



参加費無料

CEO商談会 & セミナー

東京 | 1月26日(火) ベルサール東京日本橋 大阪 | 1月28日(木) リーガロイヤルホテル(大阪)



開催報告

2016年1月26日、28日の2日間、中小機構とミャンマー商工会議所連盟が連携し、日本の中小企業とミャンマーの企業経営者との商談会・交流会を、東京、大阪の2会場で開催しました。

産業構造の第二創世記を迎えるミャンマーでは、電気・電子機器、建設、医療機器分野の需要が高まっています。それらの技術をもつ日本企業との取引を希望するミャンマー企業21社が来日し、日本の中小企業180社と、500件の商談会を行いました。

各会場ではミャンマーのビジネス環境や進出に関するセミナー、交流会も開催されました。

日本企業の優れた技術やノウハウを、ミャンマーは必要としています



ミャンマー商工会議所連盟
共同事務局長 アウン・チー・ソエ氏

新政府が国政を担うようになった2011年以降、ミャンマーは解放の方向に向かっています。また昨年の選挙で勝利したアウンサンスーチー氏率いるNLDの政策によって、今後さらに経済の自由化が進み、産業が発展していくであろうことを私たちは確信しています。

日本との関係においては、2015年9月にミャンマー初の大規模工業団地「ティラワ経済特区」が日本の支援によって開業しました。国内投資家の期待も非常に高く、順調に稼働しています。

このようなタイミングで、ミャンマー企業と優れた技術を持つ日本の中小企業の出会いとなる商談会を開催することができ、とても嬉しく光栄に思います。

今後のミャンマー国内で成長が期待される分野として、インフラ整備をはじめ、農業、工業、食品製造やサービス業などがありますが、それらの産業を支える高度な技術と熟練した労働者をミャンマーは必要としています。労働者の育成も急務です。

今回は中小機構の協力により、ミャンマーの新しい国づくりに求められるビジネスという観点で商談会を開催することができました。日本企業のもつ優れた技術、製品、マネジメント、教育など、新しい技術やノウハウに出会えたことがとても印象的でした。

ミャンマー政府は、海外からの投資を簡便にする経済特区法を制定するなどして、外国企業進出の支援にも注力しています。この商談会をきっかけに、両国の交易が今後さらに発展していくことを期待しています。

参加企業の声



—「代理店になりたい」と2社からお話をいただきました—



医建エンジニアリング株式会社
メディセル営業部 宮澤理佳さん(左)
生産管理センター 設計課 本澤卓也さん(右)

弊社は、レントゲン室・X線室など医療施設の放射線防護工事をはじめ、放射線防護材の販売、放射線漏えい線量測定業務、遮へい計算、放射線関連用品販売など、放射線安全管理に関わるトータルソリューションを展開しています。

今回の商談会には、これまで放射線防護の常識とされてきた鉛を一切使用しない無鉛放射線防護材「無鉛ボード Xp」の輸出拡大を目標に参加しました。レントゲン室などに使用する建材で、有害な鉛を一切使用していないので環境にやさしく安全なボードです。

今回は5社と商談をしたのですが、そのうち2社から「ぜひ代理店になりたい」とその場で具体的なお返事をいただいて、あまりの反応の良さに驚いています。

ミャンマーでは今後、病院の建設が増えていくとのことでしたので、このチャンスを活かして、ビジネスを広げていきたいと思えます。

アジア他国への輸出も考えていますので、このような商談会があれば、またぜひ参加したいと思えます。

—取引したいと思える企業と出会えました—



ツイン・スター(TWIN STAR CO., LTD)
社長 リン・チーさん

弊社は、日本メーカーの代理店として、ポータブル・エンジンやガソリン発電機、ポンプ、タンピングランマー、コンクリートバイブレーターなどの小型建機を輸入・販売しています。また、輸入したエンジンなどにパーツを組み合わせて、コンクリートカッターなどの製品を組み立てて販売しています。

ミャンマーはこれから発展していく国です。自社のビジネスを今後どう発展させていくのか、日本企業とこれからどのような可能性があるのかを探るためにこの商談会に参加しました。

小型機器はもちろん、食品産業、病院・クリニック企業向け電気製品などにも興味があるので、さまざまな業種の日本企業と商談をすることができて、とても良い刺激を受けました。特に気になったのは、携帯できるX線機器です。ミャンマーの田舎では電気の供給がないので、この製品には需要があると思えます。条件が折り合えば、実際に取引したいと考えています。また、マックスプル工業株式会社のウインチは高性能で品質が高く非常に良い製品だと思えました。商談会では時間が足りなかったのも、さらにお話がしたくて交流会にお誘いしました。

この商談会は、素晴らしい技術をもつ企業と出会えるだけでなく、信頼関係も築きやすく、本当に素晴らしい機会だと思えます。

—ざっくばらんに話せる懇親会は貴重な機会です—



マックスプル工業株式会社
営業部 海外営業課 村田浩司さん(右)
営業部 海外営業課 橋本有史さん(左)

弊社はウインチの専門メーカーです。ウインチ製造のスペシャリストとして、性能・安全性・耐久力・コンパクト化を追求した製品をつくっていますが、ここまで多くの種類の手動ウインチを揃えているメーカーは、世界を見てもほかにはないと思います。

海外展開を始めたのは2013年からです。これまでで、タイ、インドネシア、マレーシア、ベトナム、シンガポールと5カ国7社の代理店ができましたが、ミャンマーにはまだ代理店がないので、今回の商談会に参加しました。

ミャンマーの企業の方から「このウインチをミャンマーに持って帰りたい」と、かなり積極的な反応をいただきました。技術的な話をすると時間が足りなくなるのですが「この後の懇親会でもっとお話しませんか」と誘っていただきました。ざっくばらんにお話できる場が設けられているのが、とてもありがたいです。その他にも、「現地の知人を紹介したい」というお話もいただいて、非常に手応えを感じた商談会でした。

これまで、現地の展示会に出展して営業することが多かったのですが、今回、初めて国内の商談会に参加して、とてもよい機会だなと実感しました。商談の場に手動ウインチを持参して説明することが多いので、国内だと移動もスムーズで助かります。次回もぜひ参加させていただきたいと思います。

—ミャンマー企業からジェグテックを通じて商談希望をいただき、参加しました—



橋本電子工業株式会社
執行役員 櫛井 昭久さん

弊社は、電子セキュリティ機器や血流計などの医用健康機器、電子制御装置などの設計、製造を行っています。今回は、ミャンマー企業2社から商談希望をいただき、医用健康機器の販路開拓を目的として参加しました。

レップ契約の実績はありますが、海外での販売実績は特になく、現地に根付いた販売網に加え、メンテナンス体制が重要であることを実感し、信頼できる販売パートナーとの出会いを期待して、今回は3社と商談しました。

ミャンマー企業からの商談希望を受け、先方の興味があらかじめ想定できたので、商談時間の30分が短く感じられるほど、効果的かつ効率的に商談できました。

弊社の血流計は高度医療機器のため、学術的なサポートやメンテナンス体制には、メーカーである弊社主導で準備する必要があると思いますが、いずれの企業にも、効果・効能に興味を持っていただき、ミャンマー市場のニーズ、予防診断の必要性を感じることができました。

※ジェグテック：優れた技術や製品を持つ日本の中小企業と国内大手企業や海外企業をつなぐマッチングシステム

交流会の様子





商談会後に開催された交流会では、通訳を配置し、ミャンマー企業と日本企業がスムーズに情報交換や商談ができるよう工夫。参加者数86名、商談件数127件と、活発な交流が行われました。

セミナーの様子は、以下よりご覧ください。

[中小企業振興\(2016年2月15日号\)\(PDF\)](#)

ミャンマーCEO商談会&セミナー 概要

<東京会場>

開催日：2016年1月26日(火曜)

会場：ベルサール東京日本橋

<大阪会場>

開催日：2016年1月28日(木曜)

会場：リーガロイヤルホテル

中小機構では、今後も日本の中小企業の皆様にとって、より有意義な商談会の開催を目指してまいります。
みなさまのご参加をお待ちしています。

主催・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
〒105-8453東京都港区虎ノ門3-5-1虎ノ門37森ビル

Tel: 03-5470-2375/Fax: 03-5470-2376 Email: ceo-network@smrj.go.jp