

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.smrj.go.jp/>

●お問合せ先：マッチング支援課
TEL：03-5470-1824

[マッチングシステムの全体像]



● 海外展開ハンズオン支援

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。

<https://www.smrj.go.jp/sme/overseas/consulting/advice/index.html>

●お問合せ先：販路支援部
TEL：03-5470-1522

● 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対し、専門家によるアドバイスやオンライン講座等を提供しています。

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

●お問合せ先：販路支援部
TEL：03-5470-1619

CEO商談会開催日程や
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



CEO商談会 検索

<https://www.smrj.go.jp/sme/overseas/ceo/index.html>

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 マッチング支援課
〒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 / Fax：03-5470-2376 /
Email：ceo-network@smrj.go.jp

2025.03

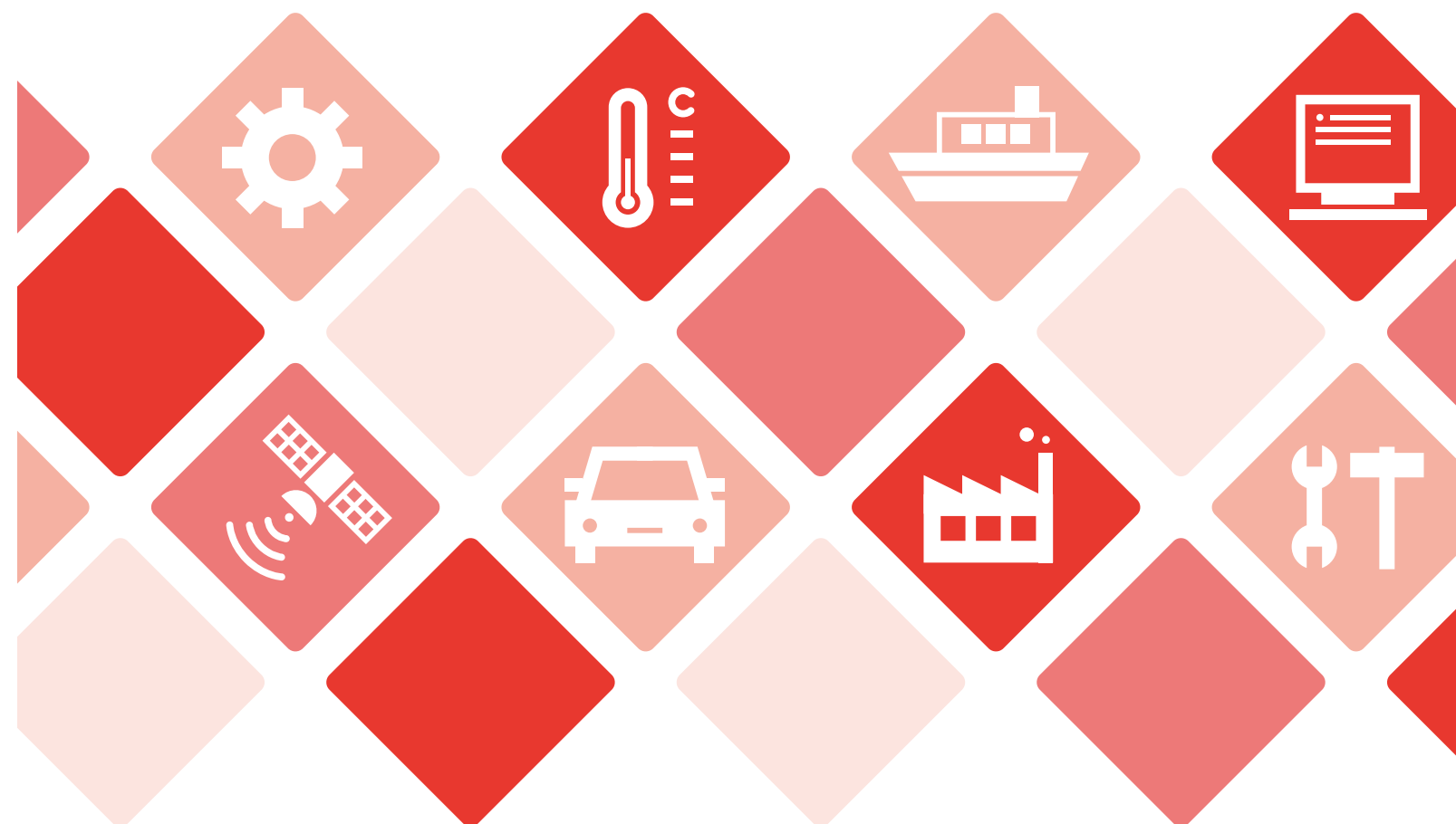


2024年度版 活用事例レポート

海外CEO商談会

CEO Network Enhancing Project

出会いをチャンスに変えるには？



Be a Great Small.
中小機構

海外CEO商談会

CEO Network Enhancing Project

日本企業との連携を希望する海外企業経営者（CEO）等と

海外展開を目指す日本の中小企業者との商談会。

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うチャンス！

海外CEO商談会の特徴

POINT 1

ダイレクトに 商談

海外企業の
経営陣と
直接関係構築が可能

POINT 2

日本語での 商談

各国通訳付きの
商談で安心

POINT 3

商談ノウハウを アドバイス

海外展開の専門家が
商談をサポートします

POINT 4

優良海外企業が 参加

海外支援機関より推薦
され、審査を経た信頼の
おける海外企業が参加

商談会参加者の声

国内

自分たちでは
探せない海外企業と
コンタクトをとることが
できた。

進行がスムーズで
通訳も的確でわかり
やすかったです。

経営者同士で
会うことができ、
話が早かった。

製品へのニーズを
直接聞ける良い
機会でした。

良い商談ができて、
関係づくりの一步と
なった。

初顔合わせにも
かかわらず、充実した内容の
意見交換ができた。

海外

技術力の高い
日本企業とマッチング
できた。

オンラインでの商談
により移動の手間が省けて、
日本企業との商談準備に
集中することができた。

この商談会で
ユニークなテクノロジー
を見つけられた。

商談前に両社の
情報をより深く知るための
サポートがあったため、
よりよい商談となった。

中小機構や
通訳者のサポートが
良かった。

専門家の方が、
商談が円滑に進むように
リードしてくれた。

中小機構とは

中小機構は、事業の自律的発展や継続を目指す中小・小規模事業者・ベンチャー企業のイノベーションや地域経済の活性化を促進し、我が国経済の発展に貢献することを目的とする政策実施機関です。経営環境の変化に対応し持続的成長を目指す中小企業等の経営課題の解決に向け、直接的な伴走型支援、人材の育成、共済制度の運営、資金面での各種支援やビジネスチャンスの提供を行うとともに、関係する中小企業支援機関の支援力の向上に協力します。

目次

2024年度

1 株式会社KAZUM 広島県 P. 3

2023年度

2 株式会社アドレック 新潟県 P. 5

2022年度

3 株式会社MARS Company 群馬県 P. 7

4 壺坂電機株式会社 東京都 P. 9

2021年度

5 株式会社アドテックエンジニアリング 東京都 P.11

6 立山科学株式会社 富山県 P.13

2020年度

7 東光株式会社 徳島県 P.15

8 株式会社東洋発酵 愛知県 P.17

9 関西精工商事株式会社 大阪府 P.19

10 八木通商フーズ・アンド・マテリアルズ株式会社 大阪府 P.21

2019年度

11 GOKO映像機器株式会社 神奈川県 P.23

12 株式会社イイダモールド 茨城県 P.25

13 野村ユニソン株式会社 長野県 P.27

2018年度

14 高美精機株式会社 埼玉県 P.29

15 株式会社バイオネット研究所 東京都 P.31

16 株式会社半谷製作所 愛知県 P.33

17 株式会社コスモテクノロジー 東京都 P.35

18 ワールド産業株式会社 神奈川県 P.37

19 アイ・フィールド有限公司 群馬県 P.39

20 木田バルブ・ボール株式会社 大阪府 P.41

株式会社KAZUM

信頼できる海外企業と出会えるのが 海外CEO商談会の最大のメリット 真空圧空成形機の輸出を実現しました

産業機械の製造で長年の実績を持つ株式会社KAZUM。「CEO商談会」を活用し、ベトナム企業との商談を成功させました。海外市場の厳しい価格競争に直面しながらも、日本製品の強みを活かした戦略を展開し、海外販路を着実に拡大しています。

ー海外展開を目指した理由を教えてください。

当社は、祖父が呉海軍工廠で培った技術力を活かし、1946年に「川崎鉄工所」として創業しました。溶接・機械・組立部門の技術力が評価され、2014年に三菱重工業から優秀サプライヤーに選出。知名度が高まったことをきっかけに、住友重機械工業から紹介された真空圧空成形機エンジニアリングの企業から、2015年に事業の継承を打診されました。

真空圧空成形機は、熱可塑性樹脂（プラスチックの一種）をシート状に加工し、金型で成形する機械です。市場規模が小さく、大手メーカーには適しません。当社の技術力を生かせる分野と判断。自社ブランドの構築にも面白みを感じ、新方式の真空圧空成形機の開発・製造に着手しました。

当初は国内市場に注力していましたが、将来性を考え、海外展開を決意。2021年に「株式会社KAZUM」へ社名変更し、東南アジア市場の開拓を進めています。

ー「海外CEO商談会」に参加された動機を教えてください。

当初は他機関に相談しましたが、紹介される海外企業に不安を感じることが多かったのです。日本政策金融公庫の紹介で知った中小機構の「海外CEO商談会」は、中小機構と提携する海外政府機関等が推薦する企業トップが参加するため、信頼性が高い点が魅力でした。海外企業と日本企業の双方に事前オリエンテーションが実施され、アドバイザーとの打合せを通じて商談の進め方や商習慣の違いを理解できたことも良かったですね。

準備を万全に整え、スムーズな交渉につなげることができたと感じています。

当日は、ベトナムのVIETNAM INDUSTRY SERVICES AND SOLUTIONS JOINT STOCK COMPANY社（以下VISC社）とオンライン商談を実施。スアン社長は熱意があり、成形機の低価格モデルのOEM供給や高機能モデルの共同開発について意見交換しました。さらに、VISC社からは医療・食品向けのニーズも共有され、双方で市場調査を継続することになりました。

その後、他企業との交渉で対応が遅れましたが、VISC社側から「機械を自社で購入し、ベトナム企業向けに展示したい」との提案があり、本格的な交渉がスタート。2024年3月、1台の受注が決まりました。

ー実際の取引では、どのような点に苦労されましたか？

海外市場では、中国や台湾の低価格製品との競争が激しく、日本製品は品質面で評価されるものの、価格がネックになりました。また、ベトナム市場では、たとえばネズミによる電線被害など、日本では想定しない課題にも対応する必要がありました。さらに日本製品に対するデザイン面の期待も高く、2号機ではデザイナーを起用しています。こうした現地ニーズを踏まえつつ、品質を維持しながら価格競争力を高める努力をしています。

また、当社では契約時に3割、残り7割を出港後2週間以内に支払っていただく条件を設けていますが、これを遵守できる海外企業を見つけるのは容易ではありません。海外CEO商談会のように厳格な選定基準がある場を活用するのが得策ですね。



デザイナーを起用して製作した真空圧空成形機の海外向けモデル

ー今回、商談がスムーズに成約した要因は何だと思いますか？

海外ビジネスでは、信頼関係の構築が欠かせません。当社は成約前に2回ベトナムを訪問し、VISC社と対話を重ねました。その後も室長・部長・顧問の3名が交代で訪問し、現地と円滑にやり取りできる体制を整えています。

また、2023年には千葉で開催された展示会に当社製品を出展し、その展示会にスアン社長他社員の方々を招待しました。こうした積極的な働きかけがスムーズな成約につながったと感じています。今後はVISC社との連携をさらに強化し、ベトナム市場での販売網を拡大しながら製品開発に取り組んでいきます。

ー海外展開を目指す企業にアドバイスをお願いします。

あれこれ考え過ぎず、まずは行動です！海外市場は簡単ではありませんが、最初から完璧を求めず、実際に動いて市場の反応を確かめることが成功への近道です。商談の機会があれば迷わず参加し、トライ&エラーを重ねながら学ぶ姿勢が鍵だと思いますよ。

企業概要

株式会社KAZUM

本社：〒737-0134 広島県呉市広多賀谷2-5-33号
電話：0823-73-7257
URL: <https://www.kazum.co.jp/>
資本金：1300万円
従業員数：50名（パート・アルバイト含む）
設立：1946年

事業内容 | 熱成形機及びその周辺機器、設計、製造、販売サービス、産業機械等組立及び部品加工



スアン社長と東京で



VISC社でのミーティング風景



代表取締役社長
川崎一徳さん

Q CEO商談会で 感じた“メリット”は？

最大のメリットは、海外政府機関等が推薦する信頼性の高い企業と直接交渉できること。経験豊富なアドバイザーや通訳が商談に同席してくれることも安心感があります。商習慣に関するアドバイスにも気づきがありました。商談後もアンケートを通じたフォローアップもあり助かりますが、その後の交渉は自身で行うため海外展開に適した人材育成やコミュニケーションの工夫が必要かなと思います。

商談後の取り組み

● 2023年2月13日

「先端産業CEO商談会2022（オンライン）」に参加

ベトナムのVISC社と商談を実施。当初、別の企業との交渉を優先していたため、VISC社への対応が遅れていたが、同社から「機械を自社で購入し、ベトナム企業向けに展示したい」との提案を受け、本格的に交渉を進めることに。

● 2023年3月～7月

VISC社との関係構築と市場調査

2回にわたりベトナムを訪問し、現地の市場調査と信頼関係の構築を進める。室長・部長・顧問の3名が交代で訪問し、複数の担当者がVISC社とやり取りできる体制を整備。

● 2023年11月

IPF(国際プラスチックフェア)でスアン社長他社員と面会

千葉幕張メッセで開催されたIPFのタイミングで、スアン社長他、社員の方と千葉で面会。対面でのコミュニケーションを強化。

● 2024年3月

VISC社から真空圧空成形機1台の受注が決定

正式にVISC社との契約が成立。受注に際して、金型の供給やオペレーター訓練についても協議を進める。

● 2025年2月17日～2月18日

技術指導を実施し、出荷準備

機械完成後、VISC社向け技術指導を実施。出荷準備を進め、2025年3月中旬に真空圧空成形機をベトナムへ出荷予定。

アドバイザーは見た！

商談成功
につながった理由

KAZUM社は、それまでの海外輸出の経験等からベトナム市場に的を絞り、現地人材の採用等の体制整備を行うとともに、現地の市場動向・競争状況を踏まえ明確にターゲットングされた提案を行うことで、商談会において先方から高い関心と評価を得ることができました。その後の商談継続にあたっては、相手先のニーズや社内検討状況の変化等を的確に把握し、柔軟に提案の方向性を修正していったことが、受注の獲得に繋がったのだと思います。

株式会社アドレック

初めての海外企業との商談で輸出を実現 その後も複数の取引が成約 全社的に海外展開を推進しています

企業概要

株式会社アドレック

本社：〒959-1327 新潟県加茂市千刈1-1-12
電話：0256-52-1160
URL：https://www.adrec-jp.com/

資本金：300万円
従業員数：3名
設立：2010年7月

事業内容 | トルクレンチの製品開発及び販売



代表取締役
渡邊正紘さん

次世代デジタルトルクレンチと製造支援ソフトの開発・販売で着実にビジネスを拓ける株式会社アドレック。「CEO商談会」を通じて初の海外商談を果たしました。幅広いネットワークを有し技術力の高い海外商社と商談を行い、自社の技術・製品を知ってもらうことで、複数の取引が成約につながっています。

－「先端産業CEO商談会」は、J-GoodTechを通じた海外企業からの商談指名がきっかけになったようですが、詳しく教えてください。

当社は、自社製品を持つメーカーとして存在感を示したいという先代の強い思いにより、2010年に株式会社渡邊製作所のトルクレンチ部門を分社化する形で設立しました。無線デジタルトルクレンチとソフトウェアをパッケージ化し、作業効率向上をサポートするためのソリューションを提供しています。国内で300社を超える企業に販売実績がありますが、無線の認証取得等が困難であることから海外展開には未着手でした。

CEO商談会への参加は、にいがた産業創造機構（NICO）の紹介で登録したJ-GoodTechを通じて、インドネシアの商社ナショナル マクムール セジャテラ社から指名を受けたことでCEO商談会に初参加しました。

－CEO商談会で初めて海外企業と商談をされて、どのような感想をお持ちになりましたか？

海外企業との商談は、非常にスムーズでした。中小機構のサポートもあり、国内の商談とあまり変わらない印象です。中小機構の専門家が海外企業の商談目的を確認し、事前オリエンテーションで情報共有してくれたため、円滑に商談を進めることができました。ナショナル マクムール セジャテラ社は、インドネシアの商社として高い技術力を有しており、当社の技術に関心をもっていました。商談前には、専門家から英語資料を作

成するようにアドバイスを受け、英語版の企業・製品パンフレットを準備しました。

－英語の資料を準備することは成約率を高めるポイントです。相手企業の反応はいかがでしたか？

海外企業との商談は初めてだったため、どのように英語資料を作成してよいか迷いましたが、翻訳アプリ等も活用して、商談時までに説明資料を作成しました。初回商談後に実施した2回目の商談で、YouTube動画を活用して製品の強みを視覚的に伝えました。当社製品の良さを効果的にPRできたことで、成約につながりました。

ナショナル マクムール セジャテラ社は、当社製品を「競合製品よりも使いやすい」と評価し、デモンストレーションを行いながら積極的にエンドユーザーに売り込んでくれました。その結果、現在までに複数の発注があり、数百万円の売り上げにつながっています。

－海外企業との取引、国内企業との取引の違いはどのようなところにありましたか？

苦心したのは、やはり言葉の壁です。幸い当社には語学堪能な従業員がいて英語でやり取りを進めることができました。海外での無線認証については、ナショナル マクムール セジャテラ社が認証取得者になることで解決しました。それ以外は国内の取引と変わりなくスムーズに対応できました。取引はすべて前払いの了承をいただき、着金後、出荷はFedExを利用して送付しました。

－初の海外取引に臆することなく、柔軟にご対応されている様子がうかがえます。CEO商談会に参加して感じたことをお聞かせください。

むしろ、国内よりも海外のほうが楽だなと感じました。当社製品は海外でも需要があると確信したことや、貿易実務が思っていたより簡単だとわかったこと、そしてCEO商談会で出会った海外企業の技術力が驚くほど高く、日本の商社以上に弊社の技術を理解して新たな提案をしてくれと感じたからです。積極的にエンドユーザーに売り込んでくれますし、国内のような商習慣の縛りがなく、「評判を聞いたから」と直接発注が舞い込んでくることにも驚きました。

可能性を感じたことから、CEO商談会後に自社サイトの英語ページを作成し、海外対応を強化しました。すでにサイトから新規受注が複数入っており、海外でも着実に販路を拓けていけるのではないかと考えています。

－これから海外展開する企業へのアドバイス、今後の取り組みについて教えてください。

CEO商談会は、海外展開・企業取引に精通した専門家と通訳が同席してくれるので、初めて海外商談を行う企業も、スムーズに商談ができます。CEO商談会は、海外取引を始めるきっかけになりました。商談を契機に、製品の英語パンフレットを作成し、製品マニュアルの英語化にも取り組みました。新しい需要の獲得に向け、企業全体として、海外展開・輸出の取り組みを、さらに進めていきたいと思っています。



無線機能付きデジタルトルクレンチ「プロレンチ」

ボルトを締め付け、パソコンのソフトでピークトルク値を受信している様子

商談後の取り組み

2023年2月17日

「先端産業CEO商談会」に参加（オンライン開催）

J-GoodTechを通じて、インドネシアの商社ナショナル マクムール セジャテラ社から商談指名を受ける。海外で販売するための無線認証を取得していないため即時の販売は難しかったが、海外展開を検討していたこともあり商談に参加した。初回のオンライン商談は製品の機能紹介を行い、高い関心をもってもらった。

2023年3月

2回目のオンライン商談でサンプル出荷が決定

ナショナル マクムール セジャテラ社から、同時に8台接続可能なデジタルトルクレンチ製品の仕様について質問があり、動画を用いてわかりやすく説明を行った。販売の際には輸入側がインドネシア内で無線認証を取得する必要があるため、ナショナル マクムール セジャテラ社が認証申請者になることを説明。快く了承され、サンプル出荷に至った。

2023年7月

エンドユーザーから注文が入り、本格的に輸出が実現

サンプルの評価が高かったことから、ナショナル マクムール セジャテラ社が意欲的にエンドユーザーに営業を行い、複数の受注を獲得。アドレック社は日本から直接輸出をしたことがなかったが、FedExを利用し、複雑な手続きを踏むことなく輸出を実現することができた。

2023年8月

複数台の追加取引注文が入る

製品の評判が高まる中で、ナショナル マクムール セジャテラ社を通じた複数台の追加取引が実現。ナショナル マクムール セジャテラ社は、インドネシアにおける販売代理店的な立ち位置で取引関係を継続。

2023年11月

英語ページの作成等によって新しい取引候補先からの問い合わせを受ける

CEO商談による海外企業との取引に併せて、企業ページの英語化、製品等のマニュアル作成を進めたことで、海外企業から複数の問い合わせ、照会を受けるようになる。

CEO商談会で感じた“メリット”は？

J-GoodTechを通じて、インドネシアの商社ナショナル マクムール セジャテラ社から商談指名を受けたことで、CEO商談会に初参加しました。海外展開・輸出を検討していたタイミングであったため、背中を押していただく形になりました。CEO商談会は、海外展開・企業取引に精通する専門家と通訳が同席してくれるので、初めて海外商談を行う企業も、スムーズに商談ができました。技術力の高いインドネシア商社と出会えることができ、複数の取引が成約するなど、将来にわたる海外連携パートナーを獲得できました。

アドバイザーは見た！

商談成功
につながった理由

アドレック社は初めての海外企業との商談にもかかわらず、主体的に英語で企業及び製品パンフレットをご作成された点が成約に繋がった大きな要因だと思います。また、製品の強みや特徴を、動画を活用することで視覚的に伝えられた点も、距離が離れており、商習慣が異なる海外企業との商談では大切な手法の一つです。このような商談前の準備と貿易実務の理解が、インドネシアにおいて高まる製造現場でのDX化に応える製品の輸出に繋がったと考えられます。

株式会社MARS Company

海外企業の商談目的を事前に理解し、
準備することができるため、的確に商談を
進められるのが「CEO商談会」の魅力です

企業概要

株式会社MARS Company

本社：〒370-0007群馬県高崎市問屋町西1-1-2
電話：027-386-9111
URL：https://www.mars-company.jp

資本金：1億1400万円
従業員数：9名
設立：2005年6月

事業内容 | 製造業その他(業務用冷蔵・冷凍・製氷装置製造)



代表取締役社長
大野正樹さん

ー「2021年度フードテックCEO商談会」
に参加された動機を教えてください。

弊社は、食材の輸送や冷蔵保存において、通常の冷蔵庫よりも長期の鮮度保持を実現し、さらに熟成も進めて美味しくなる独自の冷蔵技術及び高品質冷凍を実現する急速冷凍技術を有しています。アジア諸国にはまだコールドチェーン※1が未発達なエリアもあるため、我々の技術および製品に興味を持っていただける国があるのではないかと考え、2016年にJ-GoodTech※2に登録しました。「食」をテーマとした「CEO商談会」の開催を知り、Nice Garden Industrial社(台湾)の事業内容が弊社の業務用鮮度保持冷蔵庫『蔵番』とマッチする可能性が高いと思い、商談の申し込みをしました。

一般の展示会等では、まず相手企業の商談目的を理解することに苦心するのですが、「CEO商談会」は中小機構が事前に相手企業の商談目的を把握して情報提供してくれるため、商談前に準備を進めることができ、助かりました。

ーNice Garden Industrial社はそもそも解凍時のドリップを防ぐため「冷凍肉の優れた解凍技術」を探していました。御社はそこから「豚肉を鮮度よく長期保存したい」という、より潜在的なニーズを見抜き、「チルド状態で長期保存が可能」「熟成することで付加価値がつく」といった導入の利点を商談の場でうまく説明されていました。

商談の場では自社の技術がいかに先方の事業や商品の価値を高めるかという視点で可能性を探り、そこにフォーカスして提案するよう心がけています。Nice Garden Industrial社の主な商材

は豚肉です。台湾は豚肉の消費量が多く、その中で解凍技術にこだわるということは、おそらく他社と差別化できる味の良い商品を出していきたいのではないかと。また、Nice Garden Industrial社は養豚場から最終製品まで手掛けており、品質やトレーサビリティを重視している企業であることから、鮮度を保って長期保存が可能になるだけでなく、並行して熟成が進み、より美味しくなるとい『蔵番』の特徴に興味を持っていただけののではないかと考えました。

商談会には先方のCEOが参加されており、「保存期間中に肉が熟成する」という点に強い関心を示され、その場でディストリビューター契約の可能性を示唆されるなど、かなりの手応えを感じた商談でした。

ー製品の魅力がしっかり伝わっていますね！商談会前にどのような準備をされたか教えてください。

オンライン商談では、ただ口頭で説明したり、パワーポイントで作成した平面的な資料でデータを示したりするだけでは製品の魅力を充分にお伝えすることが難しい場合があります。そこで弊社の技術をわかりやすく解説した動画(約10分)を作成し、ビジュアルで興味関心を引きながら、より理解を深めていただけるような工夫をしています。動画は日本語・英語・中国語で用意しており、それを観ていただいたうえで、各企業の課題・ニーズに沿った資料を作成し、ご説明します。

ー質疑応答で、日本のブランド豚の成功事例を挙げていたのも印象的でした。例えば秋田県産の八幡平ポークは、

弊社製品を活用した氷温ウェットエイジングによって熟成肉を生産・販売しています。日本国内で既に弊社製品を活用された事例をご紹介させていただくことで、導入時のイメージが具体化されるとともに、製品の安全性をご理解いただけたのではないかと思います。

ー商談後、トライアル機1台の発注があり、現在Nice Garden Industrial社内で熟成肉のテスト中だと伺っています。今後どのような展開を目指していますか？

今回納品したのは小型の“冷蔵庫型”ですが、今後はより大型の“冷蔵倉庫型”を導入していただくことで、さらにボリュームのある事業展開が可能になるというお話をさせていただいています。先方がトライアルの結果、弊社技術の価値を理解頂き、ディストリビューター契約締結に進展出来れば、台湾において販路拡大をしていきたいです。

ーこれから「CEO商談会」に参加する企業にアドバイスをお願いします。

「CEO商談会」は海外展開に詳しい専門家と通訳が同席してくれるので、コミュニケーション面で心配する必要はないと思います。大事なことは、事前に開示される海外企業の概要と商談目的をいかに読み解くかではないでしょうか。海外企業のホームページも確認しながら理解を深めていくと、「こういう課題があるのではないかと」「こういうビジネスチャンスを考えているのでは？」といった真の商談目的が見えてきて、自社製品にマッチするか否かといったことや、アピールすべきメリットが自ずと見えてくると思います。

商談後の取り組み



● 2022年2月25日

「フードテックCEO商談会」に参加(オンライン開催)
MARS Company社からのアプローチにより、台湾の家畜用飼料および豚肉製造メーカーNice Garden Industrial 社CEOと商談をする。業務用鮮度保持冷蔵庫『蔵番』の紹介を行ったところ、関心を示され具体的に商談を進めていくことで合意する。

● 2022年3月～6月

メールで質疑応答を行いながら、
トライアル機の導入を提案

製品に関する追加質問に随時メールで回答しながら先方の豚肉の熟成に関する興味関心の高さを確認し、トライアル機の提案をしたところ、先方から好意的な返信と共に見積りを依頼される。

● 2022年6月～8月

見積書発行・受注・発送

6月上旬、台湾・高雄港までの輸送コストを含めた見積書を提出する。6月中旬に正式発注があり、トライアル機を発送し、海上輸送で8月初旬に現地へ到着した。

● 2022年10月

現地を訪問し、課題を解決

10月上旬、Nice Garden Industrial 社工場内にトライアル機が設置されたが、輸送時の振動等により部品交換等の必要性が生じる。10月中旬に担当者が現地を訪問して、課題を解決するとともに、トレーニング等を実施した。

● 2022年10月～現在

事業拡大を見込める倉庫型の
大型冷蔵庫の提案を予定

現地訪問によりNice Garden Industrial 社が先進的な設備を有して事業展開している企業であることがわかったため、今後はより事業拡大の可能性が見込める“冷蔵倉庫型”の導入提案や台湾における代理店契約を進めたいと考えている。

Q CEO商談会で
感じた“メリット”は？

中小機構が事前に相手企業のニーズを把握・情報提供してくれ、専門家同席のもとで商談を進められるため、成約率が高くなると感じます。また、経営層と直接面談できるため、スムーズに商談が進むという良さもありますね。その分、こちらもスピーディーな対応をすることが成否の要になると思います。



取締役 CFO
堀 泰士さん

アドバイザーは見た！
商談成功
につながった理由

Nice Garden Industrial社は、豚肉解凍時における風味劣化を解決するため、日本の冷凍技術による改善方法を模索するのが商談目的でした。その上で、同社の「おいしい豚肉の流通を実現したい。」という潜在的な願いを読み取った、MARS Company社の経験と実績が見事に顕在化した商談でした。

※1:生鮮食品や医薬品などを生産・輸送・消費の過程で途切れることなく低温に保つ物流方式。

※2:中小機構が運営する中小企業と国内外の企業をつなぐビジネスマッチングサイト <https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/>

壺坂電機株式会社

信頼できる代理店に出会えたことで
東南アジアのマーケットを見据えた
新たなニーズや課題を発見することができました

1971年の創立以来、カメラ用測定器・光学計測器・画像機器用測定器の製造販売など光学の応用分野で確かな実績と評価を得ている壺坂電機株式会社。海外企業からの指名をきっかけに初めてCEO商談会に参加し、東南アジアに販路を拡げています。

ー御社はJ-GoodTech※を通じて海外企業から指名があり、「CEO商談会in新価値創造展2021」に参加されています。指名に応じた理由を教えてください。

今回、EMIN Vietnam Joint Stock Company社（EMIN社）から、「代理店契約の可能性を相談したい」というお話をいただきました。弊社は中国、韓国に代理店がありますが、ベトナムでは日本法人に納入実績があるものの特定の代理店はなかったため、まずは弊社製品のベトナム国内での需要を知りたいと思い参加しました。

また、ちょうど東南アジアでの展開を考えなければいけないタイミングでもありました。近年、東南アジアに進出している日系企業の工場が、日本法人を介さずに必要な装置等の調達を行うケースが増えています。弊社にも直接お問い合わせをいただくのですが、現地に窓口がないため積極的な対応ができず、受注に繋がりにくいという悩みがあったのです。英語人材を採用して欧州や米国への販路開拓を進めていたこともあり、CEO商談会を足がかりに東南アジアにも販路を拡げたいと考えました。

ー実際に「CEO商談会」に参加されてみていかがでしたか？

代理店契約の可能性も含むベトナム企業との商談会に参加したのは初めてでしたので、「商習慣の違いがあるのではないか」「弊社側の取引条件をどのタイミングでお話すべきか」といったことに不安があったのですが、中小機構の専門家と通訳の方が同席してくれたので心強く、落ち着いて面談することができました。これなら外国語が苦手な人が参加したとしても意思を伝えて商談ができると感じた

ので、多くの中小企業にとって安心感があるのではないのでしょうか。

ーありがとうございます。商談前にどのような準備をされたか教えてください。

弊社製品はニッチな分野に需要があるため、製品価値や国内企業の導入例をわかりやすく説明できる資料を英訳して準備しました。オンライン商談は便利ですが、製品の“実物”を見ていただけないのが難点です。大きさの比較になるものを置くなど、製品をよりリアルに伝える工夫をしています。画面に顔（表情）が映らない場面も多いため、感じの良い声のトーンや伝わりやすい話し方にもかなり気を配りました。

ー商談会後もEMIN社と良好な関係を維持されています。

先方のCEOと直接面談ができたのは非常にありがたかったですね。その後は担当者と英文メールでのやり取りになりましたが、CEOが了解している案件なのでスムーズでした。また、「CEO商談会」は中小機構の“お墨付き”といえる海外企業が参加しているという信頼感があり、こちら側も最初から疑いなくお話できたことも大きいと思います。

商談会後、EMIN社を通じてベトナム以外の東南アジア諸国のエンドユーザーからも問い合わせが入るようになり、どの国にどのような需要があるのかわかるようになってきました。単価が高い製品に問い合わせが集中するのも意外な発見でした。

ただ、引き合いはあるものの、そこから受注にまで繋げるのが難しい状況です。弊社製品はユーザー

のニーズに沿ってカスタマイズできるところが強みですが、そうした魅力を更に適切にエンドユーザーに提案していくためにWebミーティング等を通じてもっとEMIN社に製品についての理解を深めていただく必要があると感じており、わかりやすい英語版の製品紹介ビデオの作成にも着手しています。こうした新たなニーズや課題に気づけたことも、CEO商談会に参加して良かったと感じています。

ーこれから「CEO商談会」に参加する企業にアドバイスをお願いします。

「海外の代理店を見つけたい」「海外工場で生産してほしい」など、すこしでも海外でのビジネスに興味があれば、CEO商談会に参加してみたいかでしょうか。海外展開の経験豊富な専門家や通訳の手配など、これほど手厚くサポートしてもらえる商談会は他にはないのではないかと思います。初めてでも大きな失敗をすることなく海外展開の流れを実体験することができるので、ぜひ一歩踏み出してみてください。

※：中小機構が運営する中小企業と国内外の企業をつなぐビジネスマッチングサイト
<https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/>



EMIN社を通じて問い合わせがあった、発光面内の明るさなどを保証した面光源装置と発光面の明るさを測定する輝度計

企業概要

壺坂電機株式会社

本社：〒192-0032 東京都八王子市石川町1683-1
電話：042-646-1127

資本金：1000万円
従業員数：33名
設立：1971年4月

事業内容 | カメラ用測定器・光学計測・画像機器用測定器、開発、製造、販売



代表取締役
長田宏二さん

商談後の取り組み

● 2021年12月6日

「CEO商談会in新価値創造展2021」に参加（オンライン開催）

EMIN Vietnam Joint Stock Company社（EMIN社）から東南アジアにおける代理店契約の打診を受ける。まずはEMIN社Webサイトに壺坂電機社の製品紹介を掲載することで合意。

● 2022年3月

EMIN社Webサイトに壺坂電機社の製品紹介を掲載

商談会後、壺坂電機社側から英文メールにて「価格表」「詳細な製品説明資料」「推薦製品資料」をEMIN社に送付。その後、フォーカステスターという製品の説明動画を作成したため、追加で紹介。3月、EMIN社が自社Webサイトに壺坂電機社の製品を掲載。

● 2022年4月

英語版Webサイトを作成し、DistributorsリストにEMIN社を記載

海外企業向けに壺坂電機社のホームページに英語版Webサイトを開設し、ベトナム／シンガポールにおけるDistributorsリストにEMIN社を記載。

● 2022年9月

現地企業から複数の問い合わせ

EMIN社Webサイトに掲載される製品点数が大幅に増加。壺坂電機の英語版Webサイトを見たベトナム現地企業から直接、見積もりの依頼が何件もあったが、代理店であるEMIN社に話を繋いで対応。

● 2022年11月～現在

受注の可能性が高い案件が進行中

EMIN社を経由して見積もりを提示し、EMIN社が現地対応している案件が複数進行中。いずれも明確なニーズがあるの引き合いのため、今後受注の可能性が高い。EMIN社とは良い関係を維持できているため、今後も現地代理店としてWebミーティングや現地訪問等を通じて信頼関係を構築していきたいと考えている。

CEO商談会で
感じた“メリット”は？

専門家から3ヶ月に1度、フォローアップの電話がありました。弊社は幸いスムーズに進んでいますが、悩みやトラブルが発生した際にいつでも相談できる存在があるという安心感は何もの

にも変え難いですね。中小機構を介することで信頼できる海外企業と出会えるのも助かります。



営業部 営業課
田淵真穂さん



営業部 営業課/
営業管理課 課長
内藤学武さん

アドバイザーは見た！

商談成功
につながった理由

商談の場で海外企業のCEOと合意した内容を商談会後に迅速に実行し、短期間でWEB取引の形を整えた対応力と熱意が海外企業のやる気を引き出し、両者の信頼関係構築に繋がっていると感じています。

部品の海外サプライヤーを求めて初参加 優良なベトナム企業との出会いで コストダウンを実現し、海外調達を拡大中！

電子製品のプリント基板製造に必要な「露光装置」で世界トップシェアを誇る株式会社アドテックエンジニアリング。部品調達可能な海外サプライヤーを求めて「CEO商談会」に参加し、ベトナム企業と良好な関係を築いてコストダウンに成功しました。

ー「海外CEO商談会」に参加した理由を教えてください。

弊社は、プリント基板用露光装置の設計・製造・販売を主な事業としています。海外競合メーカーとの競争力を高めるために2019年4月よりコスト低減を目的としたプロジェクトを発足し、部品の海外調達を取り入れることになりました。

海外サプライヤーを探すにあたり、アジア圏を中心に各国の立地条件、賃金、インフラ、労働基準、成長率、サプライチェーンなどを調べ、経済事情が安定し、治安も良く、親日家が多い台湾・ベトナムを対象を絞りました。その過程で新潟県「公益財団法人にいがた産業創造機構（NICO）」から情報を入手し、サプライヤー調査を兼ねて中小機構の「ベトナムCEO商談会」に参加しました。

ー初のCEO商談会で、どのような感想をお持ちになりましたか？

初めて海外サプライヤーの社長とお会いし、非常に積極的に仕事を取りに

来てくれるという印象を受けました。その場で即断できる立場の方と商談ができるので、話がはやく進みます。海外との商談ではわからないことだらけでしたが、中小機構のアドバイザーが同席しているため安心感があり、契約のタイミング等の有益なアドバイスに助けられました。

商談会後も、定期的にアドバイザーから進捗確認のメールがあるので相談にのってもらいやすく、見守られていると感じます。弊社は製造拠点である新潟県長岡市からの参加でしたが、交通費をかけても参加する価値がありますし、オンライン商談の内容も満足いくものでした。

ー商談が成立したVSE Engineering社との交渉で苦労された点がありますか？

商談会から約2ヶ月後にベトナムのVSE社工場を訪問し、試作品をオーダーしたのですが、その後、新型コロナウイルスの影響で渡航が制限され、現地で品質検査ができないことから取引がストップしてしまいました。ですが、アドバイザーの計らいで2020年6月「ベトナムWEB商談会」で再びVSE社とコミュニケーションを図る機会を得て、取引を再開することができました。

ー納期や品質はいかがでしたか？

当初は納期に不安があり、英文メールで頻繁に状況確認をしましたが、結果的に国内企業と同様で問題はありませんでした。むしろ、都市部のロックダウンが頻繁に行われるなか、VSE社ではコロナ感染を避けるために工業地帯に泊まり込んで製造を続けたと聞き、ベトナムの方々の責任感の強さに感銘を受けました。

品質も、概ね問題はありません。初期の納入品には軽微な不具合が発生しましたが、大型フレームであったため、返却せずに日本側でリカバリーすることに。私たち日本企業側も海外サプライヤーに適応した受入体制や不具合品に対するリカバリー体制が必要だと考え、柔軟に対応しています。

ー御社では、2021年4月に海外調達に特化した部門を立ち上げています。その経緯と理由を教えてください。

CEO商談会をきっかけに海外調達の成功事例を得て、より加工が難しい部品の海外調達やアジア圏でのグローバルサプライチェーンの構築を目指しています。

また、当初は機種のグレードにより「日本製」と「海外製」の部品を使い分ける予定でしたが、製造品質が国内サプライヤーと遜色がないことから、徐々にハイグレード製品にも海外製部品を展開。重要なフレーム関連の部品に関して25~30%のコストダウンを実現しており、今後も海外調達を推進して利益創出を図りたいと考えています。

ーこれから海外展開する企業にアドバイスををお願いします。

最初は小さなことから始めるといいですね。弊社も海外で製造までという思いがありつつ、ハードルを下げて部品調達からスタートしたことが功奏しました。海外との取引が成功すると、それが皆の自信につながって積極的に取り組みが拡大します。中小機構の支援策をうまく活用して、できそうなことから始めてみてください。CEO商談会はマッチングの精度も高く効率的に商談ができるので、有料でも参加する価値はあると思います。

企業概要

株式会社アドテックエンジニアリング

本社：〒105-0001東京都港区虎ノ門2丁目3番17号
虎ノ門2丁目タワー8階
長岡事業所：〒940-2311新潟県長岡市三島新保397番地
電話：0258-42-3111

URL: <https://www.adtec.com>
資本金：16億6100万円
従業員数：313名
設立：1983年10月26日

事業内容 | プリント基板用露光装置及び各種自動化装置の開発、設計、製造、販売、保守



代表取締役社長
水野修さん

商談後の取り組み



● 2019年8月2日 「ベトナムCEO商談会」に参加（東京会場）

VSE Engineering社（VSE社・旧Ecom Engineering）のCEOと面談。商談会後、メールのやりとりにより、自動露光機用製缶フレームのOEM委託生産についての秘密保持契約（NDA）を締結。図面を渡して、見積もりをとる。

● 2019年10月～11月 ベトナム現地を訪問し、試作品を発注

アドテックエンジニアリング社（アドテック社）より4名がVSE社の工場を訪問し、設備等を確認。契約書を交わし、製缶フレーム7点の試作製造を発注したが、新型コロナウイルス感染症の発生により、現地での試作品確認作業ができなくなってしまう。

● 2020年5月 アドバイザーからオンライン商談会への参加提案

VSE社が6月開催の「ベトナムWEB商談会」に参加することを受け、中小機構アドバイザーからアドテック社に参加を勧誘。

● 2020年6月 「ベトナムWEB商談会」に参加（オンライン開催）

オンラインでVSE社と面談。発注していた製缶フレームの量産に向け、渡航可能な状況になり次第、ベトナムで品質検査を行う計画を立てるが、新型コロナウイルス感染症の状況が悪化。部品塗装に関する仕様書をメール送付するなどやり取りを継続。

● 2020年8月

渡航不可が継続した場合の代替案を検討

アドバイザーより、渡航できない場合の代替案を検討するように提案。運搬可能なサンプルは輸入し、国内で品質検査を行うかたちの方針を変更。

● 2020年10月 国内での品質検査を実施

発注した製缶フレーム7点中2点は塗装後輸入し、アドテック社内で品質検査を実施、残る5点は渡航状況をみながら輸入を検討することに。

● 2020年12月～1月 一部納品および不具合の修正

12月中旬に製缶フレーム2点が日本に到着。一部不具合が見つかるが、アドテック社側で修理を試みるとともに、VSE社側に品質指導を行う。修理した部品は問題なく稼働したため、VSE社へ量産発注に切換。

● 2021年4月 海外からの部品調達部門を新設

海外から安定的に部品調達ができることがわかったため、海外調達部門を立ち上げ4名を配置。今後、アセアン諸国を中心に他の部品の量産化をめざして発注を進めている。



2019年10月、VSE社の工場を見学後、VSE社が出展したベトナムの展示会を訪問。写真前列左より金子勝さん（執行役員・製造本部長）、VSE社グエン社長、後列左より清水 洋さん（生産管理第二課主任）、小山隆志さん（製造本部長代理）、金内康紀さん（生産管理部長）

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

自分たちで海外サプライヤーを探してもなかなか見つからず、取引に前向きかどうかともわかりません。そのうえ、上層部までは簡単に話が通らないのが実情です。その点、CEO商談会は、専門家のアドバイス付きで初回から有望な海外サプライヤーとの商談が進み、かなり有意義だと感じました。今ではメールで「CEO商談会」の文字が見えると確認し、最優先で参加しています。



生産管理部長
金内康紀さん



生産管理部
生産管理第二課長代理
内山貴弘さん

アドバイザーは見た！

商談成功

につながった理由

要因は3つ挙げられます。1つ目はコスト低減に向けたグランドデザインを描き、要件を定義し対象国を絞り込んだこと。2つ目は受け入れに際して多少の不具合も可とする体制を築いたこと。最後に可能性を感じた段階で専門部隊を立ち上げ機動的に動けたことです。ただ、最も感じるのは相手先をリスペクトする精神があることです。それは、社風かなと思います。



VSE社より納品された自動露光機用の製缶フレーム

立山科学株式会社

CEO商談会を意欲的な海外企業との面談に活用 新たな販売代理店との信頼関係を構築し、 ベトナムでの販売実績に繋がりました

無線機器・計測機器の設計・組込ソフトの開発をコアに、ハードとソフトをつなげたソリューションビジネスで定評のある立山科学株式会社。すでにグローバル展開している同社ですが、オンライン商談会を活用することで、コロナ禍でも意欲的な海外販売代理店と信頼関係を築いています。

ーベトナムWEB商談会に参加した理由をお聞かせください。

弊社は、より可能性ある市場へとアプローチするため、30年以上前から積極的な海外展開を進めています。現地代理店を通じてASEAN、中東、ヨーロッパ各国に製品を輸出しており、ベトナムにもすでに販売代理店がありましたが、実績が上がっていませんでした。強化を考えていた折に中小機構からのメルマガでベトナムWEB商談会を知り、さらなる販路拡大を目的に参加しました。

ー今回商談が成立したベトナム企業Yamaguchi Vietnam社（YV社）とは、以前から接点があったと伺っています。

弊社のベトナム事務所を介して別件で何度か取引がありましたが、国内担当者はコンタクトをとったことがなかったことや、CEOと直接商談ができる良い機会だと考えて商談会に参加しました。

ちなみに、中小機構のアドバイザーはこの点について事前に理解したうえで、快く商談のサポートしてくれたと記憶しています。

YV社は精密加工メーカーで、代理店業務は商いの本流ではないのですが非常に意欲的で、製品を売り込む気合を感じたため、まずはnonexclusive（非独占）の販売代理店として話を進めました。

ー商談会後、オンラインで「勉強会」を行なっています。

製品への理解を深めることは代理店として最終ユーザーに営業をかけるときの強みになりますし、販売後のアフターケアの観点からも重要です。弊社製品は

JIS（日本産業規格）のような世界標準に準じた試験を行う装置のため、規格を満たすために必要な試験など、かなり込み入った内容を理解していただく必要があります。今回はコロナ禍で渡越できませんでしたが、通常は我々が現地に赴き、実際に装置を動かしながら説明しています。

また、ユーザーが限られる製品であることから、我々からYV社にベトナムのターゲット企業を提示し、営業内容に関する要望も具体的にお伝えしました。

ーその後、スムーズに初受注へと至った経緯を教えてください。

初回の受注は、ベトナムの最終ユーザー様から弊社公式サイトに直接お問い合わせをいただいたことがきっかけです。こうした問い合わせは他国でもよくあり、そのつど現地代理店に連絡して対応しますが、なかなかスムーズに動いてもらえないケースもあります。しかし、YV社はメールを入れた1時間後には、先方に足を運んで営業をかけてくれました。こうしたレスポンスの良さが功奏して成約につながったのではないかと感じています。現在、さらに新規の商談が進んでいますが、そのうちの何件かはYV社が現地で獲得してきた案件です。

ー海外代理店の重要性を感じるエピソードですね。パートナーを見極める際、どのようなことを重視していますか？

先方の企業規模や技術力も大事ですが、やはり直接お会いして「人」を見ることに重きを置いています。YV社とはオンラインでしたが、先方の意欲は十分に伝わりました。しかし、この先、独占的な代理店契

約へと進むようであれば、その前に必ず現地に飛んで直接お会いする機会を設けます。その手間は決して無駄ではなく、海外企業とお付き合いする上で必要なプロセスだと考えています。

ーこれから海外展開する企業にアドバイスをお願いします。

少子高齢化等によって日本市場が縮小するなかで、いま伸びている市場に日本の良い製品を持っていくことは、会社存続という視点からも必要なことです。また、高度成長期を肌で感じたことのない若い世代にとって、成長著しい海外のパワーを感じるのには良い刺激になるのではないのでしょうか。

弊社も、過去には海外取引で痛い思いをしたこともあります。しかし、失敗しなければ成功ありません。失敗を恐れず、チャレンジしてみてください。



YV社を通じてベトナムの最終ユーザーへ販売したメルトインデクサL220

企業概要

立山科学株式会社

本社：〒939-8058 富山県富山市大泉1583番地
電話：076-483-4012
URL: https://www.tateyama.jp

資本金：9950万円
従業員数：約590名
設立：1958年5月

事業内容 電子部品・電子機器販売、新製品・技術開発、システム・ソフトウェア開発設計及びコールセンターサービス



立山科学グループ



株式会社立山科学ハイテクノロジーズ
代表取締役社長
杉林幹夫さん

※今回受注した製品は、立山科学株式会社の子会社である株式会社立山科学ハイテクノロジーズにて開発・製造を行っています

商談後の取り組み



● 2020年6月

ベトナムWEB商談会に参加（オンライン開催）

商談は主にセンサー付き温度計測器をPRし、詳細な製品説明を行なった。YV社CEOは日本語堪能で、通訳を介さず日本語でコミュニケーションをとることができ、会話からも強い「やる気」が感じられたため、nonexclusiveの販売代理店としてトライすることに。

● 2020年9月

2社間でオンラインを活用した「勉強会」を実施

製品への理解を深めるため、立山科学社側からYV社に提案する形でオンラインでの「勉強会」を実施。その後、客先（最終ユーザー）に同行するためベトナム訪問を計画したが、コロナ禍による渡航制限により保留が続いた。

● 2021年3月

公式サイトへの問い合わせをベトナム企業に紹介

立山科学社のサイト経由で、ベトナム最終ユーザーから直接の製品問い合わせがあった。「メルトインデクサ」という樹脂の流動性を評価する試験装置だったが、勉強会で他製品の理解も深めていたことから問題なくYV社に営業対応してもらうことができた。

● 2021年12月

受注実績を達成

YV社のスピーディーな対応により、1台150万円相当の試験装置「メルトインデクサ」の受注を確約。受注生産のため、YV社を通じて最終ユーザーの要望を確認の上で製造に取りかかった。

● 2022年2月

受注した製品を出荷

スケジュール通り、製品を出荷。現在、複数の新規案件が進行中。

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

さまざまな海外商談会に参加していますが、先方の担当者と話を進めても上層部のOKが出なくて難航することがありました。その点、CEO商談会はCEOが参加してトップダウンですぐに話が進むところが有益だと思います。アドバイザーも企業それぞれの事情に寄り添ってくれる印象で本音ベースで話がしやすい、気負うことなく商談に取り組みたところも助かりました。



営業本部
セクションマネージャー
桶谷充宏さん

アドバイザーは見た！ 商談成功 につながった理由

海外市場参入の必要性を認識し、つねに商談会情報にアンテナを張っています。海外進出による社員のモチベーション向上も意識されています。今回受注につながった要因は、(1) コロナ禍でもオンライン会議を活用して自社製品を丁寧に説明し続けたこと、(2) 商談相手の「やる気」を評価した上で先方との信頼関係を構築したことだと感じています。

海外企業からの指名で初参加 商談後8ヶ月で代理店契約が実現し、 ベトナム市場への参入に成功

1946年の設立以来、女性用パンティストッキング業界のパイオニアとして独自性を発揮してきた東光株式会社。今回「医療用弾性ストッキング」の販路を拡大することができたので、商談会に参加した営業部長の仲須正敏さんにお話を伺いました。

ー「海外CEO商談会」に参加した理由を教えてください。

弊社は2005年に医療機器製造業許可を取得、2007年に医療機器製造販売業許可を取得し、血栓予防用や静脈瘤・リンパ浮腫患者用の「医療用弾性ストッキング」を製造販売致しています。2019年1月に初めて「医療機器CEO商談会」に参加したのは、ベトナムのHanoi Medical Products Joint Stock Company（以下、HMP社）から商談の指名があったことがきっかけでした。J-GoodTech*の弊社ページを見たHMP社が面談を打診し、中小機構から連絡があったのです。中小機構がこのようなマッチングの機会を提供していることを初めて知りました。

ーHMP社との商談について詳しくお聞かせください。

商談会では、ベトナム・タイ・マレーシア・フィリピンの4企業とお会いしました。HMP社とは、中小機構のアドバイザーと通訳の同席のもと各種サンプルを提示しながら、現地での販売や代理店契約の可能性について協議しました。弊社の医療用ストッキングは日本人の標準体型に



医療用弾性ストッキング「メディカルサポート」

合わせて設計していることから、ヨーロッパ製のものよりアジア人の体型にフィットし、価格面でも優位性があります。ベトナムでも今後需要の高まりが期待できることからHMP社の反応は良好で、良いスタートを切ることができました。

商談後はメールでコンタクトを継続し、同年4月にベトナムを訪問して関係を深耕。9月に代理店契約を締結し、翌2020年1月には初出荷が実現しました。

ー商談後1年以内の成約は極めて順調なケースです。ご苦労もあったかと思いますが、どのような点が大変でしたか？

両社間の契約書作成はスムーズでしたが、医療機器としての現地登録申請はベトナム特有の資料の準備等に多くの時間を要しました。海外での契約や申請手続きに不慣れな場合は、専門家による手取り足取りのフォローが必要になるでしょうね。

ー中小機構では契約面を含めあらゆるご相談を承っています！アドバイザーのサポートで良かった点はありますか？

弊社はずっと同じアドバイザーに担当していただいております。タイで開催された商談会でもタイ企業十数社との商談を共にした経験があります。日頃から連絡を取り合っていることで相談しやすく、東京に弊社の営業マン・駐在員がいる感覚です（笑）。

ーありがたいお言葉です。御社は2020年6月の「ベトナムWEB商談会」でHMP社と再び面談されました。コロナ禍で初のWEB形式での開催でしたが、いかがでしたか？

HMP社とはスムーズに合意を重ねてきましたが、海外で距離がありますからトップ同士が面談する機会がありませんでした。そこでWEB商談会での初顔合わせを思いつき、中小機構に間に立って調整していただきました。当日は、弊社社長の医療用弾性ストッキングに関する熱い想いを直接伝えることができ、有意義な機会となりました。

ーHMP社のほかにマレーシア企業とも代理店契約交渉中です。

コロナ禍で海外出張が困難になりましたが、次にマレーシア市場への参入を考えていました。同国企業を何社かリストアップし、マッチングができないか中小機構に相談してみました。すると、「J-GoodTechの“お問い合わせ機能”でコンタクトしてみてもどうか」とアドバイスを受け、さっそく2社のマレーシア企業にニーズ発信したところ、1社からすぐ回答があり、現在代理店契約の最終段階にきております。

ーCEO商談会以外でもお役に立てて嬉しく思います。これから海外展開を検討中の中小企業へメッセージをお願いします。

マッチング調整からアドバイザーや通訳の同席、商談後のフォローなど、一歩踏み込んだ手厚いサポートがあるのは中小機構ならではの。海外企業との接点づくりにぜひ活用すべきです。ダメ元でもトライすることに価値がありますよ。

*J-GoodTech（ジェグテック）
中小機構が運営する日本の中小企業と国内大手企業・海外企業をつなぐビジネスマッチングサイト。会員企業への個別の問い合わせのほか、自社のニーズ情報を発信する機能や他社（大手パートナー企業/中小企業/海外企業）から届いたニーズへ提案する機能もある。
<https://jgoodtech.smrj.go.jp/>

企業概要

東光株式会社

本社：〒771-1153
徳島県徳島市応神町吉成字西吉成43番地
電話：088-641-1122
URL：<https://toko-inc.co.jp/>

資本金：2億500万円
従業員数：150名
設立：1946年11月29日

事業内容 | 医療用弾性ストッキング、リンパ浮腫治療用弾性衣料などの製造販売



HMP社営業部長のルオングさん（写真右）、輸出輸入部長のリンダさん（中央）と



代表取締役社長
佐藤允男さん

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

新規取引を行う際は「相手方の信用リスク」が大きな懸念事項ですから、中小機構という公的機関が音頭をとって海外企業をセレクトし、出会いの機会を提供いただけるのは大変ありがたいですね。一定の安心感をもって商談に臨むことができます。



営業部 部長
仲須正敏さん

商談後の取り組み

● 2019年1月

「医療機器CEO商談会」に参加（東京会場）

Hanoi Medical Products Joint Stock Companyから中小機構経由で指名を受け、仲須部長が参加。静脈瘤予防用ストッキングなどの各種サンプルをもとに、ベトナム現地での販売や代理店契約の可能性について話し合う。

● 2019年4月

ベトナムを訪問し、関係を深耕

商談後もメールにてコンタクトを継続。HMP社を訪問し、現地ミーティングを通じて関係を深める。

● 2019年9月

代理店契約を締結

ベトナムでの販路拡大の足がかりができる。仲須部長に海外駐在経験があり、契約書の雛形も手元にあったため、契約自体はスムーズ。弁護士を交えて細部を詰めていった。

● 2020年1月

初出荷が実現

HMP社のサポートを受けながらベトナム現地の医療機器登録を完了し、無事受注に至る。

● 2020年6月

「ベトナムWEB商談会」に参加（オンライン開催）

コロナ禍で海外渡航が叶わない中、東光社とHMP社のトップ面談が実現。両社の一層の関係強化を確認する好機となった。

● 2020年8月

2度目の出荷が実現

長期的な継続受注に期待。ベトナム進出を足がかりに他のアジア諸国にも販路拡大を推進していく予定。

アドバイザーは見た！



商談成功

につながった理由

東光社はCEO商談会を最大限に活用し、多くの商談に毎回とても真摯に対応しています。その熱意が意欲的な海外パートナーを引き寄せ、短期成約に至っています。HMP社とはWEB商談会も活用して双方経営トップの一層の関係強化を図ったことが、長期取引につながる大きな支えとなっています。

株式会社東洋発酵

海外に出られないコロナ禍の下、
初めてCEO商談会に参加し、契約成立！
WEB商談会を活用し、チャンスを掴みました

企業概要

株式会社東洋発酵

本 社：〒474-0046
愛知県大府市吉川町1-39-1
電 話：0562-46-7677
U R L：https://www.toyohakko.com/

資本金：9081万円
従業員数：74名
設 立：1986年3月

事業内容 | 健康食品事業、化粧品事業



代表取締役社長
木村 浩さん

コロナ禍の下、オンライン（WEB）で開催された2020年7月「海外CEO商談会」に初参加し、取引成立に繋がった株式会社東洋発酵。商談会に参加した経営企画室の佐藤光彦さんと営業二部の中島 望さんにお話を伺いました。

ー海外進出の動機をお聞かせください。

弊社は、健康食品事業、化粧品事業を主な事業としています。米ぬかなどの発酵食品に着目し、「口に入れて良いものは肌につけても良いものだ」という考えから化粧品製造にも着手しました。

設立当初から「海外に発酵文化を広めたい」という思いがあり、ほどなく海外進出を果たして、商社を通さず直接取引を行ってきました。

ーすでに海外との豊富な取引実績がある御社が、なぜ「CEO商談会」に参加されたのでしょうか。

今年度は、新型コロナウイルスの影響で展示会は中止続き。海外に出張もできず、営業先を自ら見つけることが困難な状況でした。通常であれば、年間で国内外10展示会は参加しています。香港で開催される「コスモプロフ・アジア」（アジア最大級の国際美容展示会）にも毎年参加していましたが、今年は中止になり、一番の営業機会損失となりました。

そうしたなかで、中小機構からJ-GoodTech会員向けアンケートを受け取り、「WEB商談会に興味がある」と返信したところ、アドバイザーからオンラインで開催される「ベトナムWEB商談会」の案内をいただきました。販路先として未開拓の地でしたので、「ニーズに合った企業があれば参加したい」と返事をしたところ、弊社との商談を希望するベトナム企業があるとの連絡を受け、参加を決めました。

今回の成約先であるMeiko Trading and Engineering社（以下、Meiko社）は、J-GoodTechに掲載されている弊社の概要や、中小機構でまとめているだ

いた弊社のニーズを読み、商談を希望してくれました。機能性食品は海外で人気があり、とくに日本の製品に対しては、安全・安心の信頼性が高い。「メイドインジャパン」の信頼性×「発酵」という珍しさ・日本らしさが東洋発酵の商品の魅力といえます。

また、Meiko社はすでに商品構想が完成しており、パートナーが見つければすぐ商品化に取り掛かりたいと意欲的でした。まさにニーズに合った企業との商談をアレンジいただけたと思います。

ー中小機構としても初めてのチャレンジである「オンライン商談会」でしたが、いかがでしたか？

今回、Meiko社側は日本語が話せる方だったので、むずかしい言葉のみ通訳の方に訳していただき、聞き取りにくいときはチャット機能を活用して、滞りなくコミュニケーションができました。通信トラブルもなく、実際に会うよりも拘束時間も短く効率的で、オンラインによるデメリットなどは感じませんでした。

オンラインでは事前準備が重要な鍵となると考え、あらかじめ資料を準備して商談前に先方に送付しておいたのも功を奏したようです。商談の場ではスムーズに商品化に向けた具体的な話に入ることができました。

ーすべてオンライン対応で、商談から契約を交わすまでわずか約2ヶ月半というスピード展開でした。

今回はスムーズでしたが、海外企業とは途中で連絡が途切れてしまうことが頻繁にあり、

本当に気が抜けません（笑）。さらにコロナ禍のオンライン取引では実際にお会いできないわけですから、信頼できる相手を見つけるのは容易ではありません。

そのような状況下でも中小機構や海外の公的機関がセレクトしている現地企業と商談ができること、そして商談後も海外取引に詳しいアドバイザーによるフォローがあることは、安心感が間違いでした。たとえ連絡が途切れてしまったとしても、いつでも相談できる人がいるのはありがたいことです。

ーお役に立てたようで良かったです。今後の海外展開の展望を教えてください。

今回の経験から、アジア圏の企業には積極的にオンライン商談会を活用して技術をアピールしていきたいと思っています。そして渡航が可能になれば実際に企業訪問をし、案件深耕や商品の販路拡大につなげていきたい。弊社オリジナルの原料を強みに、世界各国へ発酵の力を積極的にアピールしていきます！



米ぬか大豆エキスを納豆菌発酵素材「CELABIO®」。美肌、血流、更年期障害、肝機能などの改善に

商談後の取り組み



● 2020年7月14日

「ベトナムWEB商談会」に参加（オンライン開催）

Meiko Trading and Engineering社と商談を実施。東洋発酵からは、既存製品や原料の効能などの紹介、Meiko社からは、製造したい商品イメージの共有を行った。Meiko社から、「肝炎」「睡眠不足」「血圧」「コレステロール」という4つの商品コンセプトが提示され、東洋発酵側でこれらのコンセプトに合った製品設計を行うことになった。

● 2020年7月下旬

商品化に向け、具体的なやりとり

商談後、Meiko社より、4つの商品コンセプト・予算などの詳細についての連絡を受領。その後、商品化に向けて、使用する原料の内容や製造計画などについて具体的なメールのやりとりを続けた。

● 2020年8月中旬

コンセプトに合わせた商品の製造・見送り送付

4つのコンセプトについて、東洋発酵側でオリジナル原料を使った製品の設計を実施。原料構成とその効能のエビデンスを提案し、見送りを送付した。内容をMeiko社にて確認。

● 2020年9月中旬

取引条件の検討と製造確認

東洋発酵からの製品提案をMeiko社にて確認後、取引条件の話を進めた。Meiko社より、4製品のうち「血圧」がコンセプトのサプリメントについて発注の意向が示され、東洋発酵にて製造確認テストを実施。

● 2020年10月上旬

契約成立・継続して商品化を検討

製造確認テストにより商品化可能であることが確認できたため、「血圧」のサプリメント製造について契約成立。現在、「コレステロール」がテーマのサプリメントについても、商品化に向けやりとりを続けている。

Q CEO商談会で
感じた“メリット”は？

商談会前に担当アドバイザーが弊社の要望やさまざまな条件を熱心にヒアリングし、うまくマッチする海外企業との商談をアレンジしてくれました。商談にもアドバイザー

が同席し、スムーズに進行していただいたこともあり、がたかったです。



経営企画室
佐藤光彦さん



営業二部
中島 望さん

アドバイザーは見た！

商 談 成 功

につながった理由

WEB商談会は商談数が限られるため、ニーズの合った企業同士のマッチング（組み合わせ）がポイントになります。今回は、事前に東洋発酵社の魅力やニーズをベトナム側に積極的に発信し、それに合ったMeiko社のような企業に応募してもらえたことが、成功につながった理由ではないかと考えています。

長年、海外で販路開拓してきたからわかる 信用できる海外企業と出会える魅力！ 安心して気軽に参加できる商談会です

関西精工商事株式会社

本社：〒550-0004
大阪府大阪市西区靱本町2丁目6番7号
電話：06-6448-2655
URL：https://www.i-kss.co.jp/

資本金：1000万円
従業員数：25名
設立：1971年5月

事業内容 | 切削測定工具、工作機械周辺機器の卸販売

以前から「ガス検知管」の海外販路開拓のためCEO商談会に参加。「信用できる企業と取引を行うために、積極的にCEO商談会を活用している」という関西精工商事貿易部の和田耕一さんにお話を伺いました。

ー「CEO商談会」に参加した理由を教えてください。

私が最初にCEO商談会に参加したのは、前職のアプラストレーディング社に在籍していた頃です。その後、海外事業部門のみ関西精工商事に移管され、関西精工商事も海外顧客を増やしたい意向があったことから、「海外CEO商談会in新価値創造展2019」に参加しました。

新規取引先を開拓する場合、信用できる企業かどうかの見極めが肝心ですが、海外企業だと取引相手の正確な情報の入手が困難です。前職でその点に苦心して中小機構のWEBサイトに辿り着いたことが、2013年に初めてCEO商談会に参加したきっかけです。中小機構が審査した信頼できる海外企業のCEOと直接商談ができ、さらに通訳もついていたので、安心して商談することができまし

た。最初からすぐに成約できたわけではありませんでしたが、海外企業と出会うきっかけを得ることができたので、その後も多くのCEO商談会に参加しています。

また、中小機構の「国際化支援アドバイス」（2019年度より「海外展開ハンズオン支援」に名称を変更）を活用し、海外企業とのやりとりで不安なことを、そのつど中小機構のアドバイザーに相談できたことも非常に助かりました。

ー中小機構の支援メニューをフル活用していただき、ありがとうございます。海外企業との商談で意識していることは何ですか？

海外企業とは、スピード感が大事です。商談会の商談時間は30分と非常に短いのですが、その後にすぐ現地を訪問し、信頼関係を築くことができれば成約の可能性が高まります。

今回、成約できたインドネシアのPT Wiratama Mitra Abadi社（以下、Wiratama社）とは、商談会では十分に話ができなかったものの、翌週開催されるインドネシアでの展示会「Manufacturing Indonesia」に出展することを商談の中で聞くことができました。タイミングよく弊社もその展示会に行く予定でしたので、展示ブースを訪問して、改めて業務内容等の詳しい説明をさせて頂き、テティ・クスミラ取締役と約束を交わしました。そして現地で取締役から購買担当者をご紹介いただき、弊社の業務内容や商品等もその場でご理解い

ただけたため、後日すぐに見積依頼を受けることができたのです。その後、ガステック検知管の最初の受注を受け、現在2回目の受注も取り付けることができます。

過去にもCEO商談会でベトナム企業2社と成約することができたのですが、その際も商談後すぐに現地訪問することで成約に至ったと感じています。

ー商談後すぐに行動するスピード感が大切なんですね。細かなことはやりとりをしながら軌道修正するのですか？

そうですね。日本人の感覚だと何事もしっかり調べてから動くことが多いのですが、海外の取引先には「日本企業は見積書の提出が遅い。他の国はすぐに見積書が届く」と言われます。そのため、私は意識的にスピード感を持って海外企業と接しているのです。

また、拙い英語でもなるべく通訳を介さず、自分の言葉で話すことも心掛けています。人間関係の構築は、日本も海外も一緒です。今年も新型コロナウイルスの感染拡大がなければ、こまめに現地訪問していたと思います。

とはいえ、時代の変化に合わせてWEB会議システムの使い方も覚えなければなりません（笑）。今後は、英語のサイトを充実させ、WEBを活用しながら、販路を拡大していこうと思います。

ー中小機構では、海外企業とのオンライン商談会も開催しています！

中小機構のWEB商談会は、事前にマニュアルを送付してくれ、事務局との接続テストも行ってくれるので安心ですね。オンライン商談のノウハウを蓄積しつつ、今後もCEO商談会を活用していきます。



Wiratama社社長と「海外CEO商談会in新価値創造展2019」にて

商談後の取り組み

● 2019年11月27日

「海外CEO商談会in新価値創造展2019」に参加（東京会場）

PT Wiratama Mitra Abadi社と面談し、事業内容や商品の強みを紹介。商談中にWiratama社が翌週のインドネシアの展示会に出展することを知り、すかさず現地ブースで会う約束を交わす。

● 2019年12月5日

展示会を利用し、現地訪問

インドネシアの展示会で、Wiratama社の出展ブースを訪問。商談会で出会った同社取締役に購買担当者を紹介してもらい、業務内容や商品等を説明。好感触を得て、帰国後に見積依頼を受ける。

● 2020年2月頃

最初の受注

見積を確認したWiratama社より、ガステックの検知管の最初の受注を受ける。

● 2020年10月頃

2回目の受注

Wiratama社より、ガステックの検知管の2回目の受注。初回受注があった後、他商品の見積書の提出等を何度か行っており、現在も良好な関係を保ちながらやりとりを継続している。

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

海外企業のCEOが一堂に集まっているので、1回の参加で多くの企業に出会えることや、普通なら門前払いされるような企業とも商談ができることに魅力を感じています。

短い時間でも、まずは信用できる海外企業と「出会う」ことがメリットです。



貿易部
和田耕一さん

アドバイザーは見た！

商談成功 につながった理由

長年の海外取引の経験から、CEO商談会のメリットや優位性を充分理解し、有効活用されています。初回面談後すぐに現地訪問、素早い見積もりなど、海外企業が求めるスピード感で契約に繋げる手腕はまさにプロ！輸出希望メーカーは、同社に代理店を依頼すれば強い味方になるのではないのでしょうか。



インドネシア展示会の関西精工商事ブースの様子

八木通商フーズ・アンド・マテリアルズ株式会社

中国に代わる原材料調達先を求めて商談会に参加
有望なミャンマー企業と出会い、
唐辛子輸入における先駆的事例に！

2014年10月に八木通商株式会社の食品物資部の分社化により設立され、食品物資の国内販売を行なっている八木通商フーズ・アンド・マテリアルズ株式会社。原材料取引価格の上昇に伴い、新たな調達先を見つけるため「海外CEO商談会」に参加しました。

ー海外展開の動機と「CEO商談会」に参加した理由を教えてください。

親会社である八木通商株式会社は、1960年代から長年にわたり中国から食品原料を輸入していました。しかし、経済発展と共に価格が上昇し、中国が食糧輸入国となってきたため、国内の取引先から他の調達先を開発してほしいとのニーズが高まっていました。

東南アジアに、求める食品原料があることは事前の調査で把握していましたがサプライヤーを探す手段がなく、大使館や食品展示会に赴きましたが、なかなか良い相手が見つかりませんでした。そうしたタイミングでCEO商談会の案内をいただき、2019年11月開催の「海外CEO商談会 in 新価値創造展」に参加しました。

ー商談会の印象は？

当社は東南アジアに拠点をもっていないため、現地の有望なサプライヤーをいくつもご紹介いただけたことがありがたかったですね。中小機構のアドバイザーが事前に海外企業との調整を行ってくれており、とてもスムーズな商談となりました。

また、「この企業が気になる」という当方の急な要望を聞いて、通常の商談時間外での商談を手配してくれるなど、柔軟な対応に大変感謝しています。その企業と今回、商談が成立しました。

ー商談会後の進捗はどのような状況でしたか？

何社か商談するなかで、ミャンマーで「唐辛子」を栽培しているNatural Farm Fresh Myanmar社（以下、Natural社）に出会いました。しかしながらミャンマー

はアフラトキシンというカビ毒の汚染地域とされており、ミャンマーから日本へ唐辛子を輸入した実績がありません。そのため難しいと考えていましたが、商談で同社の経営者がミャンマー農産物のアフラトキシンを減らすことを目的に起業されたことが分かり、商品サンプルを送ってもらうことになりました。

届いたサンプルを検査したところ、確かにアフラトキシンは検出されませんでした。そこで、2020年2月に現地で栽培環境や乾燥方法などを視察。アフラトキシンは土壌や収穫から乾燥にかけての湿度が原因で発生、繁殖しますが、同社は管理された環境で乾燥を行なうことで課題をクリアしていました。そこで日本でなじみのある中国種での栽培を依頼したところ、それも成功。まだ課題はありますが、2021年の春に契約栽培を始めるよう中国種での準備を進めてもらっています。

ーどんな課題が残っているのですか？

唐辛子を粉末にした際に粉末が細かくなりすぎてしまう状況でしたが、それはアフラトキシンを避けるために過度に乾燥していることが原因だとわかりました。この課題は乾燥具合を調整することでクリアできる見込みです。

ー実際に現地を視察し、細やかなやりとりを重ねているのですね。海外企業との取引には、どのようなむずかしさがありますか？

これまでもタイ、ベ

トナム、ミャンマーのサプライヤーと現地で会う機会がありましたが、帰国後に連絡をしても返事が来ない、相場と乖離した金額を提示されて価格面で折り合いがつかないなどの理由で頓挫することが多々ありました。

今回も新型コロナウイルスの影響でサンプル到着が数ヶ月滞りなどのトラブルはありましたが、Natural社は非常に誠実でコミュニケーションも積極的でした。価格交渉も双方に利益が取れるWin-Winの関係を構築できる相手で、良い企業に出会えたと満足しています。

ー今後CEO商談会に参加される方へのアドバイスをお願いします。

CEO商談会に参加する海外企業は、各国の公的機関等が推薦する企業です。さらに中小機構の専門家が事前に日本企業との商談目的や商品などを細かく確認して調整してくれています。こちらでも海外企業に期待することを明確にして参加することが重要だと思います。

中小機構の皆様の柔軟な対応がなければ、今回の商談はなかったと思います。CEO商談会のおかげで、ミャンマーからの唐辛子輸入が実現できそうです。



産地に行く途中で寄った唐辛子農家

企業概要

八木通商フーズ・アンド・マテリアルズ株式会社

本社：〒541-0041
大阪府大阪市中央区北浜3丁目1番9号
電話：06-6227-6837
URL：https://yagitsu-foods-materials.co.jp

資本金：1億円
従業員数：10名
設立：2014年10月1日

事業内容 | 食品、繊維物資、日用品の国内販売（八木通商（株）食品物資部より分社化）



代表取締役社長
沼田雅信さん

商談後の取り組み



● 2019年11月27日～29日

「海外CEO商談会 in 新価値創造展2019」に参加（東京会場）

ミャンマーのNatural Farm Fresh Myanmar社と商談し、唐辛子の栽培環境や乾燥設備を伺う。これまで日本への輸入ができていない原因となっていたアフラトキシンの発生を抑えることが可能な環境で契約の可能性を感じた。

● 2020年2月

現地視察

ミャンマーへ赴き、Natural社で唐辛子の栽培環境と乾燥設備を確認した。サンプルの送付と、中国種での栽培を依頼した。

● 2020年3月

新型コロナウイルスの影響でトラブル発生

Natural社より唐辛子のサンプルが発送されるが、新型コロナウイルスの影響で、到着まで3ヶ月を要してしまう。再度サンプルの送付を依頼。

● 2020年10月

商品サンプル到着

Natural社より再度、唐辛子のサンプル（ミャンマー種）が送付され、無事到着。日本の取引先に商品に利用できるかの評価を依頼。

● 2020年11月

新たな課題の発見と改善

取引先での評価結果で、唐辛子の皮が薄く赤みが不足していることと、乾燥度合いが高く皮が薄いためか粉末にすると細かくなりすぎるという課題が判明。中国種であれば皮が厚く、乾燥度合いを調整することで、課題をクリアできる見込み。

● 2021年春

契約栽培開始

秋にはミャンマーから日本への唐辛子の輸入が実現する予定。



Natural社の乾燥設備を見学

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

商社なので海外企業との商談には慣れていましたが、ミャンマーという取引実績のない国との商談で、アドバイザーの方の事前調整や、ミャンマー語の通訳の方がよく内容を理解して先方に伝えてくれたことが
良い商談に繋がったと感じています。



アドバイザーは見た！

商談成功

につながった理由

日本企業側が商社で海外との取引に慣れていなかったこと、商談後すぐにミャンマーを訪問して栽培環境や乾燥方法（設備）を視察したこと、海外企業のレスポンスがよく柔軟であったこと、これらが当商談をスムーズにした要因です。八木通商フーズ・アンド・マテリアルズ社は、ミャンマーの他の農産品にも関心を持たれており、引き続きの支援を行ってまいります。

CEO商談会に参加して Face to Faceでの商談機会を最大限に活用 専門家の助言もフル活用し販売につなげました

創業66年の老舗光学映像機器メーカー。8ミリフィルム編集機の製造販売で世界シェアナンバーワン、35mmコンパクトカメラの製造販売で生産量世界ナンバーワンを獲得した技術を生かし、現在は医療研究市場向けに開発した毛細血管スコープを主力に海外展開に挑戦しています。

ー海外展開の動機をお聞かせください。

弊社は祖父が創業し、私は3代目となります。1960年代以降の8ミリフィルム編集機、80年代以降のコンパクトカメラの開発製造販売を通じて、世界シェア、生産量の世界一を獲得し、また海外工場での生産や生産指導も行っていたため、海外展開を特別なこととは捉えておらず、国内と同じように販路拡大したいと考えています。

ー海外との取引実績がある中で、なぜCEO商談会に参加されたのですか。

弊社は開発型メーカーとして、ユーザーのリアルな声を開発に活かし製品に改良を加えているため、お客様と直接お話できる機会を重要なものと捉えています。自社サイト経由の営業活動の場合、初期のコンタクトはメール、Skype、電話が主ですが、商談会は第一声からFace to Faceで商談を行うことができ、顧客の生の反応を探ることができることに魅力を感じました。

弊社が製造してきた8ミリフィルム編集機やコンパクトカメラは一般消費者向けの大量生産品ですが、現在軸足を置いている「毛細血管スコープ」は医療、美容、健康市場がターゲットです。従来とは異なる顧客へのアプローチとなりますし、価格帯も異なり、1台ずつ大切にご説明しながら販売する製品となります。また、弊社は開発型メーカーとして、自らが直接ユーザーの声を聞きながら日々の開発をより充実させています。そこで、広く製品の魅力を伝えるために自社サイトに力を入れてきました。実際、それを見てアクセスしてきてくださるお客様との成約率は高いのですが、それで

満足してよいのかという思いも出てきたのです。

弊社の製品は専門性が高く、海外にライバル企業はあるものの、品質的には優位であると自負しています。CEO商談会は、弊社をまだ知らない新たな顧客層と知り合う良い機会であり、医療機器市場の調査もできると考えて参加しました。

ーCEO商談会に参加して、どのような収穫がありましたか。

初めて参加した2018年3月の「ASEAN医療機器CEO商談会」では、自社製品はどの国のどのような顧客と相性が良いのかがわかり、市場への理解が深まったのがひとつの収穫でした。

2019年1月の「医療機器CEO商談会」では、フィリピンのClinica Manila社が弊社製品に強い関心を示してくださり、コンタクトを続けています。

ーフィリピン企業との商談について、詳しく聞かせてください。

面談の場では商談が盛り上がりましたが、すぐに大きな動きはありませんでした。進展があったのは3月頃、商談に同席した中小機構の専門家がフィリピン出張をした際にClinica Manila社と面談し、先方が弊社の製品に引き続き魅力を感じているとの連絡をくださったことからです。そして6月に同社社長が来日するタイミングで再度面談をすすめられましたが、場所が大阪だったため、最初は「時間と経費をかけてわざわざ行く価値はあるのか」と疑心暗鬼でした。というのも、それまでClinica Manila社と私は直接、メール（英語）で数回のやりとりをしており、既に一定のご評価をい

ただいていたため、再度のご説明に何う必要性に疑問を抱いたからです。その点を本音で専門家に話したところ、親身に相談にのってくれ、社長の反応や新たな情報なども伝えてくれたので、「これは行く価値がある」と納得して決断することができました。

この面談でClinica Manila社社長に弊社製品のデモンストレーションを体験していただいたことで、より一層、関心を示してくださるようになりました。その後もメールでコンタクトを続け、機器購入のお約束をいただきました。

ーCEO商談会に参加した意義があったと感じていただけていますか。

正直に言うと、CEO商談会に参加するまでは専門家や通訳の必要性を全く感じていなかったのですが、弊社が新しく開拓していく分野に精通した専門家が商談に同席しアドバイスを下さることで勉強できることも多いです。通訳さんが、英語ではないローカル言語でふと漏らされた感想を聞き取ってくれたこともありました。

ー今後CEO商談会へ参加する方へのアドバイスがあれば教えてください。

商談時間の30分は意外と短く、自社の強みや価格など、伝えたいことをどんどん話す必要があります。そのためには事前準備が鍵。たとえば、動画を使って製品紹介の時間短縮をするなど、30分※を有効活用するために、しっかり準備をして臨むのがおすすめです。

※海外企業を招聘して商談会を開催していた際は30分/商談でしたが、オンライン商談会では50分/商談で実施しています。

GOKO映像機器株式会社

本社：〒212-0024
神奈川県川崎市幸区塚越3-380 GOKOビル
電話：044-544-1313
URL：https://goko-imaging-devices.com/

資本金：8400万円
従業員数：15名
設立：1960年2月

事業内容 | 光学映像機器の開発製造販売



（写真左）体表面の毛細血管血流映像を高倍率で簡単、鮮明に観察できる「GOKO Bscan-Z」。自社開発の流速計測ソフトウェア「GOKO-VIP」も2019年に発売。
（写真右）健康分野で国内最大のビジネスショー「健康博覧会2019（第37回）」に出展した際のブースの様子。海外からの来客も多く、国内のみならず海外への販売にもつながっている。（2019年01月23日～25日、東京ビッグサイト）

商談後の取り組み

● 2018年3月

「ASEAN医療機器CEO商談会」に参加（東京会場）
海外企業数社と商談するが、商談成約にはつながらず。

● 2019年1月

「医療機器CEO商談会」に参加（東京会場）
海外企業4社と商談。その中でも、生活習慣病の予防に関心を持つフィリピンのClinica Manila社が全身毛細血管スコープに関心を示し、現地での市場性等を検討したうえで商談を進めることに合意。

● 2019年3月

中小機構よりClinica Manila社の情報提供
CEO商談会に参加した海外企業へ商談会の進捗状況をヒアリングするため、中小機構の専門家と職員がフィリピンへ出張。Clinica Manila社の社長がGOKO社の製品に強い関心を抱いていることを知り、帰国後GOKO社へヒアリング内容を共有。

● 2019年6月

2度目の商談
Clinica Manila社の来日にあわせて、再度商談をセッティング。デモ機によるデモンストレーションを実施。Clinica Manila社よりデモ機を1台購入することの内諾を得る。

● 2019年12月

具体的な発注へ向けて調整中
両者間で具体的な発注の調整中。フィリピン国内で開催される医療イベントでGOKO社製品の先進性を紹介したいとの前向きな提案も。



取締役社長
後藤友子さん

Q CEO商談会で 感じた“メリット”は？

公平な立場からサポートを行う商談会なので、どちらか片方が前のめりになることなく、落ち着いて商談ができました。また、商談では言いにくいことを言わなければならない場面がありますが、私からお伝えしにくい内容を、同席した中小機構の専門家が第三者の視点で伝えてくれたこともありました。

アドバイザーは見た！ 商談成功 につながった理由

後藤社長自らが、海外のお客様との出会いの場を求めてあらゆる機会を積極的に活用され、良い商談を引き寄せています。英文ウェブサイトや動画等の販促ツールも充実しており、お客様に対する情報発信力は秀逸です。

商談からわずか1年でスピード成約！ 商談会への積極的なリピート参加で取引先や パートナー企業を効率よく開拓しています

企業概要

株式会社イダモールド

本社：〒308-0844 茨城県筑西市下野殿1028-2
電話：0296-22-7256
URL：http://www.iidamold.com/index.htm

資本金：2000万円
従業員数：20名
設立：1995年7月

事業内容 | 金型の設計・製作・成形加工



代表取締役
飯田秀夫さん



A社に納品した金型

金型設計を得意とし、創立25周年を迎える株式会社イダモールド。根気強くCEO商談会に参加し、ベトナムCEO商談会で出会った現地企業から難易度が高い金型製造を受注。クオリティの高さを絶賛され、継続取引に繋がりました。

ー CEO商談会に参加したきっかけは何か？

日本にいながらにして、多くの海外企業に効率的に出会えるからです。弊社は、コスト面での競争力を高めるため2008年にベトナム・ホーチミンに金型設計事務所を開設し、現地での金型製造も行っています。しかし、**現地で有望な客先を見つけるのは困難でした。悩んでいたとき、中小機構のメルマガでCEO商談会の存在を知ったのです。機構が推薦する海外企業と面談できる、しかも通訳付きで日本語で商談が可能。「これだ！」**と感じました。

ー 参加されてみて、いかがでしたか？

正解でした！ 弊社は国内400社以上に口座開設しており、毎月80社くらいに営業をかけますが、それでも見積もりから受注にまでこぎつけるのはわずか数パーセントです。ところが、CEO商談会では10社お会いして、2社見積もり作成まで進みました。はるかに効率よく商談することができたわけです。毎回CEO商談会の案内を見るたびにわくわくしながら参加して、打率の高さを実感しています。

ー 2018年7月の「ベトナムCEO商談会」で、今回成約に結びついたA社と出会いました。

同社は医療機器等の複雑なプラスチック成型を手掛けており、日本の大手企業から発注された血圧計用プラスチック筐体の金型製造に困っていました。構造が非常に複雑なので、ベトナム現地の製造業社では対応できず、かといって日本の製造業社に依頼するとコストが見合わない。なんとかジャパンクオリティ、かつ低価格で対応してくれるところがないかと考え、CEO商談会に参加したとのことでした。

商談ではかなり好感触で、すぐに弊社ベトナム工場社長のヴァン・スアン・サンが、A社を訪問することになりました。サンはかつてエンジニアとして弊社に受け入れ、日本で心を通わせながら育てたベトナム人です。

ところが、何度見積もりを交わして交渉しても、どうしても価格が折り合いません。やはり受注は厳しいかと悩んだのですが、サンが「頑張ってみる」と決心してくれたのです。「よし、じゃあやってみよう！」、我々は先方の価格をのんで

製作を請け負うことにしました。金型の難易度は最上級、しかも失敗すればその後の取引の可能性がなくなります。皆にハッパをかけて、本社と現地法人が一丸となって取り組みました。そして、金型を納めたところ、「すばらしい！」と高評価をいただき、次の受注へと繋がったのです。

ー 商談から納品まで、わずか1年。試作品を出してから順調でしたね！

その後、A社と協力して、安価でも高品質の金型を製作できるようにお互いアイデアを出しました。結局、金型製作費を安く抑えても、中途半端な仕上がりではバリ取りなどにコストがかかり、最終的に高くついてしまいます。A社も過去にそのような経験をしていたので、安価でも高品質な金型製作と一緒に目指しました。その甲斐あって、その後も4型ほど追加で納品し、その他金型の主要部品8セットも納品しました。

ー 今回は、現地の大手ではなく、どちらかというと中小企業との取引です。

CEO商談会は、大手企業ばかりでなく、現地の中小企業も参加しているところがみそですね。受発注の話に終始せず、協力工場として製造を安く請け負ってくれるパートナーを探すなど、商談の幅が広がると感じています。

ー 最後に、海外展開を考えているみなさんに一言お願いします。

自分から踏み出さないと情報もきっかけも得られません。見積もりで終わっても無駄ではなく、また他の機会に声がかかるかも。CEO商談会を活用して、まずは行動です！

商談後の取り組み



● 2018年7月18日

「ベトナムCEO商談会」に参加（東京会場）

1日で3社のベトナム企業と商談。日系の現地企業で、血圧計向け容器のプラスチック成型品を製造しているA社と商談。イダモールド社のベトナム子会社のサン社長が、A社を訪問することを約束。

● 2018年8月

現地法人社長による先方訪問

サン社長がA社を数回訪問。その後、初見積もりを行うが、価格面で折り合わず、その後、何度か交渉を重ねるものの難航。暗礁に乗り上げる。

● 2019年6月

先方の要望をのんでスタート

いったん先方の価格にて、製作を請け負うことに。

● 2019年9月

金型を納品

金型を納品し、A社より高評価を獲得。すぐさま次の金型の見積もり依頼に発展。

● 2019年9月

価格交渉

製品のクオリティを確かめていただいたうえで、トータルコストでの割安感を押し出して粘り強く価格交渉。採算の取れる価格で受注できることに。

● 2019年10月

追加で4型の新規受注及び、金型主要部の部品加工の受注

確かな仕事が信頼され、追加で4型を納品。現在も好調に取引継続中。

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

海外開拓において、圧倒的に効率が良いことです。日本企業との取引に関心の高い現地企業が日本に来てくれ、通訳が同席して日本語で安心して商談ができるので、すから、費用対効果を考えたら中小企業がこの商談会を活用しない手はないと思いますよ。



アドバイザーは見た！

商談成功

につながった理由

「日本品質にこだわり、困難な課題にも敢えて挑戦する」、そんな経営哲学が現地会社の幹部、社員にも浸透し、お客様から高い信頼を得ていますね。苦勞を楽しむようなイダモールドのバイタリティーに敬服です。



イダモールドベトナムの従業員

野村ユニソン株式会社

根気強い対応と専門家のアドバイスにより 初めての商談会参加で取引成立！ 大幅なコスト削減を実現しました

FA関連装置部品の海外調達を目的に、2018年11月に「海外CEO商談会」に初参加し、取引成立に繋げた野村ユニソン株式会社。商談会に参加した調達部次長の小林正孝さんと調達管理課係長の北原秀明さんにお話を伺いました。

－「海外CEO商談会」に参加した理由を教えてください。

コスト削減を目的に、海外企業からFA関連装置部品の一部を直接調達できないかと検討していました。弊社は中小機構のウェブマッチングサイト「J-GoodTech」に登録しており、そのメルマガで、「海外CEO商談会in新価値創造展2018」の開催を知りました。これまで海外企業との商談会に参加したことがなかったのですが、通訳の同席、中小機構の専門家のサポートもあると知り、初めてでも安心だと思い参加しました。

－初めて参加してみて、どのような成果がありましたか？

商談会では、ベトナム企業2社と商談を行いました。タイやミャンマーなど数多くの国から海外企業が参加していましたが、弊社のニーズに合う企業が2社ともベトナムだったのです。

初めての参加で少々不安でしたが、専門家から適宜サポートがあり、商談後に実施することなどが明確になったので大変助かりました。商談終了後は両社から見積書をいただき、より取引の可能性が高いと思ったPhan Vinh Seimitsu Company Limited (PVS) 社にサンプル提出を依頼しました。

ところが、サンプルはすぐ送られてきたものの、弊社が要求した規格とは違っていたのです。そこで相違点を説明し、再度サンプルを送ってもらうよう依頼しました。

－ここで「やっぱりダメだ」と海外企業との取引を諦めてしまう中小企業も多いようです。御社ではなぜ取り組みを継続

されたのですか？

我々も、非常に不安を感じましたよ（笑）。ただ、先方に日本語でメールのやりとりができる担当者がおり、間違いをすぐに理解して正しいサンプル品を送ってくれたのです。そのサンプル品は思った以上に品質が良く、コスト面でもかなりメリットがありました。

そこで「いける！」と正式発注に動き出したのですが、ここでまた問題が起きました。なぜか急に先方からのメール返信が途絶えてしまったのです。理由もわからず、困ってしまいました。

－そのとき、どうされたのですか？

商談会でサポートを受けた中小機構の専門家に相談しました。専門家は、中立的な立場から弊社の意向や考えを先方に伝えてくれたようです。それで誤解がとけたのか、すぐにメールが来て再度連絡を取れるようになりました。そこか



PVS社にて訪問審査を実施。製造体制・品質管理を確認した（2019年5月）

らは弊社の社内ルールに沿って現地訪問審査などを行い、スムーズに正式契約に繋げることができました。

－実際に海外企業と直接取引を行ってみていかがでしたか？

最初はコミュニケーションの問題が発生し、本当に不安でした。現地訪問で見学した工場も、まったく問題がなかったわけではありません。

しかし、先方は日系企業との取引実績があり、日本人が求めるクオリティを理解していました。「部品の輸送費も含めて見積り計上してほしい」といった弊社の要求も受け入れてくれ、納期も問題ないことから、最初の印象はどんどん良いほうへと変わっていきました。梱包もしっかりしており、納入品に対する気遣いも感じられます。今ではPVS社は、弊社が取引する企業内で、品質、価格面ともにトップレベルに入る企業です。コストも大幅に削減することができましたし、今後も海外企業との直接取引を推進していきます。

－「CEO商談会」がお役に立ててうれしいです。海外展開を検討している企業にアドバイスをお願いします。

弊社には、「品質を重視したうえでコスト削減したい」という明確な目的がありました。そのため、商談後に不安があっても根気強く取り組めたのです。海外企業と取引する「目的」を明確にし、機会を潰さず勇気を持って行動することが大事だと思います。

野村ユニソン株式会社

本社：〒391-0001 長野県茅野市ちの650番地
電話：0266-72-6151
URL：http://www.nomura-g.co.jp/nomura/

資本金：5000万円
従業員数：403名
設立：1954年11月

事業内容

FA関連装置設計・製造（液晶、半導体、車関連等）／産業用/生活関連ロボット開発・製造、各種金型設計・製作／精密熱間中空鍛造、各種ダイカスト、流体制御、駆動装置／各種板金・溶接加工、環境関連機器、医療用機器／自社開発製品設計・製造、輸入洋酒販売／自然派ワイン製造販売



PVS社より納品された液晶装置部品



酒類販売部 取扱製品のショールーム「カーヴ ユニソン」。自然派ワインの製造販売にも力を入れている。



代表取締役社長
野村 稔さん

商談後の取り組み

● 2018年11月16日

「海外CEO商談会in新価値創造展2018」に参加（東京会場）
ベトナム企業2社と面談し、自社が求める液晶装置の部品一部を制作し、輸出することが可能かを確認。とくにPhan Vinh Seimitsu Company Limited (PVS) 社は日系企業への納入実績があり、新規顧客開拓にもなるため、お互いに好感触だった。

● 2019年1月上旬

見積もり依頼→サンプル提出の依頼

商談後、すぐに両社に図面をメール送付し、見積書の提出を求める。検討した結果、PVS社を選定し、サンプル品の輸送や後日に工場訪問することで合意。

● 2019年2月上旬

再度サンプル提出の依頼

PVS社からサンプル品が届いたものの、表面処理の仕様が間違っていたため、メールで相違点を指摘して、再度サンプル提出を依頼。

● 2019年2月下旬

先方からの連絡が途絶える！

再度サンプル品が届き、品質評価の結果、高品質であると評価。その旨を伝え、正式契約に進もうとしたところ、なぜか先方からの連絡が途絶えてしまう。そこで中小機構の専門家が仲介し、PVS社にフォローメールを送付。こちらの意向や取引を行いたいという意思をPVS社が理解し、再度連絡を取ることができた。

● 2018年5月上旬

契約書締結、現地訪問へ

3月末に契約書を発送し、互いに確認や審査を経て5月上旬に契約書を締結。5月下旬にはPVS社の工場を訪問。製造体制・品質管理の確認を実施。訪問審査後、正式発注へ。

● 2019年7月上旬

部品製作を依頼し、納入完了

現在も高評価で取引を継続中。

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

公的な機関が運営している商談会で、信頼できる海外企業が参加していること、商談相手がCEOなので、その場ですぐ回答がもらえることが良かったです。
困った時に、中小機構の専門家によるフォローが頼りになりました。



営業管理・調達部次長 小林正孝さん



エンジニアリング事業部CS営業統括部調達管理課係長 北原秀明さん

アドバイザーは見た！ 商談成功 につながった理由

野村ユニソン側の商談で決めたアクション項目の迅速な実施と辛抱強い対応が功を奏しました。PVS社側も野村ユニソンの本気度を理解し、日本で実習経験のある社長が日本側の求めるクオリティにきめ細やかに応えています。

専門家のアドバイスで 初の海外ビジネスでも好条件で交渉成立！ 安心できる商談会です



代表取締役社長
吉野孝文さん

1959年の創業以来、オンリーワンの技術を駆使した特殊油圧バルブ製造で国内外の需要に応えてきた高美精機株式会社。輸出は商社任せでしたが、時代の変化をとらえ、直接貿易の可能性を確認するため「CEO商談会」に参加しました。

ー「CEO商談会」に参加した理由を教えてください。

直接貿易の可能性を確認するためです。これまで輸出は商社任せでしたが、数年前から弊社サイトを通じて海外から「製品を買いたい」という問い合わせが相次いでいました。

弊社は1964年に油圧機器業界で画期的なデ・コ・バルブの開発に成功し、日・米・英・独の特許を取得。相手先企業のニーズにあわせたオーダーメイド的な共同開発で油圧バルブメーカーとしてのブランドを確立しました。父から事業を引き継ぐため、証券会社を辞して私が入社したのは2012年。オンリーワンの技術のため安定的な需要は見込みましたが、50年前から変わらぬ商売のやり方に「このままでいいのか」との思いがありました。そんな折、中小機構のアドバイザーから「ベトナムから油圧メーカーが来日するので商談会に参加しませんか？」と連絡があったのです。驚きました。

ー有意義なマッチングを実現するために、来日海外企業と商談成立しそうな

企業をメルマガやJ-GoodTech登録企業から探してお声掛けしています。

そうなのですね。それで2018年7月の「ベトナムCEO商談会」に参加したのですが、面談したMTS Joint Stock社は確かに油圧バルブに詳しく、我々の技術について話すと目の色を変えて身を乗り出してきました。同社はドイツ社から量産品の油圧バルブを輸入していましたが、動作が不安定で困っていたのです。そして、「バルブで悩んでいるベトナムのメーカーは多い。わが社の技術者を指導すればメンテナンス体制がとれます」と積極的に販売代理店契約を希望してこられました。

しかし、うちのバルブはほぼオーダーメイドですから、先方が弊社製品の在庫を持ちたい理由がわかりません。機能を理解して適切に使わないと安全面の心配もあります。戸惑っていたら、同席していたアドバイザーから「まずはEMSでやりとりできる小口のトライアルから始めては？」と助言がありました。販売代理店契約ではブランド力が高い日本製品を看板的に取り扱っていただきたいというケースがあるため、

精機社製品を販売するためのウェブサイトを立ち上げる」「ベトナム北部エリアでの都度販売とし、案件ごとに個別契約とする」「決済は全額前金T/T（電信送金）払いとする」ことで合意しました。これはなかなか好条件のようです。専門家のアドバイスがなければ交渉の目安もわかりませんでしたから、非常に助かりました。

ーお役に立てて嬉しいです。同年11月の「新価値展内CEO商談会」では、一番にお申し込みをいただきました。

手応えがあって、これはいいと思いましたから。このとき面談したAn Huy Automation社は、やはり欧米製品に不満をもっており、「販売代理店契約を結びたい。ハノイの工科大学と連携して専門的なスキル向上と納品のリードタイム短縮に注力する」と積極的でしたが、前回同様アドバイザーのチェックを受けながら交渉を重ね、「An Huy Automation社の個別販売はOK」「販売実績を重ねた時点で販売代理店契約契約へ進める」ことで合意しています。

ーCEO商談会に参加して良かったことは何ですか？

ベトナムでのニーズが確認でき、弊社製品に世界的な需要があることに自信を持つことができました。4月にはベトナムを訪問し、営業活動を行なう予定です。これまで受け身の商売で国内でも営業活動をしたことがなかったので画期的な変化です。なかなか海外に踏み切れない企業は、まずはCEO商談会に参加してみるのがいいと思いますよ。わからないことは教えてもらえますし、とにかく安心ですから。



TDCV形(分集流弁) デ・コ・バルブ



CEO商談会で 感じた“メリット”は？

「まずは小ロットからスタート」「貿易実務を覚えるのは後からでいい」など、専門家の具体的なアドバイスが非常に参考になりました。また、海外企業の人たちと実際に会ってみることで、漠然と感じていた「海外ビジネスは怖い」という思いもなくなりました。

商談後の取り組み



● 2018年7月18日

「ベトナムCEO商談会」に参加（東京会場）

MTS Joint Stock社（MJS社）と面談し、高美精機製品の販売や合併会社設立、代理店契約、技術連携・共同研究、製造委託等の可能性について話し合う。先方から販売代理店契約の希望があるなど好感触。

● 2018年8月下旬

メールのやりとりが停滞

商談会後すぐにMJS社から資料請求のメールがあり、高美精機から関連資料を送信するが、その後の返信がない状態が続く。海外ビジネス経験のない高美精機は対応策がわからず、やむなく放置。フォローメールで状況把握した中小機構アドバイザーが、打開策としてベトナム展示会視察に絡めた「現地訪問」をすすめる。

● 2018年9月下旬

アドバイザーから相手先企業にフォローメール

2度のフォローメール後も交渉が停滞していたため、9月半ばに中小機構アドバイザーからMJS社グエン社長にメールで感触を打診したところ、長期入院していたことが判明。その後、再びグエン社長と吉野社長との間でメールのやり取りが復活し、数回の交渉の末に好条件で個別販売の合意に至った。

● 2018年10月中旬

「守秘義務契約」と「取引基本契約書」の準備

個別販売の合意を受けて、アドバイザーから守秘義務契約を交わすよう提案。守秘義務契約、取引基本契約書のひな型を吉野社長に送付した。

● 2019年4月

現地訪問を予定

MTS社、An Huy社を訪問し、守秘義務契約、取引基本契約について検討。また、今後の取引量拡大に備えてマーケットリサーチを行い、現地ニーズを確認する予定。

アドバイザーは見た！



商談成功

につながった理由

社内体制に海外向けを加えるのはリスクがあるため、まずは個別取引をお勧めしました。「はじめの一步」として、フェイスtoフェイスの面談と継続的なメールで両社の「本気度」を確かめることが大切です。

徹底した情報収集により 求めていた日本企業・ 製品と出会うことができました。



商談相手
企業コメント

MTS Joint Stock Co. (エムティーエス ジョイント ストック カンパニー)
グエン・ヴァン・チュウさん

CEO商談会のメリットは、なんと言っても実際に日本企業と直接会って商談ができるということです。疑問点はその場ですぐ質問ができ、より明確に話が進んでいきます。メールのやり取りだけでは汲み取れない日本企業の皆さんの熱い思いを実際に感じることで、私たちも刺激を受け、双方にとってプラスになる貴重な商談会でした。高美精機社とは、商談会当日、今後の販売代理契約や、製造委託、技術提携などについて前向きに話し合うことができ、商談会終了後もメールでのやり取りを重ねた結果、合意を積み重ねていくことができました。

「海外CEO商談会」初参加 専門家のサポートを得て マレーシア企業とのODMを視野に試作中

医療機器のODMメーカーとしてシステム開発や計測、データ解析、コンサルティングを得意とする株式会社バイオネット研究所。2010年の設立当初より海外展開を視野に入れ、2018年に初めて「海外CEO商談会」に参加しました。

ー海外展開の動機をお聞かせください。

弊社は、特殊な専門知識を有するエンジニアを最大限に活かして、企業の研究や製品開発をサポートする医療機器のODMメーカーです。現在は国内大手企業との業務提携が中心ですが、もともと国内は主要ターゲットと捉えておらず、成長著しいアジアに手頃な価格で実現できる医療機器のソフトウェアを輸出したいと考えてきました。

アジア諸国ではいま製品の国産化が大命題なので、私たちがコア技術を提供し、相手先のブランドで展開できる仕組みは国策にも合っています。また、アジアでは欧米製の医療機器は信頼性が高いが高価、かといって安価な製品は品質に難があるという問題に直面しているため、弊社の技術を生かした高品質で適正価格の製品づくりを実現すれば市場は大きいと考えられます。

ー初の「海外CEO商談会」で、どのような成果がありましたか？

Bluetoothを活用したヘルスマニターの基板とアンドロイドソフトを海外展開するパートナーを見出すため、2018年3月に「アセアン医療機器CEO商談会」に参加し、10社と面談を行いました。その中で、マレーシアで医療機器を製造・販売しているProfessional Tools & Dies社（PTD社）から意欲的なアプローチを受けました。

同社は規模的には大企業ですが自社製品は少なく、そのため弊社と組んで自社ブランドのヘルスマニターを開発し、マレーシアだけでなく欧米にも輸出したいという意向を持っていました。商談会后、6月にPTD社の社長が来日して再び面談し、8月には同社が出展す



シンガポールで開催された「MEDICAL FAIR ASIA 2018」PTD社のブース。左からバイオネット社の小日向さん、Maxx Leeさん、新川社長

るシンガポールの医療機器展示会に誘われて、同社ブースを間借りする形で弊社デモ機の実演とアンケート調査を実施。我々が思う以上に機能面や価格面の要望が高かったのですが、海外テストマーケティングを行なったことで、よりニーズに即した情報と課題を手にすることができて非常に有益だったと思います。

その後、PTD社との取引基本契約を視野に入れ、これらの課題を改良したNEWモデルを2019年1月の「CEO商談会」の場で先方にお見せしました。まだ道半ばではありますが、スピーディーな展開に驚いています。

ー「海外CEO商談会」で有望な海外パートナーに出会い、次の商談会の場で活用して具体的に商談を進めているのですね。ご活用いただけて嬉しいです。

中小機構の「海外CEO商談会」は、経験豊富なアドバイザーが同席してくれるのが頼もしいですね。私たちは2018年に初めて海外向けの商談会に参加したばかりですし、これまで海外企業との取引実績もないため、ささいなことがわ

からなかったりするのです。

たとえば今回も、初回商談会で好反応を得たもののPTD社とNDA（秘密保持契約）を結ばなかった点をアドバイザーに指摘され、すぐに先方から契約書を送ってもらいました。英文でのNDA契約も初めてでしたが、それもアドバイザーを頼って一つひとつ内容を理解しながら無事にサインすることができました。

ーこれから海外展開する企業にアドバイスをお願いします。

このように公的な商談会や支援制度をどんどん活用していくことです。最初は当たり前のこともわからないわけですから、実際に行動しながらいつでもアドバイスが得られる場所と繋がっておくと非常に安心です。

また、商談会で数多くの企業にお会いすることで、そのときはビジネスに繋がらなくても、後から「御社の技術でこういうことはできますか？」というような問い合わせがきています。一度、顔を見て話をしていることで信頼が高まり、問い合わせのハードルが下がるのですね。今後も「海外CEO商談会」を活用して多くの企業に会い、海外に人脈を広げていきたいと考えています。



課題を改良したNEWモデル

株式会社バイオネット研究所

本社：〒190-0022
東京都立川市錦町2-3-28 アルプ立川ビル2F
電話：042-512-9021
URL：http://www.bio-net.co.jp/

資本金：8250万円
従業員数：10名
設立：2010年2月

事業内容 | システム開発とバイオビジネス



代表取締役社長
新川隆朗さん

Q CEO商談会で 感じた“メリット”は？

海外のCEOや幹部と直接話せるのは貴重な機会です。他の商談会では、ほぼないことです。担当者と商談をするより経営者と直接話したほうがその場で可否を判断してもらえますし、必要な情報がダイレクトに得られるので有益だと感じます。



商談後の取り組み

● 2018年3月15日～16日

「アセアン医療機器CEO商談会」に参加（東京会場）

2日間で10社と面談し、マレーシアで医療機器を製造・販売しているProfessional Tools & Dies社（PTD社）から意欲的なアプローチを受ける。現地でリサーチしたいとの意向を受け、サンプルを渡す。

● 2018年5月7日

NDA（秘密保持契約）締結

本来サンプルを渡す前にNDAを結ぶのが望ましいが、初の海外取引だったため気づかず、アドバイザーの指摘を受け、急ぎPTD社とNDAを結んだ。

● 2018年8月29日～31日

シンガポールの「MEDICAL FAIR ASIA 2018」に出展

PTD社ブースに「間借り」する形でシンガポールの医療機器展示会に出展。バイオネット社のデモ機の実演とアンケート調査を共同で実施。

● 2018年5月7日

「医療機器CEO商談会」（東京会場）で商談

海外テストマーケティングで得た課題を改良したNEWモデルをPTD社に提示。取引基本契約締結に向けて調整中。2019年度中にマレーシア国内の認可取得、2020年に発売を目指す。翌日、Maxx Lee氏が弊社を訪問し、今後のスケジュールについて合意。

アドバイザーは見た！

商談成功

につながった理由

開発製品の「答え」はお客様が持っており、両社共同で実施した現地テストマーケティングに意義があります。商談会でのNDA締結合意で、両社の「本気度」を確かめられたことが「はじめの一步」でした。

J-GoodTechで企業を見つけ、 CEO商談会で繋がっています

Professional Tools & Dies Sdn. Bhd.
Executive Director
Maxx Leeさん



「海外CEO商談会」は、face to faceで信頼関係が作りやすく、自信を持って日本企業と繋がることができます。中小機構のアドバイザーが動くタイミングを推し量って日本企業の背中を押してくれるので、ビジネスも進めやすいですね。有望な企業を見つけるために、



右からバイオネット社の江口取締役営業部長、新川社長、Maxx Leeさん。2019年1月「医療機器CEO商談会」にて

J-GoodTechのサイトも活用しています。

バイオネット社は、製品のクオリティはもちろん、開発のスピード感が魅力。シンガポール展示会に参加する行動力や、マーケティングをすぐ改善に繋げる力が素晴らしいと感じています。

CEO商談会で 信頼できるパートナー企業に出会い、 互いのリソースを活用してビジネスを拡大しました

独自のプレス加工に定評がある自動車部品製造メーカー・株式会社半谷製作所は、中国とインドネシアに工場を持ち、タイへの技術支援も行なっています。「CEO商談会」で現地パートナー企業に出会いました。

ー海外進出のきっかけを教えてください。

半谷製作所は、1936年に自転車部品の製造販売会社として創業しました。厚板のプレス加工を得意とし、開発設計から、プレス、溶接、機械加工、塗装、組立てまでの一貫生産体制で、さまざまな部品から構成される自動車足廻り部品を製造しています。

初めて海外進出したのは2011年。お客様から「一緒に中国に出よう」とお声かけいただいたことがきっかけです。悩みましたが、グローバル化が加速するなかで、お客様が海外展開するのであれば我々もすぐそばで寄り添って支えることができなければならない。我々の業種は工場がなければ仕事ができせんから、最初はレンタル工場から始め、現在は現地企業と合併で中国とインドネシアに自社工場を置いています。

ー「インドネシアCEO商談会」に参加された理由は？

2017年に設立したインドネシア工場は、当初、溶接と組立設備のみでしたが、将来的にプレス加工も行ないたいと考え、製造における現地パートナー企業を探していました。しかし、インドネシアのビジネスに関する情報がほとんどなく困っていたところ、J-Good-Tech経由で中小機構のアドバイザーからお誘いがあり、「情報収集になれば」という気持ちで参加しました。

数社と面談しましたが、なかでも自動車部品メーカーのPT. INTI POLYMETAL社は、たまたま当社インドネシア工場の近くに工場を構えており、同じインドネシア国内の日系企業と取引をしていました。まずは情報収集だけのつもりが同社アンディ社長の熱意に動かされ、大き

なプレス機械設備もあるとのことで製造委託の話が進んだのです。

しかし、これまでの経験から海外ビジネスのリスクも承知していたため、まず11月に私がインドネシアへ出張してアンディ社長と再度面談する機会を持ち、食事から親睦を深めて、フィーリングが合うかどうか、信頼できる人柄かどうかを確かめました。その後、同社から農業機械用プレス部品を購入し、当社で加工・組立をして客先に納入するという流れでビジネスを進めています。お客様である日系企業も、ローカル企業と直に取引をするより我々が間に入ったほうがやりやすいようで、2018年からは他の部品も我々が加工してから納入することになり、PT. INTI POLYMETAL社共々、取引が拡大しました。

ー互いにメリットのあるビジネスが描けたのです。海外ビジネスのリスクとは、どのようなものですか？

相手が信頼できる企業かどうか分かりにくい怖さがあります。国内のように信用調査が容易ではないので、まず発注側になって相手先の対応を慎重に確かめ、その後に受注したほうがいいですね。また、日本とは国民性や文化、商取引の慣習が違うことを理解してお

かないとトラブルになります。

とにかく現地でパートナー企業を探すのは至難の技ですから、「CEO商談会」のような場は助かります。絶対に安心かどうかはわかりませんが、それなりに実績がある意欲的な企業が多い印象です。そういえば、商談会と同時開催されていた「海外展開セミナー」も良かったですね。他企業の海外展開のプロセスや海外企業の本音が非常に参考になりました。

ーこれから海外に挑戦する企業にアドバイスをお願いします。

僕はいまだに、「やっぱり海外進出なんてやめたらよかった」と毎日葛藤していますよ（笑）。正直そのくらい厄介ですが、将来を考えたらずらねばならない。経験から思うのは、現地に貢献する意識がないと海外ビジネスはむずかしいということです。セミナーでも現地公的機関の担当者が「金儲けで来るならやめてください。骨を埋めるつもりで来てください」と言っていました。自分たちの利益だけを考えるのではなく、現地とWin-Winの関係を築き、ポリシーを持って海外事業の持続性を考えていかなければ成功にはつながらないと思います。



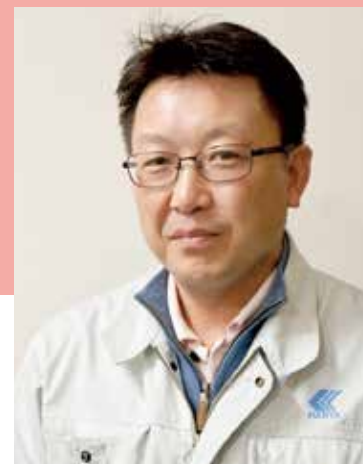
（写真左）PT. INTI POLYMETAL社のアンディ社長（中央）と奥様（右）
（写真右）現地法人の主要製品は自動車部品ですが、新規に開拓した農業機械の燃料タンクやマフラー等の部品も。PT. INTI POLYMETAL社とのビジネスにも関わるものです

株式会社半谷製作所

本社：〒474-0001 愛知県大府市北崎町大島13-3
電話：0562-46-5121
URL：http://www.hanya-net.co.jp/

資本金：4500万円
従業員数：171名
設立：1936年3月

事業内容 | 自動車・冷熱の部品製造



代表取締役社長
半谷眞一郎さん

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

CEOとの商談であるため、話がはやい。スピーディーに具体的な取引につながりました。アドバイザーから頻繁に商談後の進捗確認（フォローメール）が入ることも驚きました。だからこそ意識して相手企業に働きかけ、話が進んだところがあります。



取締役 海外事業 統括
竹中英明さん

商談後の取り組み



● 2017年10月3日

「インドネシアCEO商談会」に参加（東京会場）
情報収集のつもりで参加したが、インドネシア国内で同じ客先を持つPT. INTI POLYMETAL社から熱意あるアプローチを受け、プレス加工の製造委託の話が進む。

● 2017年11月

現地訪問

海外担当と共に半谷社長自らインドネシアを訪問し、PT. INTI POLYMETAL社のアンディ社長と親睦を深める。互いのリソースを活用して協力体制を組むことを確認。

● 2018年7月

初回トライアル

PT. INTI POLYMETAL社から農業機械用プレス部品を購入し、自社現地法人であるPT. HKB社で溶接組立後、インドネシア日系企業に納品。

● 2018年

順調なパートナーシップを確立

インドネシア日系企業から好評を得て、他部品も同様の流れで納品することに。ビジネスの拡大につながった。

アドバイザーは見た！ 商談成功 につながった理由

同業者のマッチングは通常難しいのが、今回はうまく補完関係成立。日本びいきで人懐こいアンディ社長の人格と熱意、即時対応された半谷社長の海外経験、両社工場が近いことがポイントでした。

商談相手企業について 事前調査ができ、 当日はスムーズに 商談が進展しました



PT. INTI POLYMETAL アンディさん

日本企業との技術提携や合併会社の設立を通じて、更なる事業拡大を目指すべく、CEO商談会に参加しました。事前に商談相手となる日本企業を知らせていただけたので、準備をして商談に臨める点が良かったです。そして、通訳の質の高さにはとても驚いています。製造業特有の用語などにも理解のある通訳の方が同席してくれたので、安心して商談することができました。また、半谷製作所社も弊社のことを事前に調べた上で商談に臨んでくださったので、1コマ30分※という限られた時間ではありましたが、効率的な商談が行えました。

※海外企業を招聘して商談会を開催していた際は30分/商談でしたが、オンライン商談会では50分/商談で実施しています。

株式会社コスモテクノロジー

海外ビジネスが当たり前の時代、 「CEO商談会」は中小企業にとって役立つうえに 費用対効果が高く、海外への最適な足がかりです

企業概要

株式会社コスモテクノロジー

本社：〒166-0003 東京都杉並区高円寺南1-12-2
電話：03-6304-9618
URL: http://www.glassec.co.jp

資本金：767万3800円
従業員数：5名
設立：2000年9月4日

事業内容 | コーティング剤の販売など



代表取締役社長
小池義行さん



2018年11月14日「CEO商談会 in 新価値創造展2018」での商談風景。
Meng Sin Material社Yu-Hsun Lin社長（左奥）、コスモテクノロジー稲葉さん（右奥）、同社加藤技術部長（右手前）

商談後の取り組み

● 2017年11月15日～17日

「J-GoodTech in 新価値創造展2017」に参加（東京会場）

金属ラミネーション加工等のメーカー、Meng Sin Material社と面談。無機ガラス質コーティングの有用性とコストメリットを伝え、「実証テスト」を提案。その場でテスト実施が決定。

● 2018年3月

実証テスト開始

Meng Sin Material社からEMSでテストピースを受け取り、日本側で防錆コーティングを施して台湾に返送。Meng Sin Material社の手配で塩害においてもっとも過酷な環境である台湾南部の無人島で約半年間の実証テストをスタート。

● 2018年11月14日～16日

「CEO商談会 in 新価値創造展2018」に参加（東京会場）

事前にメールで打ち合わせて再度CEO商談会に参加し、面談の機会を持つ。予定では実証テストの結果がわかるはずだったが、台風によりテストピースの回収ができなかったため、回答は持ち越しに。OKの場合を想定して、次のステップであるトライアルベースでの打ち合わせを行なった。

● 2018年11月26日

実証テストの結果が判明

なかなか先方から連絡がなく心配したが、アドバイザーのすすめで問い合わせたところ、評価は「Positive」。現在、ミニマムロットの確認中。

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

「CEO商談会」は、経営幹部と商談でき、話がダイレクトにつながるのが魅力です。アプローチ次第では国内の優れた技術を持つ中小企業とも接点を持てるため、タッグを組んでビジネスにつながったケースも。意欲的な企業や人々が集まる場だと思います。



海外取引担当
稲葉貴久さん

アドバイザーは見た！

商談成功

につながった理由

テストピースに最適なコーティングを施し実証テストをするのは、自社技術の優位性をアピールでき、かつ海外企業の納得を得やすい良い方法です。製品のカスタマイズとスピード感は天下一品です。

ー国内では貴社の働きかけでトンネル壁面にヒートレス・ガラス・システム（HLG）が施されるなど、公共インフラに技術活用されています。

弊社が施工指導を行うHLGシステムは、常温環境下で基材の表面に塗るだけでガラス質の保護膜を形成できるというもの。シリコン100%の塗料でコーティングを施すと表面に薄いガラス質の膜が張り、黒カビや錆、塩害、泥はねによる汚れを強力に防ぐため、メンテナンスが容易になり、長寿命化を図ることができます。

じつは、この技術そのものは数十年前からありましたが、研究分野に留まっていた。半永久的に劣化しない（＝メンテナンスや交換が必要ない）ことにビジネス上のメリットがなかったのですね。しかし、少子高齢化が進み、あらゆる工事現場において人手不足が深刻で、メンテナンスが十分にできな

いという問題が起きています。そのため、一度施せば半永久的にOKという技術を拡げていく必要があると考え、2000年に起業しました。製品化まで7年を要しましたが、「この事業には社会的意義がある。小さな会社にも魂はある」という思いで活用分野を拡げる努力を続けています。

ー国内で大きな需要が見込めるなかで、海外展開に着手された理由は何でしょうか？

ほんの10年ほど前に比べ、世の中は大きく変わりました。海外展開に関しても、いまは肩肘張って海外市場を狙うというより、国内外をとくに分けずに「海外にもタッチしたい」という時代ではないでしょうか。少なくともアジア企業とはいつでも商談ができるという状況が当たり前になっているのではないかと。そうした思いから、「J-GoodTech in 新価値創造展2017」に参加しました。

そこで出会ったMeng Sin Material社は金属ラミネーションや金属コーティングを行うメーカーで、従来はフィルムを使って太陽パネルフレームの防錆コーティングを行っていましたが、コスト面で悩みを持っており、弊社のガラス質コーティング技術に関心をお持ちでした。同席した中小機構のアドバイザーから、「コーティング加工分野で新規採用に至るには実証テストが有効」とのアドバイスをを受け、先方に働きかけたところ、その場で同社からC形

鋼のテストピースをご送付いただくことが決定。その後、こちらで防錆コーティングを施して台湾に返送し、塩害においてももっとも過酷な環境である台湾南部の無人島で約8ヶ月間の実証テストを実施しました。結果、「ポジティブ」の評価を得て、現在ミニマムロットの確認中です。

ースムーズな展開ですね！

いや、1年の間にはメールのやり取りが滞ったり、台風でテストピースが回収できないといったトラブルにも見舞われました。しかし、最初の面談から同じアドバイザーによる息の長いフォローを受け、適宜相談しながら対策をとれたので安心感がありました。

1年後の商談会で、再びMeng Sin Material社と面談ができたのも良かったですね。同社の顧客（最終ユーザー）からの質問にきめ細やかにお答えでき、信頼関係が深まりました。

ー「CEO商談会」を、その後の「商談」にも活用したケースですね。他のアジア諸国のCEO商談会にも興味をお持ちですか？

はい。中小機構の「CEO商談会」は、最少の費用と労力で海外向けの準備ができる素晴らしい仕組みだと感じます。たとえば、ベトナムやミャンマーに自分たちで渡航して3～4社に営業活動をしたら、100万円を超えるコストがかかるでしょう。それを思うと、専門知識豊富なアドバイザー同席のもとで意欲的な海外企業と面談できる機会は本当にありがたい。中小企業にとって費用対効果が高く、海外への最適な足がかりではないでしょうか。



HLGシステムによる防錆サンプル

ワールド産業株式会社

「100年企業」を目指してミャンマーで事業を展開。
今後の需要を先読みして
ものづくりにも挑戦しています

食品工場の衛生管理やユニフォームの製造販売等を専門に実績を重ねてきたワールド産業株式会社。2016年にミャンマーに法人を設立し、清掃、ケータリングなど、現地進出企業のサポート事業を展開しています。

ー国内で順調な貴社が、積極的に海外展開を図る理由を教えてください。

私は、「100年企業を目指さなければ中小企業じゃない」と思ってるんです。弊社は創業37年目。2020年東京オリンピック後の不透明な日本市場を見据えて、100年企業を目指して海外展開を進めています。

ミャンマー進出のきっかけは、2014年にジェトロの海外展開セミナーに参加した際、ある日本企業から「ミャンマー工場で働く800名のワーカーのための昼食を提供してもらえないか」と相談を受けたことからです。現地にはまだそれだけの数の食事を安定供給できるローカル企業や食堂がないのです。今後さらに多くの日本企業がミャンマーに進出し、同様の問題に直面します。これは可能性があると感じて、ヤンゴン郊外のティラワ工業団地が立ち上がると同時にミャンマーワールド産業コンサルティング株式会社を設立し、サポート事業を開始しました。

事業の柱は、(1)お弁当販売・キャンティーン運営(2)清掃(3)飲料水の確保(4)ガーデニングの4つです。現在、工業団地内の約80%の企業と取引があります。

ー現在、貴社は「CEO商談会」で出会ったミャンマー企業と「シーツ、リネン類」の製造に取り組んでいます。すでにミャンマー進出を果たしている企業が現地で製品を購入して日本で販売するのではなく、ミャンマー国内で調達・販売を目指すというめずらしいケースです。

ミャンマーでは2020年以降、外資系や日系の一流ホテルや病院が次々開業することが決まっており、高品質なシー



Galon Minn社のMa Nilar社長と「CEO商談会 in 新価値創造展2018」にて

ツやリネン類の需要が高まるが見えていました。ところがミャンマーの繊維産業は衰退しており、ほぼ輸入品に頼っている状況です。ですから、ミャンマー国内でリネン類を生産・供給できる体制を整えれば差別化につながり、現地産業の再生や雇用促進にも寄与できると考えました。

ミャンマー企業とのマッチングを図る「CEO商談会 in 新価値創造展2018」で出会ったGalon Minn社は、当初、民族衣装の生地を売り込んで来られました。海外企業との商談ではこうしたミスマッチはよく起こりますから、はっきりこちらの要望を伝えることが大切です。幸いリネンに適した混紡生地の調達もできるとの回答だったため、その場でサンプル提供をお願いしました。

その4ヶ月後、中小機構の担当アドバイザーの西さんがネピドーの工業省でGalon Minn社と面談する機会があったことから、ベッドシーツのサンプルを受け取り、ヤンゴンに滞在していた私のところまで届けてくれました。中小機構さんとお付き合いしていると安心です。海外に出ると法律も税制面も従業員の教育も、日本とは勝手が違う

ことばかり。なんでも相談できる経験豊富なアドバイザーさんの存在が非常にありがたいんです。

ー海外企業とのビジネスのむずかしさは？

品質において、こちらが求めているレベルが伝わりにくい点です。Galon Minn社の最初のサンプルも縫製が甘く肌触りに難があり、そのままでは一流ホテルのベッドリネンとして売り込むことはできませんでした。でも、教育というおこがましいのですが、一つひとつ問題点をクリアしながら根気強く育てていくことで、他社には真似できない品質と価格のバランスがとれた製品を生み出すことができます。日本で培ってきた経験の集大成という感覚もあり、やりがいはいっぱいあります。

ティラワ工業団地では、お弁当販売から発展して従業員の健康を守る「食育」のアドバイスも始めています。国の発展と共にローカル企業も競合化してくると思いますが、価格競争に巻き込まれないためにも、長い目で見て役立つことを提供して価値を高め、利益につなげていくことが大事ですね。

企業概要

ワールド産業株式会社

本社：〒212-0053 神奈川県川崎市幸区下平間187-10 資本金：3000万円
電話：044-544-7825 従業員数：9名
URL：http://world-sangyou.net/ 設立：1982年9月1日

事業内容

食品工場消耗品・サニタリー販売、建築業、クリーンルーム商品、内装・インテリア設計施工工事、海外繊維工場生産委託、営繕・改修工事、衛生商品輸出入業務、塗装工事、繊維商品・繊維資材販売、大工工事、理化学機器・環境機器販売、エクステリア工事、環境設備工事



代表取締役会長
鈴木文代さん

商談後の取り組み



2018年11月14日～16日

「CEO商談会 in 新価値創造展2018」に参加（東京会場）

Galon Minn社と面談。ベッドシーツの製造とリネンに適した混紡生地の調達が可能であることを確認し、その場でサンプル提供を依頼。

2018年12月初旬

初回サンプル受け取り

中小機構の担当アドバイザーがGalon Minn社と面談してサンプルを受け取り、ヤンゴンに滞在していた鈴木会長に届ける。

2019年1月下旬

サンプルの評価

ヤンゴンにて鈴木会長とGalon Minn社が面談。初回サンプルの問題点を伝え、改善のための具体的なアドバイスをを行う。

2019年1月中旬

現地訪問・視察

ヤンゴンにて Galon Minn社と商談。2021年の製品化を目指し、順調に取り組みが進んでいる。



Galon Minn社からの第1回目のサンプル



CEO商談会で 感じた“メリット”は？

4年間ミャンマーで事業を行なっていますが、未だに現地でローカル企業の取引先を探すのは不安を感じます。「CEO商談会」に参加する企業は相手国から推薦を受けているだけに意欲的で実績があり、信頼度が高いところが安心です。



アドバイザーは見た！

商談成功
につながった理由

すでに現地に進出済みの企業が「現地で購入→日本で販売」ではなく「現地で調達→日系ホテル等へ販売」というめずらしいケース。決め手は、鈴木会長の現地に入り込むバイタリティと行動力です。

アイ・フィールド株式会社

「アイデア」と「開発力」で 現地企業と共同開発に着手 インドネシアに足がかりをつくることができました

2002年に創業し、オンリーワンの技術で360度回転する流体継ぎ手の製造・販売を手がけるアイ・フィールド株式会社。「CEO商談会」で出会った海外企業と信頼関係を築き、現地で営業活動を行っています。

ー海外展開のきっかけを教えてください。

2015年頃、環太平洋パートナーシップ（TPP）協定を見据えて、群馬県で企業の海外展開を支援する動きがあり、取引銀行から富岡地区の推薦企業に選ばれたことがきっかけです。我々は伊原電子工業株式会社から独立事業化した会社という背景があり、生産力の高い社内設備を有効活用するために東南アジア市場への販路拡大に興味を持っていました。

しかし、うちの製品は流体継ぎ手マーケットの中でもニッチであるため、海外代理店はなかなか見つかりませんでした。オーダーメイドで設計から行うため価格競争に強く、リピート率も高いのですが、最初にユーザー開拓するのがむずかしいのです。そこで、以前カナダに留学していた際に意気投合した海外ビジネス経験豊富な島田を海外担当者に迎え、2017年10月に「インドネシアCEO商談会」に参加しました。インドネシアはTPP対象国ではありませんが、それまでの海外調査から、工業製品はインドネシアをおさえれば世界に販路が開けることがわかっていました。

ーその商談会でチャンスをつかみ、初の海外ビジネスにつなげています。

インドネシアの製造業はOEMで発展してきましたが、それでは利幅が薄い。自動車部品大手のPT. DHARMA PRECISION PARTS社も、自分たちのブランドをつくりたいという思いから日本の最新技術に興味を持っていました。同社は従業員3万人規模の大企業ですが、商談会には切れ者と評判のザ

カリア社長自ら参加しており、彼が我々のアイデアと開発力に将来的な可能性を見出したことから共同開発の話が進んだのです。商談会では6社と面談し、3社と継続してメールのやり取りを行ないましたが、同社にもっとも熱意を感じました。

ー社長（CEO）や経営幹部が参加する商談会だからこその出会いですね。

しかし、受け身でいては形にならなかったと思います。我々も9月にタイ、ベトナム、インドネシアをまわる営業活動を行ない、その際にザカリア社長との懇談会を実施。11月にはインドネシアで開催された2つの展示会に参加し、同社とミーティングの機会を持ってMOU（戦略的パートナーシップに関する基本合意書）を交わしました。

その後、インドネシアの共同マーケティングリサーチを開始。また、インドネシア政府が進めている現地調達率アップに対応するため、現地での製造に関するライセンス供与契約の検討を始めました。2018年7月からは弊社島田が月に2～3週間の長期出張ペースで同社に赴き、共同で営業活動を行っています。同社内に机を置き、専属SEも一名つけてもらっているのですよ。

ー先方企業に入り込んでインドネシア国内で営業活動を行なっているんですね。

そうです。インドネシアにはすでに日系

企業が多数進出しており、日本の中小企業が入り込むチャンスは多いと思います。しかし、現地は労働組織が強く、ローカル同士のつながりが根強い。海外資本の企業であってもローカルの責任者がさまざまな判断をする時代になっているので、PT. DHARMA PRECISION PARTS社の営業担当者と一緒に回することで商談がスムーズに進むのです。こうして客先でヒアリングしたニーズをもとに弊社（日本）で図面を作成し、メールでインドネシアに送って客先に提示します。そのスピード感とクオリティが喜ばれており、今年1月には初の製造・納品を果たしました。

ー今後の発展が楽しみです！これから海外展開する中小企業にアドバイスををお願いします。

海外展開には、やってみる勇氣が必要です。ローカル企業とのパートナーシップが重要なので、積極的に現地を訪ねてローカルの文化を理解することが大切。時間もお金もかかりますから、公的支援は積極的に活用したいですね。



PT. DHARMA PRECISION PARTS社でのミーティングの様子

企業概要

アイ・フィールド株式会社

本社：〒370-2455 群馬県富岡市神農原686-2
電話：0274-62-1015
URL：https://www.i-field.jp

資本金：300万円
従業員数：9名
設立：2002年4月1日

事業内容 | 流体継手・ツルグレン装置の開発・製造



（写真左）PT. DHARMA PRECISION PARTS社の社長と
（写真右）オーダーメイドで設計・開発・生産まで一貫して製造を手がける流体継手

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

じつは、ザカリア社長とは会場の休憩所でコーヒーを飲みながら立ち話をしたことがマッチングのきっかけ。「CEO商談会」そのものに信頼感があるため、意欲次第で有意義な出会いがあり、企業規模に関わらず対等に話することが可能です。



海外担当
島田延幸さん

アドバイザーは見た！ 商談成功 につながった理由

ニーズの一致と商談に取り組む熱意、海外営業の経験豊富な島田様と伊原社長との強い信頼関係。これらが成果の秘訣です。また海外展開では、いかに信頼できるパートナーに出会えるかが重要です。



代表取締役
伊原康雄さん

商談後の取り組み

● 2017年10月3日

「インドネシアCEO商談会」に参加（東京会場）
海外担当の島田氏が商談会に参加し、PT. DHARMA PRECISION PARTS社と出会う。

● 2017年10月

インドネシアを訪問し、懇親会を開催
海外営業活動にからめてDHARMA社と懇親会を開催。伊原氏とザカリア氏の初対面。

● 2017年11月

インドネシアの展示会に参加し、MOU契約を交わす
金型加工技術の展示会「INTERMOLD 2017」と「Plastics & Rubber Indonesia 2017」に参加。多くの現地企業と商談を行った結果、やはりDHARMA社とMOU契約を交わすことに。

● 2018年7月15日

インドネシアでのマーケティングをスタート
DHARMA社内に島田氏が入り込み、現地で合同マーケティングリサーチを開始。

● 2018年11月16日

合同での営業も開始
リサーチ結果が概ね良かったことから、合同でのインドネシア国内での販路開拓もスタート。

● 2019年1月

契約検討を開始
合同営業活動の結果、現地生産が必ず必要になるという結論を得たため、製造技術や製品設計技術等に関するライセンス供与の検討を開始。

● 2019年1月下旬

初の海外納品
初の海外顧客を獲得し、オーダーメイドで受注・納品。DHARMA社との共同開発事業も進行中。

木田バルブ・ボール株式会社

海外には、我々の技術を求めている企業がある！
公的支援をフル活用して海外展開に
挑戦しています

1964年の創業以来、ミクロンの精度を誇る真円加工技術で工業用バルブ用弁体ボールの製造販売を行ってきた木田バルブ・ボール株式会社。その技術力を活かし、世界最高レベルの人工股関節部品で海外展開を図ります。

ー工業バルブ業界で高い国内シェアを持ちながら、社長自ら強い意志を持って、医療機器分野での海外展開にアプローチをされているのはなぜでしょうか。

世界にはもっと我々の技術を求めている企業があり、新たなビジネスが生まれていくことが非常に嬉しい。それがまず醍醐味ですね。

弊社の球体精密加工技術を医療機器の整形インプラント商材に活かす可能性を見出したのは、弊社のサイトで事業内容を見た商社から「人工股関節に使用するボールの切削研磨はできないか」と打診があったことからでした。人工関節をスムーズに動かすには、工業用ボール以上のサブミクロンの精度が求められます。苦心して試作を重ねた結果、非常に良いものができて喜ばれ、国内で順調に取引が始まりました。

しかし、日本の人口関節市場における日本メーカーのシェアは、わずか1割しかありません。そのため、お客様のほうから「国内は伸び代がないよ」とアドバイスを受け、製造から10年を機に、海外向けパーツサプライヤーを目指して取り組みを始めました。

ー「海外CEO商談会」に参加したきっかけは？

当初、海外企業にアプローチする手がかりがなく、取引銀行から中小機構の「海外CEO商談会」をすすめられて、2018年4月に「タイビジネス商談会@MEDTEC Japan2018」に参加しました。

4社ほどお会いしたなかで、タイのインプラント専門メーカー・Orthopeasia社に手応えを感じました。同社は現在、

政府主導のEEC（東部経済回廊）プロジェクトに沿ってチョンブリに新工場を建設しており、人工股関節を主要品目においています。サンプルを見せたところ感触が良かったため、9月にシンガポールの展示会に出展する予定があるので来訪したいと打診したところ、その時期、先方はすでに多数の企業との商談が入っており、時間が取れないと断られてしまったのです。そこで1ヶ月前倒して、8月に同社のためだけに訪タイしたところ歓迎してくれ、スムーズに工場視察と商談を行うことができました。その後、10月にOrthopeasia社が来日し、弊工場を視察。相互の生産設備、技術力を確認して、具体的に人工股関節プロジェクトが動き出しました。

ー2019年1月に開催された「医療機器CEO商談会」では、貴社に会いたいと熱望して来日されたフィリピン企業がありました。

はい、先方は最初から弊社の技術力をよくご存知で、サンプルを見せると「このクオリティを求めている！」と喜んで設計図を

広げ、「さっそく見積もりを」というほどスムーズに展開しています。このように弊社の価値を認めて求められる出会いは、すごく嬉しいですね。これも中小機構が間に立ち、双方向に適切な

情報提供をしてくれているからだと思います。

ーありがとうございます。これから海外展開する企業にアドバイスをお願いします。

中小企業が大企業に負けない点は、フットワークの軽さです。とにかく、行動力とスピード感。トップが自ら動くことが大事だと思います。

あとは、公的支援をとことん活用すること。海外展示会は単独でブースを出すすと数百万円の費用がかかりますが、公的機関の合同ブースに参加すれば数十万円で済みます。海外向けのサイトも必要ですが、僕は月イチで中小機構のセミナーに通って学びながら運営しています。タイに行ったときは、中小機構の駐在員がいるジェトロバンコクを訪ねて、現地の状況をかなり詳しく教えてもらいました。他にもドイツの国際医療機器展「MEDICA」に出展するためにレンタルオフィスを借りる助成金をもらったりなど、かなり複合的に支援サービスを活用していますよ。



2019年1月の「医療機器CEO商談会」に持参したサンプル

企業概要

木田バルブ・ボール株式会社

本社：〒578-0932 東大阪市玉串町東3丁目1番36号
電話：072-963-2441
URL：http://www.kvb.jp

資本金：4500万円
従業員数：80名
設立：1964年6月

事業内容 | ボールバルブ用弁体ボールの製造販売、熱間型打鍛造品の製造販売



代表取締役社長
木田浩史さん



木田社長の右が京都銀行バンコク事務所の馬場さん、左隣はOrthopeasia社ウィットニー社長、その隣が息子さんと営業部長のワシンさん

商談後の取り組み

● 2018年4月19日

「タイビジネス商談会@MEDTEC Japan2018」(東京会場)に参加

タイのインプラント専門メーカー・Orthopeasia社と出会い、同社社長と面談。サンプルを見せたところ、手応えを感じる。

● 2018年8月上旬

現地訪問

一度は日程が合わなかったが、再度日時を調整して訪問。Orthopeasia社の社長と面談し、工場視察、ミーティングを行う。

● 2018年10月下旬

先方社長含むミッションが来日

Orthopeasia社社長、副社長、役員3名が来日し、木田バルブ・ボール本社工場、三重鍛造工場を視察。相互の生産設備と技術力を確認後、Orthopeasia社がタイの病院と進めている人工股関節50ユニットの製造について、真円加工レベルの高さが求められる骨頭、キャップ、ライナーの3部品の供給を打診される。先方の帰国後、部品図面の送付をフォロー事項とする。

● 2018年11月下旬

現地訪問・視察

3部品の図面ポジションをチェックしたところ、タイのプロジェクト提携病院にてオリジナル図面の修正作業に入っているとの情報を入手。

● 2019年1月29日

「医療機器CEO商談会」(東京会場)で商談

コンタクトを取るの4回目。商談会の場を活用して先方副社長と商談を進め、タイ病院側修正作業の状況をヒアリングしたところ、修正が終わり次第、骨頭部品から図面提出してもらうことを確認する。

CEO商談会で
感じた“メリット”は？

国ごとの規制等にも知識豊富なアドバイザーが担当者としてしてくれるのが非常にありがたいですね。定期的にメールでフォローアップがあり、その都度わからないことが聞けるのも助かっています。通訳も専門用語に詳しく、抜群にいいですね。



アドバイザーは見た！

商談成功

につながった理由

まずはフットワーク軽く信頼関係を構築。商談後は関心が冷めないうちに現地企業を訪問。そして、おもてなしの心で自社工場への受け入れ対応。技術だけでなく、この行動力が木田社長の成功の秘訣です。