

“勢い”のあるベトナムで、 オフショアを目的とする 子会社を設立

一級建築士事務所 株式会社 空間デザイン

1



『海外戦略策定セミナー』と『海外戦略策定講座』 をきっかけにベトナムへの事業展開が明確に なった

当社は長らく大阪で建築設計に携わっていましたが、2015年に東京へ進出しました。その後、別都市への展開も計画したものの、参入はメリットがないとわかり断念。「さて、次はどうしよう？」と考えていた頃、ベトナムに進出していた協業会社の創立パーティに参加し、「中小企業でも海外に出られるのだな」と感心しました。

そのような時、複数の支援事業を利用していた公社から届いた広報誌で、海外展開の支援もあると知りしました。まだ具体的に何か考えていたわけではありませんが、「ちょっと聞いてみるか」と『海外戦略策定セミナー』に参加。実際に進出した企業の方々の「本当に苦労したこと」など、生の声を面白く拝聴しました。

そして翌年には『海外戦略策定講座』を受講することに。アセアン各国の経済や建設関連業界の状況、進出企業・市場などの情報を公社のプランマネージャーに調べてもらい、自分でも色々と情報を収集し、定期的に海外拠点戦略ナビゲータと面談するうちに、ベトナム進出の意志が明確になっていったのです。

ベトナムは平均年齢34歳の若い国で、日本の高度成

長期頃と似た勢いがあります。一方で、まだ設計デザインに高い対価を払う文化はないことと、実績のない日本企業が現地の仕事を直接受注することは難しいということもわかりました。そこで、割り切ってオフショアを基本として「日本で受注した仕事の作図をベトナムで行う」事業計画を作成。社内にはベトナム事業推進室を立ち上げ、ベトナム人社員を採用し、事業化に向けた仕組みも作りました。当時、社員たちは「また何かやっているな？」くらいに考え、海外への進出は半信半疑だったようですが。

事前のオンライン面談で実情を掴み 現地訪問で事務所物件と人材を確保

海外拠点開設の『ハンズオン支援』が始まったのは、ちょうどコロナ禍の真っ只中。1年目は渡航制限で現地訪問ができなかったため、オンラインで面談を設定してもらい、複数の建築関係の会社・不動産会社・人材紹介会社、ダナン工科大学や有名私立大学の担当者・学生と直接話しをしました。資料では「美しい事例・大きな会社の事例」はよく目にしますが、ローカルな話や小さな会社のことはわかりません。現地を訪問する前に生の声を聞いて実情を掴み、訪問先を選定できたのは良かったと思います。

翌年8月には、事務所用の物件探しと人材採用の下調べを目的にダナンを訪問。土地勘のない海外で細かく動くのは大変ですが、公社が先方とのアポイントから通訳・車の手配まで行ってくれるので、効率よく回ることができ助かりました。官公庁などのアポイントも実にスムーズで、「日本」というブランド力を実感。



2022年8月初回現地出張で訪問したダナンの建築設計事務所にて



2023年2月開設したダナン中心部の新オフィス



公社支援プログラムで製作したベトナム語の会社案内

「一般のビジネス視察ツアーとは違うな」と感じました。

現地を回って見て、エリアによる雰囲気の違い、ビルによっても日系企業だけのビル、ローカル会社しか入居していないビルなど棲み分けがあることもわかりました。私は気にしていなかったのですが、ナビゲーターからは「最初はリスクを避け、外資や日系企業が多いエリアにした方が良い」とアドバイスを受けました。

もちろん、「大変だな」と思ったこともあります。一番は、日本では当たり前の「暗黙の了解」が通じないこと。日本人は信用を大事にして一度契約したら必死に守ろうとしますが、先方は契約は破られるものとして考えます。そのため、気に入った事務所物件を押さえておき入居は3ヶ月後に、ということはベトナムではできません。事務所の契約がないとベトナムで会社を作ることができないため、ここは非常に苦労しました。

12月の2回目のダナン訪問では、良いロケーションの事務所物件を見つけて契約。レンタルオフィスを借りて現地人材の採用面接を行いました。オンラインで日本にいる総務部長や設計部長も加わり、数名の採用者を決めることができました。

ベトナムの子会社と分業して事業を進め 将来はローカルでの受託を目指す

帰国後公社が紹介してくれた日系の現地コンサルタ

ントに継続してサポートしてもらい、会社設立の手続きを完了。2023年2月末、ベトナムのダナンに子会社が誕生し、当社は海外進出を実現することができたのです。

ここまでは公社の支援のおかげで順調に推移しましたが、これからは自分達のジャッジで事業を継続していかねばなりません。当面は日本で受注した仕事を分解・見える化し、分業して事業を進めていきます。そして将来、ベトナムの経済が日本と肩を並べる程に成長したら、ベトナムでの建築設計の受託も考えていきます。

一級建築士事務所 株式会社 空間デザイン

デザインで空間に豊かさと美しさをもたらす

建築設計・インテリアデザイン・環境設計から監理・耐震診断・耐震改修設計・調査・点検までを担う建築設計事務所。「建物は人を幸せ・快適にするための手段」と考え、設計活動において創出されるあらゆる空間に、「美しさ」「豊かさ」を実現。「空気質」の観点も大切にしたいデザインを手がけている。

所在地	東京都豊島区巣鴨4-13-19 Wiser巣鴨2階
代表者	代表取締役 阿部 弘明
設立	1996年9月
資本金	1,000万円
従業員数	27名（大阪 16名 東京 11名）
URL	https://sd-arc.jp/

海外展開を目指す人への メッセージ

「やらない理由」はいくつでも作れますが、あれこれ考えていないで海外へ出てみれば良いと思います。日本は少子高齢化で市場の縮小が見込まれますが、アセアンはまだ成長途中。また、日本企業に対しては先人たちが真面目に仕事をして培ってきた「ジャパン・ブランド」のイメージがあり、ビジネスにとっては環境良好。ダメならば撤退すれば良いだけ、公社の支援プログラムを使えばダメージも大きくありません。それに結果的に進出しない判断をしても、その過程で得られた様々なアドバイスや自分で見た各国の実際の状況は、その後の事業展開にプラスになるはずです。



代表取締役
阿部 弘明氏

販路海外展開支援

2019年～ 2020年2月	海外展開プランの策定支援
2020年7月	海外戦略策定セミナー受講
2021年5月	海外戦略策定講座参加
2021年7月～	海外戦略・拠点設置ハンズオン支援開始
2022年5月	グローバル人材育成講座参加



株式会社 So Brain

独自の海外展開に 公社の支援をプラス。 タイに拠点を立ち上げる

2

電気の安全を守る

True R



電気の安全性確保に貢献する技術を 電力不足のタイにも応用していきたい

日本ではほとんどの人が「電気は安全に使えて当然」と思っているのではないのでしょうか。しかし、実際は工事段階での誤結線*によって、無駄な電気が流れ料金が余計にかかっていたり、漏電火災の危険が高まっていたりすることも少なくないのです。また、誤結線はなくても、漏電ブレーカーの誤作動も珍しいことはありません。そして漏電によってひとたび火災が起これば、電力会社ではなく出火した建物の持ち主が責任を取らねばならないのです。ところが、これらの不具合は、専門家が点検に来てもなかなか発見しにくいものです。このため、当社はパートナーと共に漏電や誤結線を確実に検知できる技術を考案して特許を取得しました。日本国内で様々な企業の協力を得て、少しずつではありますが、日本国内における電気の安全性確保に貢献しています。

この技術を広めるため休みなく奔走していた頃、ある方がタイ旅行に誘ってくれました。観光に行った先で目についたのは、驚くような配線の数々。それらは私に「この国の配線によるトラブル（問題）も解決で

きのるか？」と問いかけてくるように思えました。そこで後日、機器を持ってタイを再訪問し様々な場所で測定を行ったところ、予想通り多くの問題が。日系企業の最新の新築工場ですら、誤結線が見つかったのです。そこで「我々の技術はタイでも対応できる」と思った私は、早速2名の社員をタイに派遣し漏電診断サービスを開始。知人を介して在日タイ大使館・タイ政府・DIW（タイ工業省工場局）と繋がり、電力不足に悩むタイにとって、我々の技術が有用であることを認識していただきました。

自社でも独自にアプローチしつつ 公社の支援で製品改良とマッチングを進行

次の一手を考えているなかで、取引銀行の方に相談したところ「公社に話をしてみたらどうですか？助成金もあるし、いろいろと手伝ってくれるですよ」との一言で、私は当事業を知るところとなりました。そこで早速応募したのですが、残念ながら最初は採択されませんでした。当時はまだ地盤固めや啓発に注力、国際特許の取得に資金をかけていた段階であり、要件に合わなかったのです。それでも「この技術はいずれ大きなことになる」と評価してくれた海外拠点戦略ナビゲータがその他の支援を教えてくれたりもして、翌年の審査では採択。タイでの拠点立ち上げに動き出しました。

我々の事業計画の1つめの柱は漏電診断業務。2つめは、タイの電圧に合わせた絶縁監視装置（漏電検出器）をタイの日系企業の工場に委託製造し販売すること。そのためにナビゲータの紹介で、公社の『製品改良／規格適合・認証取得支援事業』も活用しました。

2022年2月に予定されていた1回目の現地訪問はコロナ禍で中止となりましたが、その代わりに公社が探してくれた生産委託先候補、自社社員が探した顧客になり得るメーカー、工場を持つ日系企業、ローカルの太陽光発電会社などリモート面談を行いました。

やっとタイへ渡航できたのは2022年9月で、Web面談した企業やDIWを訪問。公社がアポイントを取ってくれた太陽光発電会社では、当社の特殊な管理技術が生かせるという確証を得ることができました。2回目の現地訪問は2023年2月で、製品製造の工場の確認、拠

*ブレーカー等の器具への誤った電線接続



タイの配線状況

点設立の具体的な手続き、事務所の場所の見学などを実施。DIWに「進みが遅い」と催促されたりもしましたが、ようやく2023年6月にSo Brain タイランドという現地法人が立ち上がります。

日本トップシェアの企業との協業が決まり さらに幅広く世界展開が加速する

我々は創立時より海外を視野に入れた展開を行っており、今回も独自に多方面にアプローチしていましたが、それに加えて公社からの助成や支援を得られたことは大きなプラスでした。

現地訪問の際には知識があり経験豊富な通訳・日本語が話せるガイド・地元の状況をよくわかっているベテラン運転手と車輛を手配してもらえたので非常に助かりました。

そして最も大きな結果に結びついたのは、日本で絶縁監視装置のトップシェアを誇る会社のタイ現地法人に声をかけていただき、協業の話がまとまったことです。公社が間に入ることで、「東京都の公社が後押しし



タイ工業省工場局にて

ているということは、これは今後伸びていく確かな技術だ」と、信用してもらいやすい状況が生まれたのではないのでしょうか。現在は、その企業が今後進出予定のアセアン各国での協業に向けて話が進展しています。公社が結びつけてくれたおかげで、うまくパズルのピースがはまったようで、今後、急激に我々の技術の世界展開が加速していきそうです。

株式会社 So Brain

True R 技術で世界に電気的安全提供を

危険な漏洩電流を正確・迅速に検出し、電気保安の飛躍的向上に貢献する。主な業務はTrueR技術（ベクトル理論Igr方式）による漏電測定と診断技術の研究・開発、関連製品の開発・製造・販売、特許ライセンスの管理・許諾、漏電測定や診断サービスなどのコンサルティング。

所在地	東京都千代田区神田猿樂町1-2-4ダイニ猿樂町ビル7F
代表者	代表取締役 頭本 頼数
設立	2005年2月
資本金	5,000万円
従業員数	5名（東京 3名、タイ 2名）
URL	http://www.so-brain.com/

海外展開を目指す人への メッセージ

ベンチャー企業が現地事情も知らずに理想を実現することは難しく、“おかしな話”が舞い込んできたり、相手のペースで進められたりする危険性もあります。そこで我々は「その国の事情について、その国の人よりも詳しくなったら道が開け勝負できる」と考え、まずは現地に行き徹底的な調査を実施。その国の方々がどこに注目していて、どういう見解を持ち、どこが進出における課題となるのかを調べ、自分たちの技術をフィルターにかけ、判断できる材料を揃えたのです。この調査のために「東京」というネームバリューのある公社の支援を活用すれば良いと思います。



代表取締役
頭本 頼数氏

販路海外展開支援

2021年7月	海外拠点設置等戦略サポート事業
2021年10月	製品改良／規格適合・認証取得支援事業

公社からのワンポイント COLUMN

東京都中小企業振興公社では、ASEANでの拠点作りをサポートします。
公社が実施するプログラムにおいて大切としているポイントをお話しします。

1

海外拠点設置に必要な知識や手法を知ること
で、自社にとってどのように進めていくべきか理解すること

2

海外拠点設置に向けて策定した戦略や計画を踏まえ、渡航による調査により検証することで具体的に体験すること

3

ASEAN拠点設置における留意点を知ること
でリスクを回避すること

何とんでも、戦略策定が大切です。

日本で売れないから「海外で売りたい」という思いだけで、何となく計画を立ててしまっているか。

海外進出するには、相当程度のヒト・モノ・カネ・情報に加え、手続、調査等にも多大な労力が必要となります。加えて、本社がどのように現地に関与するのか、誰が現地法人等を切り盛りするのか、現地の法律や規制に対応できるのか、現地で採用する人材の教育は、お金の取り扱いは…、日本でも新しいことを始める際に検討することだと思いませんか。しかし、ASEANが急速に成長しているからと楽観視してしまうことで、事前の準備がなく、安易に「行けばなんとかなる」的な考えに傾いてしまうことが多々あるようです。無暗に進出して、多額の投資をした結果、本社が大きな金銭的ダメージを受け、事業の継続が危ぶまれる可能性がありますのでリスクを回避しつつ進めることが重要です。

公社のサポートで戦略策定する準備内容は以下の通りです。

流れ	ねらい
①海外進出の背景、目的の確認	海外進出の必要性、本当に進出すべきなのか
②対象国の特定と当該市場における優位性の有無の確認	自社の強み、弱みを理解した進出国の特定と進出国で展開する会社形態の検討や目標を設定します
③調査機関を活用した市場調査と進出可能性の確認	法律や製品・サービスの規格適合、宗教、商慣習、技術水準等の参入における障壁を検討します
④ビジネスモデル、カントリーリスク等を意識したうえで事業計画を作成	どのように現地にてビジネスを行うか、社内外の関与者の役割の明確化、進出国リスクを踏まえたうえで事業計画を作成していきます

サポートするナビゲータは、現地拠点の設置経験があり、様々なケースに対応しています。是非とも、ご参加下さい。お待ちしております。

- 各事業につきましては審査がありますので、申請期間中に所定の書類を提出が必要となります。
- 当事業は、拠点設置に向けた戦略策定、設置手続き等を主としてサポートしています。販路開拓がある程度進んでいる企業様を対象としているため、販路開拓も同時並行しての拠点設置に対応できない可能性があります。まずは、当課実施の『海外販路開拓支援事業』にて販売先等を確保のうえ、お申し込みください。



上手くいかない現地拠点設置のケース

様々な企業を支援する中で、現地進出が上手くいかないケースがあります。典型的な例を挙げますので、ご参照してください。

CASE 1 販売先が未定だった！

販売先の見込みがある、現地で売れる・受け入れられるという実績のない根拠をもとに拠点設置の取り組みを始めてしまった。そして、現地に買ってくれるお客さんがいなかった。

対策

販売市場を絞り込んでいくため市場調査をしっかりと行うだけでなく、まずは輸出や取引を増やすことから始めてください。

CASE 2 組織体制が脆弱だった！

現地に意気揚々と拠点を設置したが、本社からの支援がなく、駐在員に任せきりとなり、責任を現地に押し付けてしまった。結果、現地拠点の経営継続が不能になった。

対策

現地と本社での役割分担や組織体制を構築することが必要です。経営トップの想いだけでなく、経営陣と社員が一丸となり全社的なコンセンサスを取った上で、海外拠点設置プロジェクトを進めていく必要があります。

CASE 3 収益計画が甘かった！

コストを把握しないまま現地で製造・販売したところ、現地で受け入れられる価格とならずに事業想定が絵に描いた餅になった。

対策

製造拠点であれば製造原価、販売拠点であれば現地仕入原価、販管費・一般管理費を押さえた上、想定提供価格を設定し、収益計画を作成します。そのうえで、現地で戦うことができる価格に収まるのかを確認し、収まらなければ代替策を検討し、それでも難しい場合は、事業計画の見直し、進出計画の取りやめも検討することになります。

CASE 4 進出にハードルがあった！

進出国において販売や製造を予定していた製品等に法規制（規格等）あり、認証しないで現地で営業活動してしまった。他にも法律や宗教、慣習上販売できない、受け入れられない製品やサービスにて現地ビジネスを検討してしまった。

対策

自社のビジネスが現地に適合するのか、法律や規格、文化や宗教等を理解しましょう。日本の文化、日本の仕事（速度、やり方）を現地側に押し付けることは禁物です。

CASE 5 短期の資金回収を目指してしまった！

短期間（3年）での投資回収を計画してしまったが、全く思い通りにいかなかった。

対策

慎重に投資回収期間を設定する必要があります。特に、収益の安定期に入る前に本社の支援を打ち切り、自立を求める場合は慎重に支援期間を設定する必要があります。また、企業形態が合併の場合、合併先の情報を鵜呑みにせず、裏付けをとったうえで回収期間を設定することが重要です。

CASE 6 絶対に成功させる！

社長の中に撤退という2文字は無く、ずるずると損失を重ねて、最後には逃げるように撤退した。

対策

撤退基準の設定は必須です。「こんなにお金をつかったから」と言って引き際があいまいになることは避けましょう。損切ができずに、長引くほど経営基盤を揺るがします。

ASEANでの拠点作りを サポートします

都内中小企業の皆さまが十分な情報収集と適切な分析・判断に基づいて拠点設置ができるように、セミナーや講座、専門家による個別支援を通じてサポートします。皆さまの海外ビジネス拡大を後押しします。

～知識やノウハウの習得から拠点設置までをトータルで支援！～



このような方々を
支援いたします

- ✓ ASEANに進出したいが、海外進出の形態やノウハウを知りたい
- ✓ 現地代理店の管理や情報収集のために、駐在員事務所を開設したい
- ✓ リスク回避や事業拡大のために、拠点の移設や追加を行いたい
- ✓ 海外に拠点設置を検討中で、戦略策定に取り掛かりたい
- ✓ 拠点設置計画はあるが実際に実行できるか心配

▼申し込みの注意点

進出国での販売実績は、拠点設置を成功させるうえで重要です。

販売先の確保を拠点設置と同時に支援することは難しく、拠点設置の未達成につながるケースが多く見られます。

販売先の確保にお困りの場合は、当課実施の『海外販路開拓支援事業』の利用からはじめてみてください。

支援メニューの流れ

4月28日(金)

海外戦略策定セミナー

定員あり

100名

海外進出の方法、全体の流れ、進出を行うメリットや留意点等を解説します。

6～7月ごろ

海外戦略策定講座

定員あり

20名

連続講座を通じて、戦略策定に必要なノウハウや拠点設置に関する実務知識を講義し、実際に戦略を策定していきます。

8月ごろから約1年半

海外拠点開設ハンズオン支援

募集・審査あり／6月～7月ごろ

10社

1年目 海外拠点戦略ナビゲータが戦略策定から現地調査、調査結果のレビューをトータルで支援します。

2年目 実行計画の策定、課題ごとの外部専門家活用、現地出張の同行等で拠点開設の実行支援をします。

ぜひご利用ください！

支援メニューごとに募集をいたします。詳細は下記までお問合せください。

具体的な拠点設置計画をお持ちの方には、すべてのメニューをご利用いただくことをお勧めします。

支援の特徴

- ・経験豊富な専門家が、企業ごとに丁寧にサポートします。
- ・市場調査や現地協力機関等を活用し、精緻な戦略策定に向けてアドバイスします。
- ・現地訪問での商談アレンジ、通訳・移動車両の手配等は公社が行います。
- ・WEB面談等を活用し、国内においても商談や拠点開設に向けた準備を進められます。

