

中小機構 海外展開支援事例集

ともに歩む、海外

～海外をもっと身近にする方法～



“ Two heads are better than one. ”

英語が苦手、貿易の知識がない、任せられる社員がいない、相談する相手がいない…
漠然とした不安から、海外に足を踏み出せない中小企業の方々は
まだまだ多くいらっしゃるのではないのでしょうか。

しかし、手を差し伸べてくれる仲間は案外身近にいるものです。

本事例集では、中小企業がグループを結成し、
海外の知見、品揃え、ネットワーク、行動力など、各社が持つ強みを活かし
海外で商談や市場調査を行った事例をまとめました。



岐阜県食品輸出研究会 × オーストラリア

3

～岐阜県で育まれた食品や技術をオーストラリアへ～



ユニフォーム連合 × ミャンマー

7

～ミャンマーでの委託生産事業の可能性を追求する～



G8FCカンボジアミッション × カンボジア

11

～急成長を遂げるカンボジアで、“今”求められるサービス～



now or never × ベトナム

15

～モータリゼーション化が進むベトナムに、製販一体で販路開拓～



堺食産品海外セールス実行委員会 × フランス

19

～堺の食産品・伝統文化を食の都パリに～

中小機構はあなただけの海外展開をサポートします

これから海外展開を始めたい方、具体的な方法を知りたい方、海外事業を見直したい方、中小機構はどのようなご相談でも受け付けています。相談は「**何度でも**」、「**無料**」です。どうぞお気軽にご利用ください。

海外に売ってみたいけど
方法が分からない…

うちの商品は
どの国で売れるんだろう…

海外の企業から問い合わせがあったが、
どうしよう…

海外展開を考え始める

どのくらいのコストや
期間がかかりますか？

商品を輸出するのに
規制があるらしいけど…

人材を日本から
派遣すべきか、
現地採用か…

WEBサイトやSNSを
有効に活用したい

具体的な方法を決める (輸出・拠点設立・委託生産など)

販売代理店を見直したい

現地の工場を
拡大したい

契約書の作り方が
分からない

海外事業を管理する さらに拡大する

海外展示会に出展しても
成果が出ない…

現地の従業員が
すぐやめてしまう…

研究会結成7年目の挑戦で 全ての参加者が成果を実感！

～岐阜県で育まれた食品や技術をオーストラリアへ～

岐阜県内の優れた食品を世界へ発信するべく、意欲的に輸出に取り組む岐阜県食品輸出研究会。

活動開始から7年目を迎えた2019年は、オーストラリアに照準を合わせ、

研究会の中から参加企業6社でグループを結成して、新たな販路開拓へ挑んだ。

グループの代表、レイク・ルイズの代表取締役・堀田茂樹氏にオーストラリアでの成果とその後の進捗を伺った。

輸出経験者を交えた研究会で 2013年より海外展開に挑む

岐阜県食品輸出研究会の発足は2013年のこと。中小機構・中部本部管轄内では、2011年の愛知県、2012年の三重県に続く3グループ目の食品輸出研究会だ。

「これまで、シンガポールやタイ、マレーシア、ベトナムなど、毎年研究会内で対象国を決めて、展示会出展や商談会開催など販路開拓に取り組み、それぞれ成果を挙げてきました。マレーシアでは政府御用達の寿司店を借り切って商談会を開催したこともあります。ただこれまでの6年間でアジアは攻め尽くした実感があったこと、そして参加企業ごとに成果や手応えに差が出るのが課題だったんです」と活動の経緯を語るのはグループ代表の堀田茂樹氏。同氏が営むレイク・ルイズは、グルテンフリーの天ぷら粉や特許製法で作る米麺など独自性の高い米粉メーカーである。

2019年の春、中小機構が募集していたビジネスミッション事業の情報を入手し、堀田氏が定例会で参加を呼びかけたところ、オーストラリアを対象国とした販路開拓計画に7社の手が上がった。

「研究会内で方向性が分かれ、難しさを感じていたところだったので、7社の意見が一致して申請が決まったことは研究会にとっても新展開となりました。また

私自身も2018年にちょうどオーストラリアへ渡航して、市場としての可能性を感じていたところだったんです」

訪問先の選定、アポイントメントなど 綿密な事前計画の上、いざ渡航へ

「ビジネスミッション事業に採択されてからは、訪問先の選定、アポイントメント取得、商談会のセッティングなど、旅程を100%決め込んで綿密に準備を進めていきました」と堀田氏。

参加企業6社（1社は最終的に日程が合わず不参加）のうち3社がオーストラリア市場への輸出経験があったことが功を奏した。中でも食酢メーカーの内堀醸造は世界47カ国への輸出実績があり、寿司大国であるオーストラリアにおいても同社の食酢が流通していることから、グループのマーケ



レイク・ルイズの代表取締役・堀田茂樹氏



現地では、商談や市場調査を実施

ティング全般を担当することとなった。また酒蔵の三輪酒造もオーストラリアへの輸出実績があったこと、そして三輪酒造、天領酒造の担当者がともに英語によるコミュニケーションが可能で、訪問先へのアポイントメント取得、商談会のセッティングを確実に行うことができた。かくして万全の体制で渡豪し、現地ミッションに挑んだのである。

参加企業全てが 確かな手応えを得てミッション完了

「結果からお話すると、今回は現地に渡航した6社全てがそれぞれ何らかの成果や手応えを持って意気揚々と帰国するという、これまでにない好結果となりました」と堀田氏は今回のミッションを振り返る。

現地ではまずJETROシドニー事務所でのブリーフィングを受けてから現地の著名料理人の店で商談。そして消費者のニーズを探るべく、低価格帯のスーパーマーケット「Woolworth」や「Coles」から

高価格帯のオーガニック製品の小売店まで訪問し、市場調査を実施した。またBtoBの可能性を求め、三輪酒造と取引のある高級ラーメン店「Ippudo」でも商談を実施。グルテンフリー麺を求めていた同店のニーズにレイク・ルイズの米麺が合致し、帰国後の再商談を経て採用されることとなった。

「おかげさまで2019年は年末まで生産と輸出対応に追われました」と嬉しい悲鳴が上がったようだ。

またシドニーとメルボルンでサプライヤーとの



引き合いのあったIppudoとの商談

商談会を開催した結果、天領酒造はシドニーのサプライヤーと、鶴舞屋とわさび屋はメルボルンのサプライヤーと商談が進み、現在輸出へ向けて調整中だという。

「訪問先企業のキーマンと直接会って話ができただことは大きかったですね。大充実のミッションとなりました。現地では、ほぼ事前計画通りにミッションを遂行しましたが、思い掛けない発見からチャンスを掴んだエピソードもあるんですよ」と堀田氏。

三輪酒造と天領酒造の両社は、メルボルンで必ずと言っていいほどスーパーマーケットの隣に出店しているチェーンの酒販売店に着目。酒販売店に置かれた梱包材からサプライヤーを特定し、英語堪能な彼らは即アポイントメントを取って期間中に商談へこぎつけたというのだ。こうした予定外の出来事も含め、全てが実質的な取り引きへつながる成果をあげ、全7日間のミッションは終了した。

今後、海外のバイヤーを招いて 日本で商談会を開催するチャレンジを

「私どものグループは付き合いが長いこともあって、お互い本音で話せるという強い信頼関係にあります。

輸出実績豊富な内堀醸造さんから惜しみなくアドバイスをいただけたのも非常にありがたい。また研究会発足当時からお世話になっている中小機構・中部本部の大槻アドバイザーとは何でも相談できる関係です。中立的な立場の公的機関のサポートは我々中小企業にとって本当に心強いです」と今後の支援にも期待を寄せる。

「次は、我々が海外へ出向くのではなく、海外からバイヤーを招いて工場見学会や商談会をするなど、チャンスをこちらへ引き寄せる試みにもチャレンジしてみたいですね」とさらなるビジョンを語る堀田氏。新天地で大きなビジネスチャンスを掴んだ岐阜県食品輸出研究会の今後の展開にますます期待が高まる。



サプライヤーとの商談会場にて

Group History

岐阜県食品輸出研究会

岐阜県内の優れた食品を世界市場へ輸出すべく活動する団体として、中小機構・中部本部の呼びかけにより2013年に発足。現在、企業8社により構成されている。

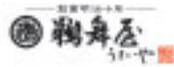
海外で人気の高まりを見せる日本酒やラーメンをはじめ、鮎やわさび製品といった日本独自の食文化にまつわる製品を取り扱う。世界遺産や農業遺産を有する岐阜県の豊かな自然の中で育まれる食材や、伝統的な匠の技によって生み出される食品は海外でも高い評価を得ている。

輸出経験豊富な企業を交えた研究会グループで、有益な情報交換を行いながら互いに刺激し合い信頼関係を築いているのが特徴的。これまでに、シンガポールやマレーシア、ベトナムなどアジアを中心に市場調査や展示会出展を重ね、海外の販路を拡大中。



有限会社レイク・ルーズ [米類 / グルテンフリー商品(米加工品)]

岐阜県海津市南濃町奥条292-2
 資本金:3,000千円
 従業員数:12人
 業種:製造業
 代表取締役:堀田 茂樹



株式会社鵜舞屋 [鮎関連商品 / 佃煮・惣菜 / ギフト商品(水産加工品)]

岐阜県岐阜市東鵜一丁目1番地
 資本金:20,000千円
 従業員数:60人
 業種:製造業
 代表取締役:高森 幹啓



株式会社三輪酒造 [白川郷純米にごり酒(日本酒)]

岐阜県大垣市船町4-48
 資本金:50,000千円
 従業員数:19人
 業種:製造業
 代表取締役:三輪 研二



天領酒造株式会社 [日本酒 / 焼酎 / リキュール(日本酒)]

岐阜県下呂市萩原町萩原1289番地1
 資本金:10,000千円
 従業員数:30人
 業種:製造業
 代表取締役:上野田 隆平



内堀醸造株式会社 [食酢]

岐阜県加茂郡八百津町伊岐津志437-1
 資本金:49,780千円
 従業員数:160人
 業種:製造業
 代表取締役:内堀 泰作



わさび屋株式会社 [わさび加工品]

岐阜県郡上市八幡町五町1-8-1
 資本金:10,000千円
 従業員数:5人
 業種:農業, 林業
 代表取締役:森 紀子



新たな生産委託先の可能性を探ると同時に商談も一歩前進

～ミャンマーでの委託生産事業の可能性を追求する～

ツナギ作業服をはじめとするユニフォームメーカーと服飾副資材メーカーで構成されるユニフォーム連合。

日本でも有数の大手企業と取引を行う3社がタッグを組んで挑んだのは、

近年、縫製製品の生産拠点として注目を集めるミャンマーである。

今回のミッションに参加した3社の各代表に、ミャンマー訪問の成果とその後についてインタビューした。

ASEANの次なる生産拠点として 新天地ミャンマーでの可能性を探る

ツナギ作業服やユニフォーム、またその副資材を製造販売するメーカー3社によって構成されたユニフォーム連合。代表のアサヒ産業はツナギ作業服を大手自動車メーカーへ、大川被服は大手作業服小売店へ、服飾副資材を手掛ける協同は大手学生服メーカーと、3社いずれも日本国内の大手企業と安定的に取引を行っている。

「現在ユニフォーム連合では、各社それぞれ中国やベトナムで生産を行なっています。ただ委託生産拠点の主流だった中国では生産コストや人件費の高騰が進んでいて、新たな生産拠点を検討せざるを得ないのが実情。同業他社にもASEAN諸国に生産拠点を移管する企業も増えてきました。我々もこれまでベトナムやインドネシアへ足を運んできましたが、輸送環境が悪いため、納期の課題が大きくて現実的には非常に難しい。そこで目をつけたのが、近年縫製拠点として注目されているミャンマーでした」と業界の背景と今回の事業参加への経緯を語るのは、グループ代表であるアサヒ産業の山上嘉久次氏だ。

一方、大川被服の大川克昌氏も「我々は15年ほど前に生産の主軸を中国からベトナムに移して、今は90%以上をベトナムで生産しています。とはいえ、ベトナムの工賃も高騰しつつある現状を考えると、次なる拠点

を探したいという思いは同じでした」と口を揃える。

そんな折、中小機構によるビジネスミッション事業の情報を入手した協同の西川源徳氏が、兼ねてから信頼関係を築いていた山上氏と大川氏に声を掛けて、ユニフォーム連合を結成。3社ともに関心が高まっていたミャンマーにおける委託生産の可能性を探るべく事業参加への申請を行い、ミャンマーでの縫製工場視察及び市場調査が実現することとなったのである。

機構現地アドバイザーの情報網で訪問先を厳選 縫製工場、大使館、工業団地を訪問

「ミャンマーでの具体的な訪問先については、三者三様のニーズがありましたので、今回ご担当くださった中小機構の秋谷憲夫アドバイザーに絞り込みをお願いしました」と西川氏。



ミッションの手応えを語るユニフォーム連合の面々



現地で訪問した縫製工場では原料調達ルートなどの情報収集にとどまらず、具体的な商談にまで発展

現在、ミャンマー縫製業協会に登録のある工場は約520社もある。ミャンマー駐在経験のある秋谷氏は、まず現地に駐在し、かつ現地のさまざまな業界にも精通している中小機構の登録アドバイザーと連携し、3社のニーズを踏まえながら訪問先候補を20社ほどに厳選。それを3社で検討して最終的に訪問先として14社に絞り込んだ。さらには、ミャンマーの市場環境を探るべく大使館や税理士へのアポイントメントもアドバイザーが取得。5泊7日の旅程に盛り込めるだけの予定をスケジュールリングした。

「やはり我々のような中小企業単独では、大使館へのアポイントメントを取るのには厳しいですから、公的機関の支援はとてもありがたかったですね」と西川氏は語る。スケジュール的な都合により大川被服の渡航はかなわなかったが、かくしてアサヒ産業と協同の2社によるミャンマー訪問ミッションが遂行された。

市場調査にとどまらず 現地縫製工場と具体的な商談に発展

「そもそも今回のミッションにおける我が社の目標としては、副資材など服飾付属品の流通経路といったミャンマーの実情を知ることでした。実際いくつかの工場を訪問して分かったのは、副資材が中国から納められているという事実。弊社も中国に生産拠点がありますから、そこからミャンマーへ輸出することも



ミーティングではメンバー間で積極的に意見を交換

ユニフォーム連合

可能です。これは参入の余地がありそうだという大きな手応えを感じました。それに加えて今回大きな成果となったのは、実際に現地工場数社と、サンプル作成や素材提供、見積依頼など具体的な商談にまで発展したことです」と西川氏。単なる視察に止まらず、予想以上の進展に喜びの表情を見せる。

アサヒ産業の山上氏もミッションを振り返る。「弊社は中国をはじめ海外の生産拠点開拓に長年取り組んできましたし、同業他社からもミャンマー情報は耳にしていました。ただ実際にミャンマーに足を運んだのは今回が初めて。リバーポートのヤンゴン港は水深が浅くて輸出経路に課題は大きいですが、人件費が高騰するベトナムと比較すると諸条件では魅力がありそうだと渡航前から踏んでいました」。実際に縫製工場を訪れて品質面では問題がないということを確認。今後生産拠点としての可能性に大いに期待を寄せているという。

同業賛同者と共に、課題となる 生産ロット確保を目指す

「残る課題は生産ロットです。品質的にはクリアできても中小企業にとっては大きな生産量を確保する

のはなかなか難しい。今回は3社でCMP取引※の可能性を探ることが主な目的でしたが、こうした課題を解決できるのは、同業賛同者の協力体制で生産量を確保すること。積極的に声を掛けて体制を築いていこうと考えています」と山上氏。

「日本のモノづくり革新、機械化による省力化、海外生産拠点拡大といった流れに乗って、引き続き我々グループとしても、中小機構をはじめとする公的機関のサポートを最大限に活用していきたい」と西川氏もさらなるビジョンを語る。ユニフォーム連合の次なる一手から目が離せない。

※CMP:生地や付属品などの原材料を発注者が指定してコストも負担する方式。受注者(メーカー)はコスト負担が少ない。



大川被服が企画製造する機能性に優れたベスト

左から、大川被服の大川克昌氏、協同の西川源徳氏、アサヒ産業の山上嘉久次氏





アサヒ産業株式会社

[ツナギ / 作業服 / レインウェア / 機能服 / 安全靴 / メディカルウェア]

大阪府大阪市中央区釣鐘町2-2-1

資本金:13,000千円

従業員数:15人

業種:製造業

代表取締役社長:山上 嘉久次



大川被服株式会社 [作業服 / 機能服 / 安全靴]

岡山県倉敷市児島下の町6-8-44

資本金:12,000千円

従業員数:32人

業種:製造業

代表取締役社長:大川 克昌



株式会社協同 [作業服のマーク / ワッペン / 資材]

福井県坂井市丸岡町八ヶ郷第26号14番地1

資本金:20,000千円

従業員数:79人

業種:卸売業

代表取締役社長:西川 源徳

Group History

ユニフォーム連合

ツナギ作業服メーカーのアサヒ産業を代表に、ユニフォームメーカーの大川被服、服飾副資材メーカーの協同の3社で構成されるグループ。これからの繊維製品の生産拠点として昨今注目を集めるミャンマーで、防護具、作業着の製造と現地での販売を目標として、2019年春に発足された。

アサヒ産業は大手自動車メーカー、大川被服は大手作業服小売店、協同は大手学生服メーカーと、3社いずれも日本国内の大手企業と安定的に取引を行う。協同の副資材をアサヒ産業や大川被服に供給するなど長年にわたる相互取引や交流を通じて強い信頼関係にあった。

現在3社ともに中国やベトナムでの委託生産を行っているが、生産コストや人件費高騰が進む中、次なる拠点を求めている。

今回のミャンマー訪問では、縫製工場を訪問してCMP取引の可能性を探ると同時に、日本の優れた防護具や作業服の現地販売を見据えて、労働環境や市場調査を行った。





海外経験豊富な異色コンビで カンボジア市場の今を掴む

～急成長を遂げるカンボジアで、“今”求められるサービス～

ゲストハウス開発運営会社とウェブディレクション会社により結成されたグループ“G8FCカンボジアミッション”。

観光産業の成長著しいカンボジア市場におけるインバウンド需要に着目し、不動産開発からゲストハウス運営、ブランディング・集客まで一貫したビジネスモデルを展開するべく、カンボジアでのミッションに挑んだ。

FULLCOMMISSIONとGear8の両代表に、ミッションの成果と今後のビジョンについて話を伺った。

観光産業の成長著しいカンボジア市場で、 次なる拠点としての可能性を探る

G8FCカンボジアミッションは、国内トップクラスのゲストハウス開発運営会社×ウェブディレクション会社という異色コンビによって、カンボジア市場に挑むべく結成されたグループ。2社ともに、国内をはじめ、複数の海外拠点(アジアや北中米、アフリカなど)を構え、グローバルにビジネス展開する企業である。そんな2社が次なる拠点の候補地として着目したのは、観光産業が急速な成長を遂げるカンボジアだった。

「弊社は各国のインバウンド需要を見据えながら、2020年中に世界20拠点を目標にグローバル展開を図っています。世界中の候補地の中でもカンボジアはアジア圏で比較的優先順位が高い国だったのですがまだ渡航経験がなく、今回ミッションへの誘いを受けて、迷わず参加を決めました」と語るのは国内トップクラスのゲストハウス開発運営会社、FULLCOMMISSION代表の山崎明信氏。

その山崎氏に声を掛けたのはウェブディレクション会社、Gear8代表の水野晶仁氏だ。「2016年にタイ・バンコクに現地法人を立ち上げ、現在は国内外5拠点でウェブディレクションを行っています。6拠点目を探る中で候補として上がったのがカンボジア。バンコクのヘッドオフィスから1時間ほどで地の利も良く、タイと国民性が似ていることも理由の一つでした。そんな時、

かねてから親交のあった中小機構の依田知則アドバイザーから今回のビジネスミッション事業の話聞いたんです。海外進出にはまずは拠点が必要ですから、ゲストハウスと我々のオフィスをシェアするという可能性も含め、山崎さんと一緒にカンボジア市場の動向と実情を探るプロジェクトを立ち上げました」。

こうして、両者の経験値と特性を掛け合わせ、不動産開発・施工管理をはじめ、ゲストハウス運営、ブランディング、集客まで一貫した取り組みで、カンボジアの需要獲得を狙うプロジェクトがスタートした。

大使館や弁護士事務所、事業提携先など、 ビジネス展開に必要な人脈を形成

「今回の渡航での一番大きな収穫は、何ととっても現地の人脈ができたこと。大使館や弁護士・税務会計



(左)FULLCOMMISSION 代表取締役・山崎氏
(右)Gear8 代表取締役・水野氏



現地調査では、ビジネスに必須な人脈を形成

事務所、人材紹介会社、建設会社、内装工事会社など、ビジネス展開に必要な一通りの人脈を形成できました」と山崎氏。「これまで海外の現地調査は単独で行ってききましたが今回は我々中小企業だけではなかなかアプローチできない大使館などを訪問できたのは中小機構さんのおかげ。渡航前の提案書作成等、手厚いサポートも大変助かりました」と水野氏も口を揃える。

「これまで大使館やJETROなど公的機関の利用方法が不明確だったのですが、今回の渡航で、ビジネスはJETROへ、トラブルシューティングは大使館へという役割の違いが明確になりました。以前メキシコで行政側の指示で建築変更したのに許可が出ないという理不尽なトラブルを経験したのですが、今後もこうして事前調査することで、いざ立ち上げ時につまづくことは減るだろうと心強く感じています」と山崎氏も公的機関による支援のメリットと事前計画の重要性を語った。

需給のバランスを掌握し それぞれに目指すビジョンが明確になった

「中小機構・本部スタッフの人脈を通じ、現地生活者と直接ディスカッションする機会をセッティングしていただき、現地にグッと踏み込めたことは大きかったです」と水野氏。企業のブランディング意識が未成熟のカンボジア市場では、本業のウェブディレクションでの進出は難しいと踏んでいた水野氏は、生活支援



海外戦略について、熱い議論を重ねる

コンテンツを企画してミッションに挑んだ。「渡航前に約30案考えた中から絞り込んで、現地の子供向けオンライン塾やカメラマンマッチングなど5案ほど提案を試みましたが、生の声を聞いてリアルな生活スタイルや価値観に触れ、現地にマッチしないもの、必要なものが見えてきました」。帰国後、まずは女性の社会進出が進む現地でダブルワークを支えるサービスの事業化を計画中で、2020年2月には現地を再訪問し、現地法人設立へ向けて一歩前進したという。

一方の山崎氏も「実際に現地を訪れてみて、現時点では、2社共同によるカンボジアでのプロジェクトに難しさを感じました。ただ、今回の渡航は自社の方向性を固めるきっかけになりました」とミッションを振り返る。今回訪れたカンボジアに続き、アフリカ、メキシコを訪問してさらなる市場調査を続けたという山崎氏は、今後のビジョンを語る。「今回の渡航でマイクロファイナンスの現場に触れ、キャッシュレス化が急速に進んでいるのを肌で感じました。国内外20拠点設立を達成した後はそのブランド力を活かして、新たにゲストハウスなどの事業に挑戦する方へ、コンサルティングやファイナンス事業など、BtoBでのビジネス展開を考えています。オンラインで、

出資先とのファイナンス管理ができれば世界中の意欲ある人々のサポートも可能になります。我々が描くソーシャルビジネスのビジョンが現実味を帯びてきました」。

異なる業界の仲間同士で刺激し合い、 相乗効果を生む貴重な体験

「以前から交流はありましたが、タグを組んで渡航したことで知らなかったアプローチ方法に触れるなど新たな発見が多かったですね。国に合わせて新サービスを発案するという柔軟な姿勢も勉強になりました」と山崎氏。また水野氏も「山崎さんがカンボジアを含めて1カ月も世界を回って生の情報を収集したと聞いて、彼の機動力とスピード感到に感化されました」と語る。お互いに刺激し合い、相乗効果をもたらす結果となったようである。異なる業界でそれぞれにアジアNo.1のビジネスを展開していく2社の今後に期待が高まる。

生の声を掴むことで、現地にマッチしないもの、必要なものが見えてきた





GEAR8

株式会社Gear8

[ウェブディレクションサービス / ブランディングサイト構築]

北海道札幌市中央区北3条東5-5-1F

資本金：5,000千円

従業員数：12人

業種：複合サービス事業

代表取締役：水野 晶仁



Fullcommission

株式会社FULLCOMMISSION

[ゲストハウス「Ten to Ten」の企画開発運営 / シェアハウス「Wagaya」の企画開発運営]

北海道札幌市北区北6条西8丁目3-4

資本金：13,000千円

従業員数：10人

業種：不動産業、物品賃貸業

代表取締役：山崎 明信

Group History

G8FC カンボジアミッション

国内トップクラスのゲストハウス開発運営会社とウェブディレクション会社によって結成されたグループ、G8FCカンボジアミッション。

FULLCOMMISSIONは世界No.1のゲストハウス運営会社を目指し、現在日本2拠点、海外3拠点で展開。そして国内十指に評されるウェブディレクション会社、Gear8は日本2拠点、海外3拠点で展開している。

海外展開経験豊富な2社が、次なる拠点として着目した対象国は、観光産業の成長著しいカンボジア市場。今回のミッションでは、不動産開発・施工管理、ゲストハウス運営、ブランディング、集客に至るまで一貫して手掛けることで、より一層のインバウンド需要の取り込みを図るべく、市場調査や法務・税務・規制などの調査、現地拠点となる不動産に関する調査を行った。





渡航前の想定を越える手応えを得て、海外展開へ大きく前進！

～モータリゼーション化が進むベトナムに、製販一体で販路開拓～

経済成長・モータリゼーションが急速に進むベトナム市場へ向けて販路開拓に挑むnow or never。

自動車関連用品を中心とした卸売事業を手掛ける大平潤販と

ドライブレコーダーの製造を手掛けるアサヒリサーチがタッグを組んで結成したグループである。

今回のミッションに参加した渡航者3名に、ベトナムでの成果と帰国後の動きについてインタビューした。

相互の強みを活かしてグループを結成し 初の海外展開に挑む

「ビジネスミッション事業に採択されるつい半年前まで、まさかこんな展開になるとは想像もしていませんでした」。当時を振り返るのはグループ代表事業者である大平潤販代表の中島裕晶氏。同氏が経営する大平潤販は、自動車・工業用潤滑油や添加剤、ドライブレコーダー（以下DR）など自動車関連用品を国内向けに販売する卸売事業者である。

2019年春、かねてから交友があった中小機構のアドバイザーと再会した際、ビジネスミッション事業の情報を入手。国内需要が縮小する中、海外展開を見据えていた中島氏は主力商材であるDRの製造を手掛けるアサヒリサーチ取締役営業部長の山田光亮氏に話を持ちかけ、両者とも初の試みとなる海外市場開拓を目標に掲げてグループを結成した。

「海外進出の必要性は常に感じていましたから快諾しました。対象国がベトナムだったことも、弊社のビジョンとマッチしたんです」と山田氏。

事業に採択されてからは中小機構の中家康智アドバイザーと石田美帆氏によるサポートのもと打ち合わせを重ね、ビジョンや目標、ターゲットや攻め方など事業プランからPR資料づくりまで事前準備を入念に行った。「海外事業のチームは作っていたものの我々中小企業は100%専業で取り組むことは

できません。しかもリソースがないため現地の情報入手も難しい。そんな状況下で訪問先の情報収集、アポイントメントから全行程のアレンジまで支援してくださったことは非常に頼もしかったです」と語るのは中島氏と共にミッションを担当した大平潤販の三好林太郎氏だ。中小機構の現地アドバイザーからの情報やインターネット上の情報を元にターゲットを想定。カーディーラー、部品商、自動車用品販売店など訪問先を決定し、全8日間の行程に訪問先を目一杯詰め込んでベトナムへ飛び立った。

渡航中、サンプリング調査を実施し、狙うべき方向性を現地で軌道修正

「衝撃的だったのは渡航前のイメージと全く違う現実がそこにあったこと。我々が想像する以上にDR



アサヒリサーチ製のドライブレコーダーは警察庁などで採用され、高い信頼を得ている



現地調査や業界関係者へのヒアリングから、進出のイメージを具体化していった

市場が広がっていました」と山田氏は語る。所得格差が大きくバイク社会のベトナムには廉価版DR開発が必要と踏んでいたが、予想以上に多種多様なDRがあり、従来品をそのまま輸出できる可能性も感じたという。

また、訪問する先々でヒアリングしたDR装着率にバラツキがあったため、自身の目で正確に把握するべく中島氏が現地調査を発案。急遽ハノイ、ホーチミンのショッピングモール3箇所で計約270台を対象にサンプリング調査を行い、車種やDR装着率、種類など現地の状況を掴んだ。

「当初、日本の警察への納入実績というアサヒリサーチ製DRの強みを武器に乗り込もうと考えていましたが、渡航後数日で狙うべき先が見えてきて、ターゲットを軌道修正することになりました」と中島氏。「業界関係を数多く訪問したことで業界全体を把握できたことは大きな収穫。バイクよりむしろ車に可能性があることや、日本と全く異なる装着用途や機能性、またアフターマーケットでの可能性など、

全てが驚きの連続でした」と山田氏も声を揃える。

多様な現場のニーズを掴み “想定”が“確証”に変わった

「今回はまず市場調査が大きな目的ではありませんでしたが、DR、潤滑油・添加剤ともに一歩前進してディストリビューター候補を発掘できたことは非常に大きな収穫でした。添加剤や潤滑油に関しては、



ミッションを振り返る大平潤販代表の中島裕晶氏

日系のブランドオイルをトータルで取り揃えたいというニーズも掴んだんですよ」と予想以上の手応えに喜びの表情を見せる中島氏。今後、協力先と共にベトナム市場参入を狙う構えだという。

「ホーチミンで部品商の女性社長にヒアリングしたところ、“Made in JAPAN”は高くても売れないと言われていましたが、DRを使ってなかったのが本人の車に装着してもらい、日本の高品質を体感していただくことにしたんです」と話す山田氏をフォローするように、「同日午後を訪れた販売店では“価格が高くても日本品質なら支障ない”と言われたんです。180度異なる意見に触れて十分勝負できると確信しました」と三好氏は語る。

ミッションを終えて想定していたことが確証に変わり、手応えのあったカーディーラーや部品商、販売店など狙うべき具体的なアプローチ先もほぼ定まった。帰国後すぐにメールでフォローするなど、現在進行形で次の展開へ向けてやりとりを進めているという。

ミッション事業での知見をフル活用し、再渡航を計画

「今回の渡航によって自社で取り組むべきことが

明確になりました。まずは流通チャネルを整えて、見積を提出し、今年度中に改めてベトナムへ渡航する計画を進めています」と中島氏は目下のビジネス展開に力を注ぐ。訪問先はもちろん、現地のJETRO担当者、通訳やガイド、現地日系企業とのつながりができたことも、今後自社でビジネス展開していくための心強いネットワークとなったようである。

山田氏も「現地のニーズをくみ取りながら、現在日本で販売している製品に加えて、現地向けにカスタマイズした商品の開発も検討したい」と再渡航で提案する製品開発にも意欲的だ。now or neverは、海外初の販路獲得へ向けて着々と歩みを進めている。



ベトナムでの確かな手応えを掴んだ渡航メンバー

左から大平潤販の三好林太郎氏、中島裕晶氏、アサヒリサーチの山田光亮氏





大平潤販株式会社 [潤滑油 / 添加剤 / ドライブレコーダー]

東京都千代田区麹町3-2-4 麹町HFビル9階
資本金:21,600千円
従業員数:32人
業種:卸売業
代表取締役:中島 裕晶



アサヒリサーチ株式会社 [ドライブレコーダー]

東京都品川区北品川3-3-8
資本金:25,000千円
従業員数:12人
業種:製造業
代表取締役社長:山田 雅博

Group History

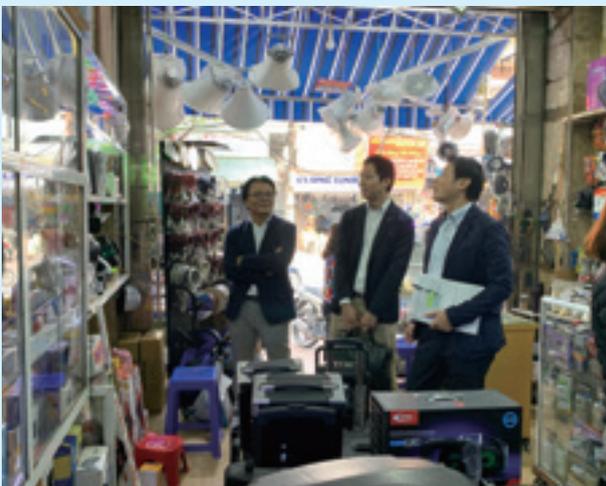
now or never

潤滑油や添加剤、ドライブレコーダーなど日本国内向けの自動車関連用品の卸売事業を手掛ける大平潤販と、その主力製品のひとつ、ドライブレコーダーの製造を手掛けるアサヒリサーチによって結成されたグループ、now or never。

代表事業者の大平潤販は、環境負荷の少ない自社ブランドの潤滑油や添加剤をはじめ、多様なニーズやトレンドに応える豊富な商品力を強みとするお客様ファーストの卸売会社である。中でも主力であるアサヒリサーチのドライブレコーダーは警察等日本の官公庁にも採用されるという大きな強みを持つ。

両者ともに、縮小傾向にある国内自動車市場の将来を見据え、ASEAN市場での海外展開を視野に入れていた。

今回のミッションでは製販一体となって、経済成長・モータリゼーションが急速に進むベトナムでの市場調査に挑んだ。2社ともに海外での販路開拓は初の試み。





堺の食産品と伝統文化を 食の都・パリのシェフにPR

～堺の食産品・伝統文化を食の都パリに～

堺の伝統産業である刃物をはじめ、包丁や食品等の食関連分野の企業で構成される堺食産品海外セールス実行委員会。今回はフランスへの海外展開に積極的な3社によってグループを結成し、シェフの間で堺の刃物への関心が高まりつつあるパリでのミッションに挑んだ。今回参加した刃物メーカーの福井の市川善夫氏に、事業参加の経緯と手応えについて話を伺った。

継続して現地へ足を運び フランス市場での販路開拓を目指す

堺食産品海外セールス実行委員会は、堺の伝統産業である刃物メーカーやキッチンダイニング分野の事業者等、計17企業・団体によって構成。地場産業の振興や海外における堺ブランドの知名度向上を目的に2011年に結成された組織である。委員会として9年目となる2019年はフランスを対象国に参加者を募り、3社でグループを結成。フランス市場での販路拡大を目指してミッションに参加した。

「弊社の海外への取り組みは2018年2月に単独でフランスの小売店を訪問したのが初めて。2018年は実行委員会単独で現地展示会『シアル・パリ2018』に参加し、今回で3回目の渡仏となります。今、刃物は国内需要が縮小傾向にありますから、海外販路開拓はずっと課題でした」とミッションを振り返るのは、グループ代表である刃物メーカー、福井で営業課長を務める市川善夫氏だ。

1回目、2回目の渡航では、キッチン用品店や金物屋など複数の小売店と商談が成立。少量ではありながらも取引に至ったという。「フランス市場への販路を拡大するには、やはり継続して現地へ足を運んで直接商談をすることが大事ですから、3年連続での渡仏を決めました」と市川氏は継続することの重要性を語った。

現地のシェフ等をメインターゲットとした 商談会開催と料理学校訪問を計画

「堺食産品海外セールス実行委員会は、2018年にJETROの支援を活用して『シアル・パリ2018』に出展。ジェトロから中小機構へ“実行委員会として2019年も引き続きフランス市場を狙う”という情報共有があり、ビジネスミッション事業をご紹介することとなりました」と経緯を語るのは中小機構・近畿本部の小峰潤アドバイザーである。こうして、堺市産業振興センターと実行委員会の参与会員である中小機構が連携して支援するグループミッションがスタートした。

「2018年の展示会ではフランスにおけるビジネス拡大の可能性を肌で感じました。2年目となる2019年は、高級料理店の現地シェフやバイヤーをメイン



福井の市川善夫氏(左)と堺市産業振興センターの山本香苗氏(右)



渡航中は、パリの料理専門学校でのプレゼンテーションや、商談会でのデモンストレーションなどを行った

ターゲットに的を絞りを絞込んだ商談会と、パリの著名な料理専門学校でのプレゼンテーションを企画しました。実行委員会の事務局を担う堺市産業振興センターの山本香苗氏はミッションの概要を語った。今回はフランスでのイベント企画・運営等の経験豊富な現地プロモーターの力も借りながら、商談会のセッティングをはじめ、現地の高級料理店シェフや料理道具、及び日本食のバイヤーに対して案内状を作成・発送し、商談会の告知を行った。また堺市産業振興センターの現地ネットワークを生かして専門学校への訪問を計画し、将来のシェフたちへのPRを試みることとなった。

渡航前には中小機構が参加企業のPR資料やWebサイトの作成を支援。また事前勉強会を3回にわたって開催し、フランス市場の概要や商談にあたって準備すること、顧客情報管理方法、輸送関連などのレクチャーを行って渡航に備えた。かくして万全の体制で一行はフランスへ出発したのである。

ユーザー目線のリアルな声に触れ フランス市場の可能性を実感

「過去の渡航で包丁に対するフランス人のニーズをつかんでいたので、2019年はそれを製品化して持って行きました」と市川氏が自社工房で見せてくれたのはペティナイフよりさらに短い小型包丁。商談会で披露した新製品は来場した現地シェフたちにも好評で、確かなニーズを実感できたという。



フランスのニーズに応じて製品化した小型包丁

「滞在中、前回取り扱ってくれた小売店へも訪問して新製品をお披露目し、成約に至りました。和包丁の取扱店はまだまだ少ないですし、今後も参入の余地があると、フランス市場の可能性を感じましたね」。

商談会は立地条件も良く、開催3日間の合計来場者は101名にも及んだ。「来場者の関心が高く、一人ひとりの質問もとても活発でした」と市川氏。ターゲットを絞り込んだだけに目的意識が明確な来場者が目立ち、時間をかけてコミュニケーションできる密度の濃い商談会となったようである。そして、料理専門学校を訪問した3社のプレゼンテーションでは参加した約80名の学生を魅了。研ぎ師による包丁研ぎの実演後には数十分にわたって質疑応答が続くほど好評を得て、大盛況のうちにイベントを終えたという。

小売店との接点獲得を今後の課題に 海外への挑戦を継続

また他2社の参加企業も来場者の反響に好感触を得て、満足のいく結果となったようである。「山脇刃物製作所からは『フランスでどんな包丁が求められるか市場調査に大いに役立った』、西尾茗香園から

は『フランスでは質の良い日本茶がまだ少なく、弊社のお茶は好評だった。小売のチャンネルがあれば可能性がある』とレポートが上がっています」と山本氏。「ただやはり、小売店などへの販路拡大につながる商談の機会が多くなかったことは今後の課題です。堺市産業振興センターとしては、来年も引き続きフランス市場へのチャレンジをサポートしていく予定です」とミッションを振り返りながら、次なるビジョンを語る。

「今後もこうしたグループミッションがあれば、ぜひ活用したい」と市川氏も今後の支援に期待を寄せると同時に、海外市場開拓に継続してチャレンジする姿勢を見せた。



難易度が高い小型包丁も自社の研ぎ師と製品化を実現

現地では、調理時に堺の食産品等を使ってもらい堺全般をPR





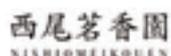
株式会社福井 [包丁 / 園芸道具 / DIY用品]

大阪府堺市堺区九間町東1丁目1番10号
 資本金:10,000千円
 従業員数:60人
 業種:製造業
 代表取締役:福井 基成



株式会社山脇刃物製作所

[上作 柳刃包丁270mm / 水本焼 柳刃包丁330mm / 鏡面仕上げ等]
 大阪府堺市堺区宿屋町西1-2-21
 資本金:10,000千円
 従業員数:10人
 業種:製造業
 代表取締役:山脇 良庸



西尾茗香園 [日本茶]

大阪府堺市堺区市之町東1丁目1-24
 従業員数:3人
 業種:小売業
 代表:西尾 圭介

Group History

堺食産品海外セールス実行委員会

伝統産業を含む地場産業の振興、及び海外における堺ブランドの知名度向上と海外市場開拓を目的に、刃物の企業を中心となって2011年に設立。現在17企業・団体が正会員として所属している。これまでアメリカ、シンガポールで、国際見本市への出展や商談会を実施してきた。フランス市場への取り組みは2018年からスタート。

2019年は、正会員のうち刃物メーカーの福井を中心に、同じく刃物メーカーの山脇刃物製作所、日本茶小売の西尾茗香園の3社でグループを結成。

今回のフランス訪問では、食の都・パリで、現地シェフやバイヤーを主要ターゲットとした商談会の開催や料理専門学校の訪問を通して、堺の食産品のプロモーションを試みた。





“あなただけ”の海外展開をサポートします

中小機構 海外相談

検索

