

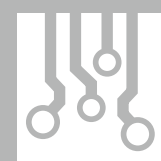
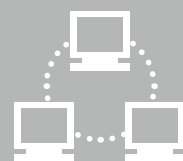
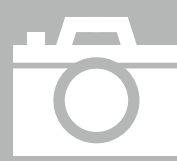
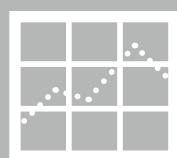
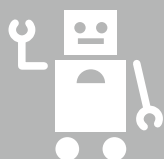
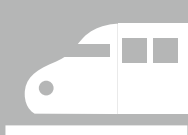
海外企業とのネットワークをつくりたい

中小企業のみなさまへ



# 海外CEO商談会

CEO Network Enhancing Project



# 海外CEO商談会

## CEO Network Enhancing Project

中小機構では、日本企業との連携を希望する海外企業経営者（CEO）と海外展開を目指す日本の中小企業者との商談会を、日本全国の主要都市で実施しています。この商談会は、日本の中小企業と海外のローカルパートナー企業との「連携」に焦点をあてたものです。海外企業と連携することによって、海外進出や現地企業が持つ販路の活用など、さまざまな可能性が広がります。国内にしながら、信頼のおける海外ローカルパートナー企業と出会えるチャンスです。

### 1 海外企業の CEO と 経営者同士で話せる

全席通訳を配置。  
参加費は無料です。

### 2 事前のリサーチで、 実りあるマッチングを実現

お申し込み時に、  
商談希望企業の指名も可能です。

### 3 海外展開の専門家が バックアップ

海外企業との商談ノウハウを  
アドバイスします。

### 4 ビジネスセミナーを開催

商談会にあわせて  
海外政府機関の幹部等による  
ビジネスセミナーを開催しています。

### 5 交流会でさらに広がるネットワーク

商談会後に交流会を開催しています。  
商談の場以外での情報交換によって、  
ネットワークが広がります。

開催日程や開催レポート、メールマガジン登録は、中小機構のホームページで

▶ <http://www.smrj.go.jp/ceo>

CEO商談会

検索



## ● 商談分野

輸送機器・電子電気機器・航空機部品、金型、産業用機械、医療機器、介護・福祉機器、食品加工、インフラ、建機・建材、農業機械、化学処理、IT、コンテンツ事業など

## ● 今後の開催予定対象国

インドネシア、タイ、台湾、ベトナム、マレーシア、ミャンマーなど

## ● CEO 事業で連携している海外政府機関など

インドネシア	協同組合・中小企業省、投資調整庁、商工会議所、医療・研究機器企業協会
タイ	工業省、中小企業振興庁、投資委員会、医療機器技術協会、タイ工業連盟 医療健康機器製造業部
ベトナム	計画投資省企業開発庁・外国投資庁、商工会議所、医療機器協会
マレーシア	中小企業公社、投資開発庁、貿易開発公社、医療機器工業協会、医療機器協会
ミャンマー	工業省、商工会議所連盟

### 平成24年度から 28年度までの実績

※数字は延べ数

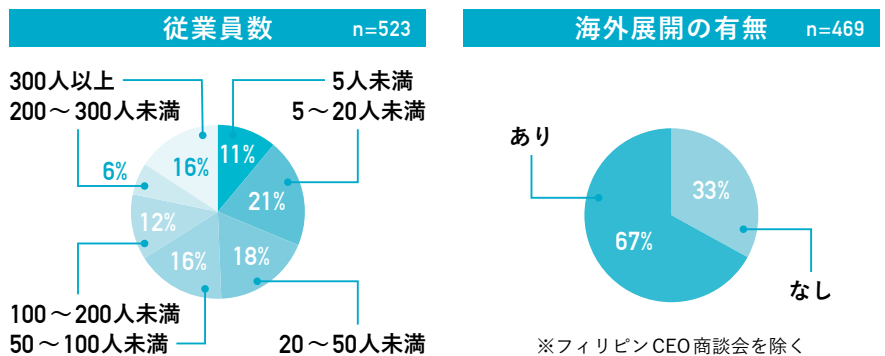
- 商談会開催回数：56回
- 商談件数：10,544件
- 参加者数：海外企業CEO：775名、日本企業：3,288社
- 開催対象国：インドネシア、タイ、ベトナム、マレーシア、ミャンマーなど10カ国

### 参加企業の属性 (平成28年度)

ASEAN 医療機器CEO 商談会\*  
タイビジネス商談会(2回)  
ミャンマー地方企業CEO商談会  
フィリピンCEO商談会  
開催時のアンケートより集計  
\*インドネシア、タイ、ベトナム、マレーシア

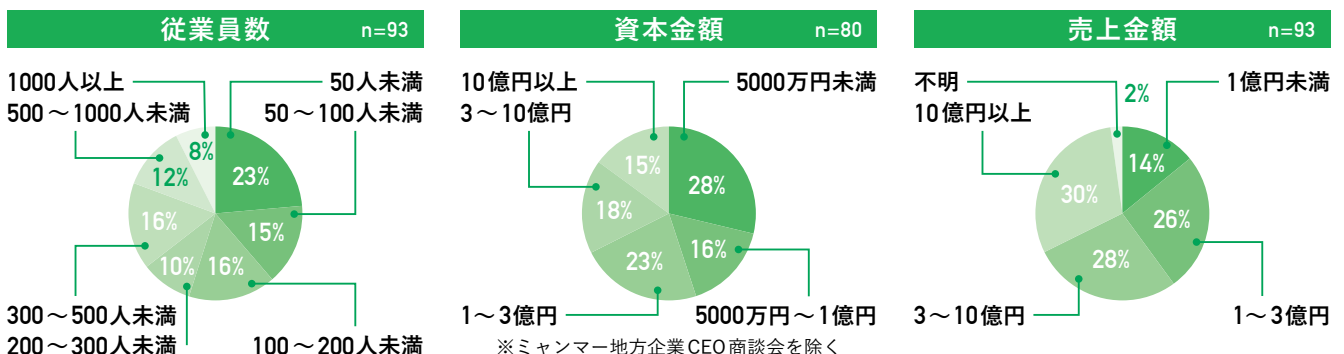
### 日本企業

比較的小規模な企業が多く、海外展開はこれからという企業も参加しています。



### 海外企業

現地で活躍する中堅規模以上のローカル企業が多く参加しています。



# 受託型ビジネスモデルをミャンマー市場に



株式会社 ウイルテック  
代表取締役社長  
若松義治さん

ミャンマー企業に、今後の市場拡大に備えて弊社の持つ技術力を活用できる生産受託ビジネススキームを提案。その場で現地訪問を約束し、次のステップにつなげました。

商品開発力の向上、開発スケジュールの短縮化、現地生産力の活用、ニーズにあわせた製品開発などのスキームだけでなく、ローカルマーケットにも参入しようとする積極的姿勢を評価しました。

ミャンマー企業



## 事業内容

### 製造業における「ものづくり」の現場の受託

生産部門を分業化することによる経営効率の向上や、グローバルな競争力の強化につながるサービスを提案しています。事業領域は製造請負、派遣事業、生産受託を主体とし、垂直統合型モデルから水平統合型モデルへのシフトに対応しています。

## 商談会に参加した目的

### 需要増加が予想されるミャンマー企業へ受託型ビジネスを

ミャンマーでは今後、国内消費が伸びていくと予想されます。需要の高まるミャンマー企業へ、商品開発力を高め、開発スケジュールを短縮化するために弊社と協働して進める受託型ビジネスを提案すべく商談会に参加しました。

## 商談から次のステップへ

### 企業訪問を約束ミャンマーの現場で情報収集を

商談後、間をあげずにミャンマー企業を訪問し、製造現場を視察。現場で確認できたことは、今後の交渉において貴重な情報となります。今後とも連絡を密にとっていくことを確認しました。

## ビジネスの主戦場はやはりローカル市場にあり！

### 専門家のコメント



ものづくりの現場を受託し、水平分業を担うには技術・ヒト・モノが欠かせません。(株)ウイルテックのエンジニアリング力を活かした、コア部品調達までを支援するビジネスモデルは、ミャンマー側企業にも単なる輸入にとどまらない付加価値を生み出します。商談相手企業が経営戦略のベースとして

いる高付加価値品開発による高収益事業は息の長い付き合いが必要となりますが、今回の提案は、相互の信頼関係を深めるために大いに役立つものだったと思います。

今後も継続的なミャンマー訪問を希望するとともに専門家の立場からも支援を続けたいと思います。

## 企業概要

株式会社ウイルテック

住所：大阪府大阪市淀川区東三国4丁目3番1号

代表者：若松善治

資本金：9,800万円／売上高：61億円／従業員：2,848名

業種：製造請負、技術者派遣／製造業・人材派遣業

HP：<http://www.willtec.jp>

# 綿密な準備と熱意でベトナム進出を実現



株式会社 エイワイテック  
代表取締役社長

吉田明文さん

1年以内のベトナム進出を目標に準備を重ね、商談会に臨みました。これまでの人脈と商談会で得たネットワークに助けられ、半年後に現地法人を設立することができました。

生産ラインの自動化や機械設計のニーズについて熱心に質問されました。そこで吉田社長には、進出時の協力を申し出ました。むしろ、「出資しましょうか」と申し上げたぐらいです。

ベトナム企業



## 事業内容

生産ラインの  
自動化のための  
機械設計が強み

省力機・自動機などの機械設計を主力としています。用途は、自動車関連、電池関連、包装関連、半導体関連、工作機械など多岐にわたります。

## 商談会に参加した目的

現地進出のための  
ネットワークを  
得るために

1年以内のベトナム進出を実現するため、ベトナムのローカルネットワークへの足がかりを求めて参加しました。弊社の事業にニーズがあるのか、ベトナムでは人件費の高騰による生産ラインの自動化はどのような傾向にあるのか、現地の声を聞くことも大きな目的でした。

## 商談から次のステップへ

進出への熱意と  
綿密な準備で  
信頼を得る

2015年に参加したベトナムCEO商談会場で、ベトナム工場を稼働している中小企業経営者のセミナーを受講し、ベトナム市場進出への思いを固めました。綿密な準備を重ね、熱意をもって思いを伝え続けることで、ベトナムのネットワークの協力を得ることができました。

## 専門家のコメント



## 動きの早さ、熱意、人脈、準備が成功のポイント

商談会場でセミナーを受講したことによって、現地法人開設の意思を固めた吉田社長。その後の動きは早く、半年後には現地法人「Aytec Vietnam Co.,Ltd」を開設。とりわけ人材については、複数回ホーチ

ミン市を訪問して既知や新たなネットワークを通じて若い技術者を確保されました。現地法人には、28歳の後継者候補を赴任させ「この先10年、私が70歳になるまではベトナムで若い技術者を育てる」と意気軒高です。

## 企業概要

株式会社エイワイテック  
住所：岡山県岡山市北区撫川1010-8  
代表者：吉田明文  
資本金：3,000万円／売上高：2.8億円／従業員：45名

業種：各種機械・電機設計及び製作、  
設計・組立・保守等の業務請  
負、派遣  
HP：http://www.ay-tec.co.jp

## Aytec Vietnam Co.,Ltd

住所：7th Floor, Dakao Building, 35 Mac Dinh Chi St.  
Dakao Ward, District 1, Ho Chi Minh City  
代表者：吉田明文  
従業員数：18名（2016年5月末時点）  
日本人2名＋ローカルスタッフ16名

# 戦略的アプローチで販売店契約を締結



関東電子株式会社  
代表取締役社長

関 忠好さん

インドネシア企業が抱える省力化の課題を、弊社のパーツフィーダーで解決すると提案。戦略をもってアプローチしたことで、販売店契約を締結することができました。

他社にはない独自の振動技術でパーツフィーダーの緻密さを実現している性能の高さに驚きました。現地企業が抱えている課題にソリューション提案できるとすぐに確信しました。

インドネシア企業



## 事業内容

オンリーワン  
テクノロジーで  
生産性向上を実現

部品の整列、供給、自動組立、自動検査など、製造現場の省力化とコスト削減に大きく貢献するパーツフィーダーを製造しています。オンリーワンな技術力による自動組立装置とパーツフィーダーの一貫製作で、生産性向上とコスト削減を実現します。

## 商談会に参加した目的

ポテンシャルの高い  
インドネシア市場に  
進出したい

2012年、タイの「METALEX」で、アジアにおけるパーツフィーダーへのニーズを感じ、海外展開をスタートしました。今回は、インドネシアの高いポテンシャルに期待し、商談会に参加。エンジニアリング力を持ち、自動化装置も扱っているインドネシア企業とのマッチングを希望しました。

## 商談から次のステップへ

戦略的な  
商談アプローチで  
手応えを実感

限られた時間のなかで踏み込んだ商談を行うため、中小機構の専門家の方にご協力いただいて、「自社の技術力を活かしたシステム提案」「商談相手企業の取引先ネットワークの活用」「アフターサービスを大切に」という戦略のもとアプローチしました。事例を多く掲載したカタログや動画を用意することで、スムーズに商談を進められました。

## 専門家のコメント



### 技術力のアピールには、納入実績がもっとも有効です

関東電子(株)は、自社サイトでも英語で国内の納入実績を紹介しながら、自動機を含めたシステム提案力をしっかりとアピールしています。技術力を活かすメーカーとして納入実績

が積み重なってくれば、コスト力を強めるために、生産工程の一部現地化が視野に入ってくると思います。さらなる高度な海外事業展開に向けて、支援を続けていきたいと思っています。

## 企業概要

関東電子株式会社

住所：千葉県長生郡長南町市野々 1648番地

代表者：関 忠好

資本金：1,500万円／売上高：1.7億円／従業員：20名

業種：パーツフィーダー、スプリングフィーダー、自動組立装置、  
自動検査装置の設計・製造

HP：<http://www.kantodenshi.co.jp>

# 海外展開支援の活用で現地法人を設立



株式会社 森井製作所  
専務取締役  
**森井英之さん**

**さ** まざまな海外展開支援制度を活用し、事業計画を策定。毎月、インドネシアを訪問して、現地企業とのネットワークを構築し、インドネシアの現地法人を設立することができました。

**事** 業内容が近いので、同じ目線で意見交換できました。またインドネシア進出の意向も理解できましたので、現地工場設立時にお手伝いできることを含め、協力することを申し出ました。

## インドネシア企業



### 事業内容

**多品種中少量の  
部品を  
一貫生産**

自動車・産業機械用部品の切削加工メーカーです。トラックやフォークリフトの足回り部品・エンジン部品・ミッション部品や産業用発電機などの部品などについて、素材調達から切削加工、熱処理、仕上げ加工、塗装、組立まで一貫して生産しています。

### 商談会に 参加した 目的

**具体的な  
海外進出先を  
探して**

グローバル企業への転換・事業拡大を考え、2012年より中小機構の国際化支援アドバイスなどを活用し、アジアの現地展示会や日系現地工場の視察を重ねながら、海外展開事業の計画を進めました。具体的な海外進出先を検討するため、この商談会に参加しました。

### 商談から 次の ステップへ

**海外展開支援  
メニューの活用と  
信頼関係の構築**

国際化支援アドバイス、海外展開事業管理者研修で海外事業計画における仮説を策定し、商談会や交流会でその仮説を検証。現地の声聞くことで、進出への意思を固めることができました。商談会後は毎月、インドネシアを訪問し、ローカルネットワークとの信頼関係を築くことで、11ヶ月後には現地の会社登録(TDP)を取得、その2ヶ月後には工業団地へ入居することができました。

### 専門家の コメント



## 仮説の検証と実行力によって得た、初の海外進出

ローカル企業とのネットワークを着実に  
の海外CEO商談会にも積極的に参加され  
拡げ、現地協力企業の確保やASEAN 経済  
ています。商談での傾聴力や持ち前の実践  
共同体(AEC)を視野に入れた事業拡大の  
力、バイタリティーが今回の成果につな  
ため、森井専務(PT.MMI社長)はその後  
がったのではないのでしょうか。

### 企業概要

株式会社森井製作所

住所：東京都大田区仲六郷1-9-15

代表者：森井 英明

資本金：4,000万円／売上高：23億円／従業員：103名

業種：自動車・産業機械用部品の切  
削加工

HP：http://www.morii-ss.jp

PT.MORII MANUFACTURING INDONESIA (PT.MMI)

生産拠点：カラワン県 KIIC 工業団地内

代表者：森井 英之

従業員数：30名(2016年4月末時点)

日本人2名+ローカルスタッフ28名

## 中小機構の海外販路開拓支援

### ● J-GoodTech (ジェグテック)

J-GoodTech (ジェグテック) は、優れた技術・製品・サービスを有する日本の中小企業と海外企業や国内大手企業をつなぐ BtoB マッチングサイトです。ウェブ上で、自社情報を掲載し発信する、パートナー候補企業を検索する、またビジネスコミュニケーションを行うなど、海外企業とのビジネスマッチングの機会を提供します。

<https://jgoodtech.jp>

●お問合せ先：販路支援部  
TEL：03-5470-1824

[ マッチングシステムの全体像 ]



### ● e コマース活用支援

拡大する海外市場を目指す e コマース (EC) を活用した取り組みに、民間 EC 事業者と連携した課題別支援メニューを提供します。

<http://ec.smrj.go.jp>

●お問合せ先：販路支援部  
TEL：03-5470-1681

### ● 国際化支援アドバイス

中小企業の海外展開、国際取引等、豊富な実務知識・経験・ノウハウを持つ海外ビジネスの専門家が、経営課題に対応したアドバイスを実施しています。

<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai>

●お問合せ先：販路支援部  
TEL：03-5470-1522

### ● 中小企業ワールドビジネスサポート (SWBS)

海外展開に意欲的な中小企業のための海外ビジネス総合情報サイトです。海外展開をサポートする公的機関・企業の情報や実務ノウハウなど、海外展開に必要な情報を提供します。

<http://swbs.smrj.go.jp>

●お問合せ先：販路支援部  
TEL：03-6402-4679

中小機構では、販路開拓・海外展開支援以外にも、さまざまな支援メニューを提供しています。 <http://www.smrj.go.jp>

[お問合せ先] 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 販路支援部 販路支援課  
〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル  
<http://www.smrj.go.jp/ceo> 電話：03-5470-2375 Fax：03-5470-2376 Email：ceo-network@smrj.go.jp