



ジェトロの専門家による

2015.3 vol.3

新興国進出個別支援サービス利用事例集





株式会社アイワ (兵庫県高砂市)



サービス業 (ビルメンテナンス)

技術提携で、マレーシアの医療市場開拓の先駆者に



代表取締役社長

浜谷 和英

企業プロフィール

病院・福祉施設、公共施設、店舗・オフィスなどを対象とした総合ビルメンテナンスを手がける。医療施設の環境モニタリング測定、環境殺菌処理や食品工場の総合衛生管理などに実績とノウハウを持つ。1994年設立。

環境モニタリング測定の現場

商機を見出しても、課題はビジネスモデルの構築

わが社は、環境モニタリング測定と殺菌処理を含めたビルメンテナンスを強みに事業を展開しています。そのおもな顧客の一つである公立病院は、業者選定が入札となるため、価格勝負は避けられず、利益が圧迫されてしまう課題を抱えていました。そこで数年前から海外に活路を求め、2011年に食品の衛生管理業で、タイ進出の寸前まで漕ぎ着けたのですが、パートナー企業への不感や、現地を襲った洪水の影響もあり、結局は進出を断念しました。

海外についてはその後もリサーチを続け、医療ツーリズムやロングステイの滞在先として注目を集めるマレーシアに商機を見出しました。しかし、資本形態を含めて、どのようなビジネスモデルで進出すべきかが定まりません。また、もし現地パートナー企業と合併する場合、言葉の壁を乗り越えて交渉を進めていけるかどうか、非常に不安でした。そこで、以前からセミナー参加などで利用していたジェットロ神戸に相談し、この支援サービスに申し込むことにしたのです。

専門家が隣にいる安心感で契約交渉がスムーズに

現地の市場で、自社の強みはどこにあるのか。中野専門家による支援は、漠然とした部分を共に整理することから始まりました。ジェットロからの紹介で、現地の厚生労働省にあたる政府機関を訪ねたところ、わが社が手がける環境モニタリングは、まだどの医療施設にも導入されていないことが判明しました。そこでこのチャンスを活かし、現地企業との技術提携で、競合他社が参入する前にいち早く進出するという方針が固まったのです。

そのパートナー候補の企業とは支援開始前から知り合いだったのですが、経験豊富な専門家のご意見番として隣にいてくれることで、交渉がスムーズに進み、相手経営者との距離がぐっと縮まりました。現在は、技術提携の契約に向けて詳細を詰めている段階です。しかしどんなに優れた技術でも、それを扱うのは「人」です。日本で日本人が行うのと、現地でマレーシア人が行うのでは事情がまったく異なります。現地スタッフへの技術指導のために、わが社の社員を外向させるなど、次なる一手についても検討を始めています。今回の技術提携はマレーシア市場開拓の第一歩に過ぎません。その後の事業拡大を推し進めるために、優秀な人材の確保や組織づくりについても、専門家と二人三脚で取り組んでいくつもりです。

サービス利用の
メリット

事業計画の策定や現地のパートナー企業との交渉がスムーズに進められた。

専 門 家 INTERVIEW



専門家プロフィール 中野 雅之

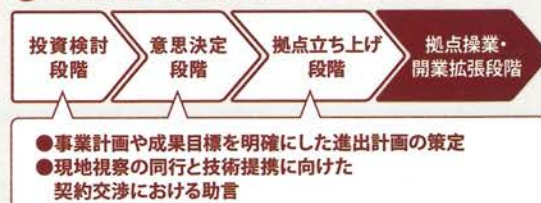
大手AV機器メーカーで設計、工場長を担当。マレーシア、イギリス、スペイン、アメリカ、メキシコの海外テレビ工場で、トータル19年間の赴任経験を持つ。外資物流会社に転じ、現場改善、業務改善を担い、定年退職後、ジェットロの専門家となる。

海外進出はいわば総力戦。 現地を後押しする組織づくりを

アイワ社のように現地企業と技術提携を行う際は、知的財産を守るための二つの対策が必要になります。一つ目は、現地企業との業務において、技術を用いたプロセスの一部を“ブラックボックス化”することです。そして、二つ目はノウハウを提供する際、一度にすべてをオープンにせず、“小出し”にすることです。相手とWIN-WINの関係を構築しながらも、契約内容や実際の技術提供の方法には慎重を期さなくてはなりません。

海外進出には様々な困難がつきものですが、それを乗り越えるためには何よりも経営者の「志」が重要です。同時に、海外進出は会社を挙げた総力戦になるため、経営者一人の力では限界があります。進出事業を推進するための人材を確保し、専門の組織をつくり、本社から現地のビジネスを後押しする。こうした体制を整える必要があります。専門家として、よき相談役になれるよう、経営者の考えにしっかりと耳を傾け、進出の道筋を示していきたいと考えています。

進出段階と支援内容





「事例から学ぶ 新興国進出」セミナー

ジェトロの「専門家による新興国進出個別支援サービス」の詳細や、実際の現場の声を聞きたいという声にお応えし、支援中の企業による取り組み事例紹介セミナーと、専門家による個別相談会を全国5ヶ所で開催しました。世界へと挑戦する企業の生の声や失敗談を聞ける貴重な機会に、およそ500名もの皆様に足を運んでいただきました。

全国5ヶ所で
セミナーを
開催しました!

- 1/29 TOKYO
- 2/12 NAGOYA
- 2/17 SENDAI
- 2/19 YOKOHAMA
- 2/26 OSAKA

プレゼンテーション参加企業

- 1/29 東京 日本青年館
ミナトゴム株式会社・日本管材センター株式会社
- 2/12 名古屋 名古屋サンスカイルーム
宮崎精鋼株式会社・福井ファイバートック株式会社
- 2/17 仙台 仙台第一生命タワービル
引地精工株式会社・株式会社五十嵐製麺
- 2/19 横浜 TKP横浜ビジネスセンター
株式会社ソフテム・東亜紙巧業株式会社
- 2/26 大阪 難波御堂筋ホール
株式会社ソルテック工業・株式会社アイワ

1,616件の事例からみる中堅・中小企業の新興国進出動向

「市場」「情報」「人材」を 求め海外へ

全都道府県から計1,616社を支援

今回、「専門家による新興国進出個別支援サービス」により支援した1,616社のうち、約9割は中小企業、その約半数が三大都市圏以外の企業でした。また、業種別にみると、全体の49%が製造業である一方で、外食、教育、医療・福祉、コンサルティングなどのサービス業の進出も目立ちます。進出先としては、タイ、ベトナム、インドネシアが約半数を占め、ASEAN地域全体では約8割に達する一方、メキシコ、インド、ロシア、中東などにチャレンジする企業もありました。全国の幅広い業種の中堅・中小企業が、今まさに「市場」「人材」「情報」を求めて海外に挑戦しています。

しかしながら、中小企業にとって、海外展開プロジェクトを始めようにも、「どのように進めてよいかわからない」というのも実情です。その意味で、海外ビジネス経験豊富な専門家と連携して進めることで、情報が整理され、やるべきことが明確になって効率的進出につながっています。もちろん、新興国進出はリスクも高く、想定以上に時間もかかるため、実際、支援中に新たに輸



ジェトロ ビジネス情報サービス部
人材開発支援課 課長代理 柴原 友範

出または進出を見込んでいるのは4割弱です。また、リスクやコストなどを慎重に検討した結果、進出を断念し、むしろ国内事業に集中した企業もあります。

目標の明確化、人材育成などの効果も

一方で、利用企業の満足度は90%以上と非常に高く、これは、進出成功可否にかかわらず、専門家との共同作業を通じて、「目標と課題が明確になった」「社員の人材育成につながった」「海外へ踏み出す勇気や自信が持てた」などの副次的な効果が生まれたことが影響していると考えられます。また、専門家にとっても、「蓄積してきたノウハウ・経験を次世代に伝えたい」「誇り、自信につながった」など支援する中で、やりがいと自信が生まれています。

今後も中堅・中小企業の海外展開の増加が見込まれる中、日本企業の良い製品、良いサービスと専門家の豊かな経験がタッグを組むことで、まだまだ海外でビジネスチャンスを生み出せると考えます。

ジェトロWEBサイトのご案内

「専門家による新興国進出個別支援サービス」
www.jetro.go.jp/services/expert/

30社の事例がご覧いただけます。

ジェトロ 新興国 検索



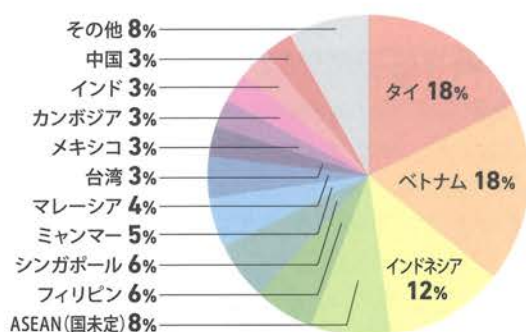
本サービスは2年間で、**1,616社** (2015年3月時点) を支援してまいりました。
さまざまな業種の企業が、今まさに世界各地に飛び出しています。



支援企業1,616社の特徴は…

DATA:01

どんな国・地域に進出する？

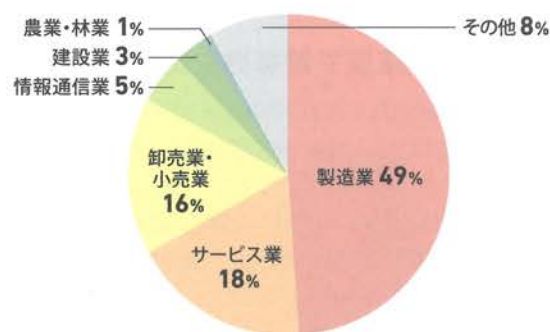


>>> ASEAN地域を中心に進出しています

進出先はタイ、ベトナム、インドネシアの順に多く、東南アジア地域の国々への進出が大半を占めていますが、メキシコ、インド、ロシアなどにも及んでいます。

DATA:02

業種は？

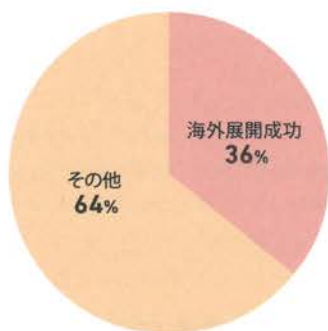


>>> 製造業のほか、サービス業も増えています

製造業に次いで、サービス業、卸売業・小売業、情報通信業と続いています。幅広い業種の企業が新興国進出に向けて動き出しています。

DATA:03

進出実績は？

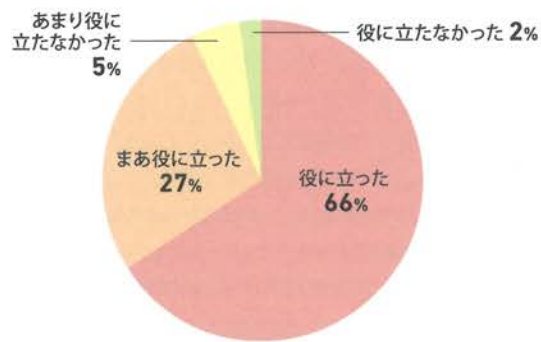


>>> 約4割弱の企業が期間中に海外展開成功

支援期間中に新たに海外進出(登記完了、操業開始等)、または初めての輸出に成功した企業は、全体の約4割弱に達しました。

DATA:04

サービス満足度は？



>>> サービス満足度は9割以上と高い評価

本サービスに対する最終的な満足度は、「役に立った」(66%)、「まあ役に立った」(27%)をあわせて、93%に達しました。