

# 経営サプリメント

## 「中小企業の海外展開のすすめ」(3) ～県内の先行事例に学ぼう～

※中小企業の海外展開について、ジェット口秋田貿易情報センター大山所長に3回シリーズで解説いただきます。

県内には既に海外展開に取り組んでいる事業者が多数いらっしゃいます。各事業者の経験を分析、勉強させてもらい今後の取組みに生かしましょう。もちろん「これをやれば絶対」という王道はありませんし、常に柔軟な対応が大事なことは言うまでもありません。各事業者とも各種の補助事業、支援策を有効に活用しています。以下にご紹介するのはジェット口事業等を活用して輸出に向けて取り組んでいる事例です。

### アキモク鉄工 「低圧の塩分除去洗浄装置」

低圧の塩分除去洗浄装置「Hyper Washer」を地元企業(有)ベイクルーズの特許を活用した共同開発により製品化、海外取引で実績を作り国内市場への凱旋参入を目指す。2013年にパリ・エアショーで出会ったマレーシア企業と交渉を進め翌年には同企業と業務提携、マレーシア航空警察隊等で実機を投入してテスト洗浄を実施。マレーシアの航空関連見本市にも出向き、現在ヘリコプター運営会社等と商談の最終交渉中。今年6月には再度パリ・エアショーを訪問、



アキモク鉄工(花下社長・左から2人目) パリエアショーで仏空軍と商談

フランス空軍始め各国企業へ積極的に直接営業。国内では3月に自衛隊への納入も果たしました。

### 丸松銘木店「網代編み化粧板」

0.25ミリに削ったテープ状の木を使い伝統的な網代編みで化粧板「Almajiro(アルマジロ)」を製造。秋田空港の出発ロビーやレストランでも使用。5年ほど前から海外開拓に取組み、2014年にはパリの「メ

ゾン・エ・オブジェ」に初出展。以来4年連続で出展。2016年1月に同展に来場したフランスの内装デザイナー事務所と販売代理店契約を締結し、初輸出を達成、リピートオーダーに繋がりに軌道に乗り始めた。2018年1月の同展に5度目の出展が確定しています。



丸松銘木店(上村社長・右) メゾン・エ・オブジェ展(パリ)にて

### REALE Lab (レアーレ・ラボ) 「無塩の梅加工品」

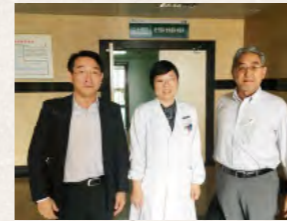
「果実由来の自己消化食品の製造法」(国内特許査定済・国際特許PCT出願済)で塩や添加物を使わない梅エキス、梅干しの製造を実現。2016年末から販売を開始し、現在は秋田県産梅を使った「オール秋田」製品を達成。既に2015年の設立当初から海外市場も見据え国際特許も出願。原材料の調達、生産体制が軌道に乗れば海外輸出実現が期待されます。



Reale Lab(鈴木社長) 塩分0%の梅製品を開発

### 開商「人工炭酸泉生成装置」

独自の気液混合機構により気泡径が最小100ナノm以下の炭酸泉生成装置を開発。電源不要・小型なステンレス製の筒状装置。秋田大学医学部心臓血管外科、山本教授との共同研究を実施。今年3月に山本教授を訪問し、効果や今後の方向性などご意見を賜り、海外での需要を確信、ジェット口の支援を得て中国市場への参入に取組む。今年5月にジェット口上海



開商(田社長・左) 中国・常州市の病院にて

の協力で中国市場現地調査実施。7月には常州市の介護施設にデモ機を設置。今後は大量受注に対応する生産体制の確立並びに偽造対策その他を検討中です。

### 大潟村農産物・加工品輸出促進協議会 「農産物・加工品」



大潟村農産物・加工品輸出促進協議会 シンガポール・FOOD JAPANにて

2016年4月設立の輸出促進協議会が積極的に国内外の見本市・商談会に出展。(株)大潟村あきたこまち生産者協会の主力であるグルテンフリー商品が注目を浴び、中国や米国等に輸出を開始。今後も豪州、アジア、欧州、米国の見本市に出展予定。世界各地への輸出が期待されます。

### アネシア「自社ブランド「Miui's」を設立」



アネシア(関口社長・右) ジェット口専門家と打合せ

2015年春に帯アート制作(意匠登録済)や組子細工を主とし、日本の伝統と文化を軸に【もの作り】を目指したブランド「Miui's」(ミウイズ)を設立。海外(欧米)への展開を頭に絵描き、2016年に「メゾン・エ・オブジェ」に出展申請したものの、残念ながら落選。ならば再挑戦と奮起し、今年にはパリの同展、ニューヨークの「ニューヨーク・ナウ」展を自ら視察。世界一線級の見本市で世界レベルを体感し圧倒されるも、パリ市内で飛び込み営業した店舗と話が進み、今年10月にはパリでの本格デビューが実現しそうです。

### 薪燃コーポレーション 「秋田産米の輸出、家畜飼料の輸入」



薪燃コーポレーション ウラジオストクでの試食販売

2015年にJA秋田おばこの「あきたこまち」ウラジオストク初輸出を実現。その後ロシアと秋田を何度も往復し、ビジネス機会を自ら開拓。コメの輸出量拡大とウラジオストクからの家畜飼料の輸入実現に焦点を絞り活動。9月にモスクワの見本市JETROブースに出展、ロシア西欧部への販路拡大に取組む。家畜飼料も懸命の努力の結果、7月上旬に契約締結、秋田港輸入実現へ最終段階に持ち込んでいます。

自ら動けばチャンスに遭遇するし、もっと動けば向こうから飛び込んできます。企業規模の大小ではなく真剣に汗をかくことが実を結んでいると実感しています。自社(自分)もとお考えの皆様、まずはジェット口へお気軽にご相談ください。

### その他の成功事例等

ジェット口活用事例集: [https://www.jetro.go.jp/case\\_study/](https://www.jetro.go.jp/case_study/)  
あきた海外展開支援ネットワーク: <http://www.akita-kaigaitenkai.jp/case/>



日本貿易振興機構(ジェット口)秋田貿易情報センター 所長

大山 明裕  
Akihiro Oyama

【略歴】  
神奈川県横浜市出身  
1988年3月 横浜国立大学 商学部卒業  
日本貿易振興会入会、ナイジェリア・ラゴス事務所 所長、  
オーストラリア・メルボルン事務所、投資交流部 海外投資課 課長、出向(財)2005年日本万国博覧会協会(愛知万博)、総務部 主幹(出納担当)等を担当。  
2013年7月～ 秋田貿易情報センター 所長