



ベトナム  
vietnam

参加費無料

# CEO商談会 & セミナー

大阪 | 12月2日(水)  
グランフロント大阪

東京 | 12月4日(金)  
ベルサール東京日本橋

## 開催報告



2015年12月2日と4日、中小機構では、ベトナムの輸送機器・電子電気機器用部品、産業機械、医療機器の企業経営者との商談会・交流会を大阪、東京の2会場で開催した。

日本の中小企業との業務提携、技術や製品の取扱いを希望しているベトナム企業22社が来日。

日本の中小企業148社と403件の商談会が行われ、各会場ではベトナム企業との提携に関するセミナーの他、交流会も開催された。

技術面だけではない日本企業の強みに注目しています



ベトナム計画投資省企業開発庁(AED)  
次長 グエン・ホア・クオン氏

今回の商談会では、日本の中小企業とベトナム企業の間にはさまざまなビジネスチャンスを生み出すことを目的に、ホーチミン、ハノイの企業22社とともに来日しました。

TPPIによって、アジアの経済圏には大きな変化が訪れることが予測されます。これはベトナムにとっても非常に大きな成長のチャンスだと捉えています。日本企業の皆様にはぜひ、この機に相互に成長していくための技術提携や投資など、積極的な進出を検討していただきたいと思います。

ベトナム政府としては、裾野産業に対するさまざまな優待政策や、日本・ベトナム経済連携協定(EPA)の取り組みなど、日本企業のベトナム進出に対する支援体制を整えています。また、ベトナム国内ではハノイとホーチミンに、日本では東京と大阪に「ジャパンデスク」を設けています。ベトナム進出をご検討の際には、ぜひお気軽にご相談ください。

日本滞在中、大阪と東京の中小企業を見学する機会に恵まれましたが、製造技術の高さはもとより、日本の企業文化、仕事に対する熱心さ、経営理念など精神的な面に非常に感銘を受けました。日本企業との交流を通じて、技術や投資だけでなく、サービスや教育などのソフト面でのノウハウを学べることを期待しています。

また、今回の商談会にあたって、中小機構のすばらしい運営・管理、サポート体制に触れ、非常に多くのヒントを得ることができました。今後もこの商談会を通じて、ベトナムと日本企業の間で、ビジネスだけでなく、さまざまな交流が生まれることを期待しています。

## 参加企業の声



TBM-ミンファット・プロデュースング・トレーディング  
社長 ジップ・バン・ミンさん



## —弊社にない技術を持つ2社と、具体的な話が進んでいます—

弊社は、ホーチミンにあるプラスチック射出成型専門メーカーです。自動車のパーツ、食品梱包用品関連のプラスチック製品や建設用点字ブロックなどを、成型から組み立てまで一貫して製造しています。また、射出成型のためのシンプルな金型も製造しています。

今回の商談会には、弊社にはない技術を持っている日本企業との出会いを期待して参加しました。大阪会場では11社、東京会場では9社の日本企業と商談をしましたが、そのうちの3、4社は、弊社で製造できない精密な金型を製造する技術をお持ちで、いずれの企業もすでにベトナムに進出している、もしくはベトナムにパートナー企業をお持ちとのことでしたので、非常にスムーズに商談ができました。最終的に2社と双方の技術面での役割分担を明確にするところまで話がまとまり、12月中にベトナムで詳細な打ち合わせをする予定です。また、高度な金型製造技術をお持ちの企業数社と、設計・エンジニアリングに関する技術提携について合意することができました。

今回の商談会で印象的だったのは、マッチングの的確さです。限られた時間のなかで非常に有意義な商談を行うことができたのも、事前のリサーチとマッチングをきちんと準備してくださったおかげだと思います。運営スタッフの方は、みなさんとても親身に対応してくださって、言葉にできないくらい感謝の気持ちでいっぱいです。今後もぜひ、この商談会を継続的に開催していただきたいと願っています。

短い日本滞在の間に20社もの日本企業の方々とお会いして、その企業文化やビジネスに対する考え方に刺激を受けました。今回、知り合うことができた日本企業の方々とコンタクトを取り続けることで、弊社の可能性も広がると考えています。



株式会社サンテクノ  
代表取締役社長 西村真理子さん(左)  
専務取締役 西村佳哲さん(右)

## —「購入を検討したい」と積極的なお話をいただきました—

弊社は、歯科分野で使われる消耗品、たとえば歯を削るときのダイヤモンドバーやスケーラーチップなどを製造しています。

現在、国内だけで販売している歯科治療用消耗品を海外に輸出したいと考えて、今回の商談会に参加しました。これまで参加した商談会では、その場で具体的な商談がまとまるというケースは少なく、戻ってからご検討いただいとお返事をいただくというパターンが多かったのですが、今回の商談会では、最初にお話したベトナム企業の方から「価格が折り合えばすぐにでも購入を検討したい」と積極的なお返事をいただくことができ、とても驚いています。

じつは前回、中小機構の商談会に参加した後、なかなか相手企業の方へのフォローができず、あまり間口を広げすぎて……と反省して消極的になっていたのですが、中小機構のアドバイザーの南 勇さんから「御社のニーズに合いそうな企業が来日しますから、ぜひいらしてください」と声をかけていただいて、今回も参加することにしました。

事前のマッチングはもとより、南さんが商談会に同席してくださって、私たちでは思いつかないような細かな点までフォローしてくださったおかげで、具体的な成果に結びついたのでと思います。

今回の商談会に参加して、ほんとうに良かったです。



株式会社セガワツールサービス  
総務部 グエン・ティ・トウイ・チュンさん

## —商談したすべての企業と、現地での企業訪問を約束しました—

弊社は、おもな業務としてエンドミル、ドリル、リーマなどの切削工具の製造と再研磨や追加工などを行っています。本社は群馬県ですが、ベトナムでも事業展開をしており、現地での販売を増やすことを目的に、今回の商談会に参加しました。

ベトナムは、タイやインドネシアと比べると圧倒的に市場が小さいので、こうしたマッチングで質の高いお客様と交渉を持てるのは大変ありがたいです。

この商談会では、ベトナム企業のCEOの方々と直接、お話ができたので、非常にスピーディに具体的な内容の商談が行えました。また、経営者の方々の考え方やビジネスの進め方、具体的なニーズに触れることができ、とても参考になりました。

結果的に商談をした8社の企業すべてと、ベトナムに帰国後に企業訪問をするお約束をすることができました。サンプルを検討していただいて、先方のニーズに合えばご注文をいただける可能性は高いと、手応えを感じています。

マッチングもすばらしく、充実した商談会でしたので、次回もぜひ参加したいと思います。



ハクゾウメディカル株式会社  
本社マーケティング部  
次長 藤本賢二さん(左)  
貿易課 ウィー チーチャオさん(右)

## —直接CEOの方と話ができ、スピーディかつ前向きな商談ができました—

弊社は、手術や治療で使う医療用ガーゼ、医療用コットン製品などから感染対策製品まで、幅広い医療用衛生材料などの開発・製造・販売・輸出入を行っているメーカーです。

3年ほど前から海外展開に注力しはじめ、アセアンを中心に展開を試みています。今回は、ベトナムでの販売代理店探しのために、参加しました。インターネットで検索した現地企業にアプローチしても返事がなかったり、現地訪問ミッションに参加しても、希望する業種の企業(販社)を訪問できなかつたりと、パートナー探しに苦労していたので、この商談会は、希望する業種の企業に日本で会って商談ができるため、本当にありがたいと思います。さらに、直接CEOの方と話ができるので、商談のスピードも早く、前向きに進みやすいと感じました。商談した企業からは、商品だけでなく、商品供給を通じて医療従事者への教育にも協力したいという弊社の姿勢にも高い関心を示していただけました。今後、プレゼン資料の提供や価格提示など、商談をすすめていきたいと思っています。



株式会社大日ハンソー  
代表取締役 平見 剛さん

## —自社改善のヒントも得られる「気付き」の機会でもあると思います—

弊社は、粉粒体用コンベアのパーツメーカーです。国内市場の飽和を受け、海外販路の開拓や装置製造まで事業を拡げているところです。今回は、ディストリビューター獲得を期待して、4社と商談しました。この商談会は、相手企業の技術力や販売機能の有無まで重要な企業情報が事前に提供されるので、会うべき相手を選びやすく、確度の高い商談ができると思います。実際、1社からは、単なる販売代理店契約ではなく、合弁まで視野に入れた積極的な提案をいただき、今後、先方の具体的な取引先などを確認し、互いの強みを活かした連携の可能性を探っていく予定です。このようなビジネスに前向きな海外企業との商談は、自社の改善のヒントも得られることから、「気付き」の機会でもあると思います。



株式会社電研社  
管理部 主任 川東 慧さん

—前回の商談会をきっかけに現地企業とJVパートナーとして覚書を締結しました—

弊社は、電線や通信ケーブルのハンガーやカバーなどの電力・通信用機材のメーカーです。押出成形や鋼線加工技術を得意としています。国内のインフラ整備ニーズの減少を受け、インフラ整備が進むアセアン諸国をターゲットとして、海外展開を図りたいと考えており、今回は、現地のニーズ調査、情報収集のために参加しました。インフラ整備分野への参入には、現地企業とのダイレクトなネットワークが重要となりますので、このような商談会は、貴重な機会です。

前回の商談会をきっかけに現地企業とJVパートナーとして覚書を締結しましたが、具体的なアクションはこれからです。今回、関連業界の企業と商談しましたが、こちらも話がうまくいけば、ありがたいと思います。



木田バルブ・ボール株式会社  
代表取締役社長 木田 浩史さん

—技術提携や技術指導の希望までいただき、かなり手応えのある話し合いができました—

弊社は、バルブボールのトップシェアメーカーで、ステンレス、チタンなどの難削材の球体製造、球面加工も得意としています。

今回は、新規事業として取り組んでいる人口関節部品の海外展開を見据え、医療機器関連企業3社と商談を行いました。弊社では、8年ほど前からベトナムより実習生を受け入れ、現地との人的ネットワークを積極的に築いてきました。また、商談会の前日に行われた企業訪問に協力し、今回来日された22社の方々を弊社にお招きし、加工技術などを紹介させていただきました。商談では、弊社がOEM生産先になることが主目的でしたが、実際に弊社の技術力を理解していただいていたので、技術提携や技術指導の希望までいただき、かなり手応えのある話し合いができました。さっそく見積もりを準備し、お送りする予定にしています。



## 交流会の様子

商談会後に開催された交流会では、通訳やマッチングデスクを設けた他、ベトナム企業をあらかじめテーブルに振り分け、日本企業が会いたいベトナム企業とスムーズに情報交換、商談ができるよう工夫。活発な交流が行われました。



## ベトナムCEOセミナー&商談会 概要

### <大阪会場>

開催日：2015年12月2日

会場：グランフロント大阪北館

<ナント>ものづくり元気企業マッチングフェア2015の同時開催イベントとして実施

### <東京会場>

開催日：2015年12月4日

会場：ベルサール東京日本橋

## お問い合わせ先

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

藤巻／松山／坂口

〒105-8453東京都港区虎ノ門3-5-1虎ノ門37森ビル

電話03-5470-2375／FAX03-5470-2376／E-mail:international@smrj.go.jp