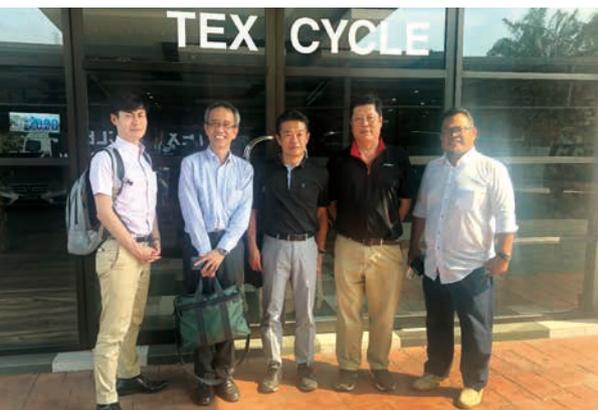




## 信越産業株式会社

所在地 東京都北区赤羽 1-52-10  
 代表者 代表取締役 小島 健  
 設立 1969年6月  
 資本金 9,500万円  
 従業員数 88名  
 URL <https://www.shin-etsu.co.jp/>

一旦は諦めた海外での生産拠点設立、  
 「直接投資」から「業務提携」という提案で  
 需要が高まるマレーシアでの  
 製造販売の足がかりを作る



現地リサイクルオイル販売会社の工場を訪問 中央が小島社長



訪問した容器会社の容器。現地での大きな発見ができた



企業誘致担当官庁を訪問

## ○ マレーシアに進出し製造販売の拠点を作りたい

私たちの身の回りには様々なコンクリート製品。当社ではその製造に必要な型枠離型剤を中心に、関連する副資材の補修剤・遅延剤・養生剤・塗料などを製造・販売し、特に離型剤の市場では高いシェアを占めています。本社以外に国内に8営業拠点・4工場・1研究所を有し、新製品開発・製品改良に強みのある会社です。

当社の顧客はほとんどが国内企業ですが、1990年頃から現地販売店を通じて海外販売を行ってきました。近年では、海外進出した日本メーカーやODA関係の海外工事を担うゼネコンの方から「国内と同じ製品を使いたい」という要望も増加。また、ASEAN各国を視察した結果、マレーシアで需要が見込めたため「製造販売の拠点を作りたい」と考えるようになりました。そんな折、以前からセミナー参加でお付き合いのある公社から「海外進出の支援プログラムがある」と聞き、受けてみることにしました。

## ○ 公社だからできた現地マッチングで大きな収穫を得る

最初の半年間は事業計画書を作りながら、公社に紹介していただいたマレーシア投資開発庁の東京事務所や一部上場のプラントメーカーなどを訪問し、国内で情報収集。2020年2月には現地調査で公社の方々とマレーシアへ。オイルやデリバリー容器、工場設備などのメーカーを視察した他、担当官庁の方に工業団地を案内していただきました。

私はASEANの業界事情には通じていますが、こうしたマッチングは難しいもの。公社だから実現したことだと思います。やはり「現地で実際に見る・聞く・話す」ことに勝るものではなく、この調査で経験したこと全てが大きな収穫となりました。

## ○ 自社製品を現地市場に出すための新たな道が見つかった

ここまで順調に進んでいた計画ですが、新型コロナウイルス感染症拡大によって「直接投資によるマレーシアでの製造販売拠点開設は中止。国内事業に集中し、国内に新工場を建設する」という経営判断となりました。マレーシア進出を断念しナビゲータの方にその旨を伝えると、「業務提携先を探したらいかがですか?」という提案があり、すぐに提携先候補を見つけていただき、Web面談を実施しました。現在は2社目を紹介していただき比較検討予定で、提携先が確定すれば当社製品をマレーシア市場に出すことが可能になります。私はこのような道があるとは全く考えていなかったため、本当に良い提案をしていただきました。

マレーシアは国家としてIBS工法<sup>\*</sup>を推進しており、ますます当社製品の需要が高まるはず。今回築いた様々な繋がりや私の記憶にも会社のデータにも残っており、数年後に「やはり工場を作る!」というときのための貴重な財産となるでしょう。また、今回学んだ手法を今後はASEAN各国でも活用していきたいと思っています。

<sup>\*</sup>IBS工法：工業化建築システム 部材を（オンサイトまたはオフサイトの）管理された環境で製造し、輸送、設置後、現場での最小限の追加作業により組み立てる建築技術を指します。（出典：マレーシア投資開発庁Webサイト）