めて着実に実行することで、時間を管理しながら進めることができたと感じています」と辻井美穂課長。

ただ、計画時点はコロナ禍で、渡航ができないなどさまざまな困難があった。もっとも苦労したのは、流通・サービス業をおこなう事業体に義務付けられている「WRTライセンス」の取得手続きだ。「申請して3カ月で認証されると聞いていたのに、実際には1年以上かかったんです。コロナ禍ということもあったのですが、マレーシアでは時間がゆったりしていて手続きに時間がかかる。そのため、事務所の家賃や雇用した人の給料などのコストが発生しているのに、売りは立てられない…という時間がかなり長く続きました」と飯田友哉次長。「その間、公社のナビゲーターが、MIDA(マレーシア投資開発庁)など各所に相談してくれたり、サポート期間が終わっても気にかけて連絡してくれて、ありがたかったですね」(辻井課長)。

発展するマレーシアで協業できる企業へ

苦労を乗り越え、現地法人を構えて早くも3年。顧客のニーズに合わせてカスタマイズする高い技術力を武器に、「よそにはつukれないモノをつくる」という同社の強みを生かすべく、今後の青写真を描いている。

「どの国も、最初はアメリカや日本などのコピー商品を安い人件費でつくるところからスタートする。でも

我が社の海外事業展開ストーリー



コミュニケーションツールは市場に合わせて

「事務所は首都のクアラルンプールにありますが、半導体ビジネスはペナン島に集中しています。また、お客様は中華系が多いので、英語よりも中国語でコミュニケーションするほうが、話が早く通じるんです。さらに、ペナン島では北京語よりも福建語のほうがよく使われています。こういうことは、進出前にはなかなかわからないのですが、狙っている市場に合わせた人選も考える必要があると感じました」(飯田次長)



自社開発の近赤外対物レンズ

ナマの声を聞くためには 現地の人材が必須

「当社ではお客様のナマの声を聞き、それを商品に反映させたり、サポートをおこなったりしています。そのため、現場を見ながらでないと、いい提案ができないと考えています。本音を聞き出すためには、やはり同じ国で、母国語で話すことのできる人材が必要ですね」(岡崎社長)



海外取引は為替相場の変動に注意

「当社が進出を決めたところの為替相場は、1 マレーシアリングギットあたり 27 円でしたが、今は 39 円くらいで (2026 年 2 月現在)、だいぶコストがかかる状況になっています。お客様には為替のリスクも考慮したうえで提案をしなければなりません。海外取引にはつきもののリスクですが、注意が必要ですね」(飯田次長)



半導体内部観察顕微鏡

文化や宗教の違いは理解することが大事

「今、マレーシア法人のスタッフは、日本人とマレーシア人の 2 人。マレーシア人は、公社のサポートで、人材紹介のツールを使って採用しました。ムスリムなので、決まった時間にお祈りをしたり、ラマダンで断食をするなど独自の生活スタイルがあります。ムスリムというベースの上に仕事が行っているような感じで、日本人とは生活だけでなく、仕事のスピードも違います。そこは理解しないとイケないですね」(飯田次長)



ウェハーレビュー装置

どこかで負けても全体で勝つ

「私たちの業界はグローバルが必須、海外進出しが生き残る道はありません。ただ、国によっても人によっても考えていることが違うので、そう簡単にはいかない。失敗もありますが、どこかで負けてもトータルで勝てばいい。それが商売ですね。そういう大局観がないとビジネスは難しい」(岡崎社長)



大口径テレセントリックレンズシリーズ

それは一時期だけの話で、やがて自国で開発が始まります。そこから勝負ですね。その時に国がリーダーシップをとれるかどうかは政策にもよりますが、マレーシアには世界的な企業が集まっており、それだけ良い仕組みがあるということでしょう」と岡崎社長。「投資もかなり活発です。これまでは半導体を完成させる『後工程』に注力していたのが、半導体の回路を作る『前

工程』にも力を入れはじめています。彼らがこれから、オリジナルの装置を開発するようになったとき、当社と一緒に作り上げようと思ってもらえるように続けていきたいです」(飯田次長)。

地元の開発の流れに応じたモノづくりに協力することで、その国と一緒に発展する。それが生き残りをかけ、グローバルな視点で事業を展開する同社の戦略だ。

これから ASEAN 各国への 進出を目指す中小企業が これだけは おさえおきたい ポイントとは？



1 人口 7 億の ASEAN は 多様な国々で構成されています

ASEAN は 11 国（2025 年 10 月に東ティモールが加盟）で構成されていますが、国によって経済規模・所得水準・宗教・政治体制などが大きく異なります。例えば…シンガポール：高所得・法制度整備・英語中心、市場規模は小さい。ベトナム：若年人口多し。人件費安いが近年上昇中。フィリピン：英語人材が豊富。物流課題あり。インドネシア：ASEAN で人口最多だが規制多し。タイ：日本人にとっても生活しやすいが、少子高齢化が進行中、複雑な外資規制。まずは「どの国で」、「どの市場を狙うか」を明確にしましょう。

2 市場調査とターゲット設定を しっかり行いましょう

現地ニーズに自社製品・サービスをどう合わせるか。日本で売れている商品やサービスがそのまま通用するとは限りません。現地ニーズに合わせる（ローカライズ）ことが重要です。→現地消費者の嗜好・価格感覚・文化・宗教的タブーを必ず確認。現地パートナー・販路の探索、確保が大切。信頼できる代理店や現地企業との提携が成功の鍵。公社や JETRO、各国商工会議所、日本人会、現地日系銀行などのネットワークを活用しましょう。

3 進出先の法規制・制度・税制などを 理解しましょう

外資規制や業種制限など。一部業種では現地資本比率の制限があります。例えば、タイやインドネシアでは小売・物流などに制限。会社設立・ライセンス取得の手続き：各国で必要な登録や認可が異なる。信頼できる現地弁護士や会計事務所を確保しましょう。税制・関税・FTA 活用：ASEAN は日本と FTA を結んでいるため、関税優遇措置が活用可能です。

4 進出先で雇用するスタッフに対しては、 相手国での価値観や文化を尊重しましょう

日本流のマネジメントは通用せず、年功序列や終身雇用の概念はほぼありません。家族重視、転職志向が強い、仕事は受け身スタイルが多い、など。宗教的な休日や食習慣にも配慮しましょう。

5 資金計画とリスク管理を しっかり策定しましょう

初期コストの見積もりは綿密に行いましょう（登記・物流・賃料・通関・法務コストなど）。為替変動・政治リスクへの備えも検討しておきましょう。撤退基準も最初に決めておきましょう。

6 日本国内の公的機関の支援制度を 最大限活用しましょう

東京都中小企業振興公社、JETRO、中小企業基盤整備機構、JICA など。補助金や支援策を上手く使えば、初期負担を大幅に軽減できます。

