

更なる成長を目指し新市場・海外市場へ展開。売上拡大へ！

フクナガエンジニアリング（大阪府）

「地球にやさしい」経営理念に、環境ビジネスに特化し、金属リサイクル事業、ノーパンクタイヤ事業、エコバッグ事業などを展開する事業者。

1. 相談のきっかけ

設立20年目において、既存事業のさらなる拡大を考え、社長の知人からの紹介で、当拠点に売上拡大に向けた相談をすべく来訪された。

2. 課題整理・分析

当社の既存事業の状況整理を以下のとおり実施。

●【金属リサイクル事業】

・金属リサイクル事業の国内需要は減少し、事業者の利益も減少傾向。
・しかし、下記ノーパンクタイヤ事業で培った海外ネットワークの強みを有しており、ベトナム市場への展開も模索中であった。

⇒ベトナム市場展開までは、現地法人の設立、事業の仕組みづくりに向けた人脈・ネットワーク強化、ベトナムでの法務・税務・労務管理への精通が課題と判断。

●【ノーパンクタイヤ事業】

・事業として取り扱うフォークリフト用タイヤは業界内で価格競争が激しい。
・しかし、事業者は商品提案力及び独自ルートを保有しており、競争力のある製品を作っている。

⇒顧客データを確認したところ、今までの取引先は、フォークリフトのメンテナンス業者のみが中心と分析され、強みを生かした販路拡大はまだ不十分と判断。

3. 解決策の提案

●【金属リサイクル事業】

ベトナム現地法人設立のために、当拠点の実施機関である（公財）大阪産業振興機構の国際ビジネスサポートセンターと協力し、ベトナム領事館とホーチミン市の有力者などを紹介。また、専門家派遣制度活用を提案・実行し、現地事務所開設にあつての詳細な実務的アドバイスを実施。

●【ノーパンクタイヤ事業】

顧客分析・市場調査の結果、エンドユーザー向けの市場開拓を推進することを提案。また、メーカーからの引き合いに対しての提案方法について留意点を助言。

4. 成果

●【金属リサイクル事業】

2014年にベトナムにVIETNAM FUKUNAGA ENGINEERING Co., Ltdを設立して以来、現地従業員1名、日本人従業員2名で円滑に運営中。まだ1年程度で、売上高・利益などは大きくはないが数字を計上するに至り、着実にベトナム市場で認知度が向上している。今後の成長が期待できる。

●【ノーパンクタイヤ事業】

新事業創造展2015へ出展し、大手鉄鋼メーカーからの引き合いを獲得。その後、助言に基づき大手鉄鋼メーカーとの取引を開始することでできた。これによりタイヤを利用するエンドユーザー向けの市場を開拓することができ、事業の安定的な受注とエンドユーザー向け価格による利益率の改善が可能になった。

