

# 海外ビジネスマッチング 事例集

本事例集では、平成27年度、平成28年度の海外企業ニーズとの  
ビジネスマッチング事業における支援事例のうち、注目の事例を紹介しています。

アジア諸国の  
旺盛な需要の獲得に向けた  
横浜市内中小企業の挑戦



掲載企業 ※順不同

企業インタビュー

(株)オオハシ	鶴見区	3	(株)ヤマヨ	都筑区	6
(有)アイシン商事	港北区	4	萬世リサイクルシステムズ(株)	金沢区	7
(株)浅田	金沢区	4	メデイトレック(株)	中区	7
(株)GRACE	南区	5	(株)大協製作所	保土ヶ谷区	8
(有)ジョウエツ	都筑区	5	(株)東都冶金	港北区	8
(株)東都冶金	港北区	6	(株)コイズミツール	都筑区	8

# 海外企業の旺盛なニーズを 横浜市内企業のビジネスチャンスに！

横浜市内企業と成長著しいアジアの需要をつなぐ事業です。

現地企業では対応できない高度な基盤技術や自動化、環境・省エネ技術等のビジネスニーズを「**海外ビジネスマッチングサポートデスク**」が掘り起こし、横浜市内企業にご紹介します。

さらに、豊富な経験と実績を持った「**海外ビジネスマッチングコーディネーター**」が海外取引の交渉や契約などマッチングに向けた横浜市内企業の活動を無料サポートします。

## 事業の全体図





# 企業インタビュー

(株)オオハシ [鶴見区]

(株)オオハシは、平成 27 年度、平成 28 年度に IDEC 横浜が紹介した海外ビジネスニーズに取り組みました。

(株)オオハシの塩野社長とマッチング支援を担当した専門家の星名氏がビジネスマッチングに向けた取り組みを振り返りました。

〈対談者〉

横浜市内企業：株式会社オオハシ [鶴見区] 代表取締役 塩野 武男 氏

IDEC 横浜 専門家：海外ビジネスマッチングコーディネーター 星名 一帥 氏

## 成約概要

販売製品：工事現場等で用いられる再生プラスチック製の敷板「リピーボード」

製品特徴：鉄板と比べ軽く、割れにくく対候性に優れたエコな製品

成約内容：「リピーボード」を同社の代理店を通じタイの建設会社に販売

(株)オオハシは、使用済みの電線などを材料とし、再生プラスチック製の敷板「リピーボード」を開発・製造しています。IDEC 横浜が紹介した海外ビジネスニーズに取り組み、成約に至りました。



リピーボード

**星名氏** 平成 27 年度、IDEC 横浜からは、タイの建設会社のビジネスニーズをご紹介します、マッチングに向けた支援をさせて頂きました。

**塩野社長** 当社としては、海外販路の開拓、特に東南アジアに注目していましたので、良いタイミングで頂いたお話でした。おかげさまでタイの建設会社に当社のリピーボードを代理店経由で販売することができました。

**星名氏** その後、このタイの建設会社との取引は順調ですか？

**塩野社長** 当社の代理店の話ですと、まだ追加の発注は来ていないようです。しか

し、安定した受注を継続的に得ていくには、根気と時間が必要だと思っています。IDEC 横浜からは、平成 28 年度も複数のビジネスニーズを紹介頂きました。当社としては、これらのニーズに取り組みとともに、平成 27 年度のタイの建設会社の件も IDEC 横浜にフォローを頂きながら進めていきたいです。

**星名氏** 平成 28 年度、IDEC 横浜からは、タイ、ベトナム、ミャンマー、インドネシアの国々から収集した 4 件のビジネスニーズをご紹介します。ただ、現地企業からの返事が曖昧だったり、ミャンマーは通信環境が安定しないなど、商談を進めるうえで、課題はありますね。

**塩野社長** 確かにビジネス習慣から通信事情まで違いや課題は多いですね。分からないことも次々出てきます。そうした時も、星名さんをはじめ IDEC 横浜を頼り

にしています。IDEC 横浜には、様々な事業でお世話になっていますが、その中に出会った専門家や連携機関の方々などが、うまく連携をして、当社の海外ビジネスを後押ししてくれていると感じています。

**星名氏** IDEC 横浜を評価頂いて、専門家の一人として嬉しいです。私としては、IDEC 横浜のアットホームな雰囲気と、企業に寄り添った支援の姿勢が気に入っています。今後、御社としてはどのような海外展開を目指していくのでしょうか？

**塩野社長** おかげさまで、当社の国内外の売り上げは順調に伸びてきています。

今年の 4 月からは海外担当として、英語が話せる人材を採用し、海外展開を加速していきます。現在は、東南アジア諸国の中でも、特にベトナムに関心があります。その次は、インドネシアなどのマーケットも狙っ

ていきたいですね。

**星名氏** 最後の質問になりますが、塩野社長にとって IDEC 横浜はどんな存在でしょうか。

**塩野社長** 「困ったときの IDEC 横浜」だと思っています。困ったときに相談をすると、いつも親身に相談にのってくれますし、課題の解決につながる引出しを持っているのが IDEC 横浜だと思っています。先日、別件で、職員にベトナムの法律関係について相談したところ、良い専門家を紹介頂きました。これからも IDEC 横浜を積極的に利用していきたいですし、期待をしています。



大型建機にも対応

# ベトナムに”Made in Japan”の 人と環境にやさしい洗剤を提案



プロフェッショナルのための洗剤、「クリーンムーヴ」



商談後に固い握手をするB社CEO(左)と㈱アイシン商事の夏社長(右)

対象国

ベトナム  
Vietnam

## 有限会社 アイシン商事 [港北区]

〈取引製品・技術〉 高機能洗剤

ベトナムは平均年齢30歳と若い国であり、今後の購買力の伸びが期待されるマーケットです。

家庭用洗剤等化学製品のスーパーマーケット向け卸商社、ベトナム企業B社が、新しい試みとして、「Made in Japan」製品限定のスーパーマーケットチェーンを設立しました。

現在ハノイに1店舗オープン済みで、これからベトナム国内で店舗数を増やしていく予定です。ちょうどB社は、自社スーパーマーケットチェーン向けに日本製品の調達先を探しているところでした。

そのようなニーズに対応する製品として、㈱アイシン商事は、プロフェッショナルのための洗剤、「クリーンムーヴ」を提案しました。繊細なワイングラスの洗浄からグリストラップやフライヤーなどのしつこい汚れも落とし、さらに除菌・漂白も同時にでき、99・999%天然ヤシ由来の人や環境にやさしい洗剤です。

商談の時には、いろいろな汚れを落とす実演をし、目の前で汚れがすっかり落ちるのを見せて、B社に納得してもらいました。また、ベトナムにはまだ無い製品なので、販売にあたってはデモ用のプロモーションビデオや販促用資料を提供するなど、現地の人に分かりやすく伝えられるような工夫をしました。

今後製品の良いさを理解してもらうようにつとめ、「クリーンムーヴ」のベトナムへの出荷をめざしていきます。



面談後の様子(左から浅田社長、M社の総経理、錦織コーディネーター)

対象国

中国  
China

## 株式会社 浅田 [金沢区]

〈取引製品・技術〉 ミシン部品

# 安定した品質と納期を求めて 中国企業が訪問!

(株)浅田は、大正12年にシンガーミシンの工業部として発足した歴史のある企業です。工業用ミシン・縫製機械の販売や自動ミシン・縫製治具の製作・附帯設備の設計開発などを手掛けています。

2017年1月に中国企業M社の総経理が来日し、同社の浅田社長と面談しました。

M社は、江蘇省で近隣の機械部品メーカー複数社の日中間の営業・調達・購買部門の役割を担っています。現在、中国では、多くのミシン部品が流通していますが、納期・品質ともにより安定した仕入先を日本で見つけたいとの希望から今回の面談が実現しました。

浅田社長からは、同社の事業内容、取扱製品に加え、高品質の品揃えの背景についても説明があり、M社からは、購入を希望している100種類以上におよぶミシン部品のリストが提供されました。

今回の面談以前にもメール等で連絡してきた両者ですが、直接会ったことで、一気に距離が近づいたようにみえます。今後は、より詳細な条件等話し合いビジネス関係の構築を目指していくこととなります。



数ある取扱製品の1つ

# Made in Japan の中古楽器を 中国市場へ



出荷を待つ楽器

対象国



中国  
China

## 株式会社 GRACE [南区]

〈取引製品・技術〉中古楽器の買取・販売

㈱GRACEは、WEBマーケティングや中古楽器等の販売を行っている企業です。ベースやギターなどの日本製の中古楽器は海外で人気が高く、本格的に海外販路拡大を考えていたところ、中国企業A社からの引き合いに出会いました。

いくつか問い合わせがあった中で、同社の澤村社長が特に興味を持ったのは、中国市場へのピアノ販売です。中国デスクからの情報によれば、中高所得層の増加により、音楽や芸術など子供の情操教育に関心を持つ家庭が多くなってきたことから、日本製の質の良い中古ピアノの需要が急激に増加しているようでした。

同社では、これまで月に30件ほど、国内の法人や個人よりピアノの売却に関する問い合わせがありました。しかし、同社が中国向けにBtoC（個人顧客相手のビジネス）で販売するには、現地で在庫の保管場所を確保するのが難しく、取引を断っていました。今回の中国からの案件は、ピアノなどの鍵盤楽器をBtoB（法人顧客相手のビジネス）で販売できるルートを確認できるという意味で、大きなビジネスチャンスにつながると考え、商談を進めることにしました。

中国デスクから得た現地で販売されている中古ピアノの市場価格などの生の情報や、コーディネーターの貿易実務に関するフォローは非常に参考になったと、澤村社長は話しています。

来年度には中国向けの輸出を始めたいと考え、近日中に現地へ出向き具体的な価格面の交渉をしたいと、商談の成立に向けて意欲的です。



F社との面談

工場見学

対象国



中国  
China

## 有限会社 ジョウエツ [都筑区]

〈取引製品・技術〉高圧継手、微細加工技術

㈱ジョウエツは、高圧継手類を中心に原子力部品、シリンドラーのほか、各種金型や微細加工（穴あけ加工）技術を駆使したフィルターの開発・製造などを行っています。

2016年12月に中国企業F社（総経理他4名）が来日し、同社の竹内社長、倉方専務と面談を行いました。F社は、ポンプ、ファン、コンプレッサー等の開発・製造などを行っています。

今回の訪問は、優れた製品・部品の購入や部材等に関する技術協力の可能性を確認することを目的にしています。同社の事務所で行われた面談では、同社の切削・旋盤加工製品や微細加工製品を用いた技術の説明、F社のニーズ確認などを行いました。同社の技術力を確認したF社からは、「同じ設備を購入すれば我々にも同水準の製品作成が可能か」と質問がありました。竹内社長からは、「熟練した職人の技能も求められる」と回答があり、F社は感心しつつも、どのようにすれば同社の優れた技術を学ぶことができるかについて具体的に検討をしています。2時間半に及んだ面談と工場見学を終え、両社の代表者は和やかに握手をしました。今後はビジネス関係の実現に向けた情報交換を行うっていくことになります。



加工技術について説明する竹内社長

# 微細加工の技術に強い関心 中国企業が訪問！

# 市内熱処理企業が、ベトナム金属加工業と業務提携を目指します！



HIP炉

（株）東都冶金は、真空熱処理とHIP処理を得意としており、1964年の創立以来、精密熱処理加工の総合メーカーとして、自動車部品、半導体装置部品、火力・原子力発電装置部品、医療関係部品、産業機械部品等の幅広いニーズに応えています。

金属材料を加工して製造する製品は、適切な時点において製品特性を考慮した熱処理を行う事により、用途に適した様々な特性を実現しています。

例えば、焼入れ等の硬化処理による強度の増大、焼鈍等の軟化処理による延性の回復、固溶化処理による耐食性の向上などがあります。

同社の主力事業の一つである真空熱処理は、真空中で加熱を行い不活性ガスで冷却を行うため、大気中で行う熱処理とは異なり、酸化、脱炭が発生せず、光輝仕上がりが可能です。この特徴を生かし、完成品または完成品に近い部品の熱処理や、大気中では酸化や脱炭が激しい高温の熱処理によく利用されます。また、光輝仕上りのため、熱処理後の酸化被膜や脱炭層の除去が不要です。

もう一方の主力事業であるHIP処理（熱間等方向加圧処理）は、不活性ガスを圧力媒体とし1000kgf/cm以上の高圧力と1000℃以上の高温で製品を加圧処理する技術です。

鑄造品、焼結品の内部欠陥除去や、同種または異種金属同士の拡散接合、粉末金属の焼結な

ど従来の技術では困難であった課題を解決する事が出来ます。

HIP処理に近い効果のある加工方法としてホットプレス、押出、鍛造などがありますが「等方向加圧」ではありません。HIP処理の場合には不活性ガスによる「等方向加圧」により、製品を均一に加圧する事が可能となり、形状による制約や処理前後の形状変化が少ない等の優位性があります。

同社はベトナム出張の際に本マッチング事業を活用し、現地金属製品メーカーであるベトナム企業F社と面談をしました。F社は、ベアリングやギア等、自動車、オートバイ、建設用機器、農業機械用の金属部品のメーカーです。F社が、自社の製品に東都冶金の熱処理を施せば、製品の高付加価値化が可能となります。東都冶金としても自社の高い技術をベトナムの現地企業に伝えていくことができ、両社で協力して市場開拓が可能となります。

両社は既にNDAを締結しており、相互に疑問点等を確認中です。今後、お互いに工場を訪問し、詳細を検討しながらビジネスモデルを構築していく予定です。



真空熱処理炉

## 株式会社 東都冶金 [港北区]

〈取引製品・技術〉真空熱処理、HIP処理 (Hot Isostatic Pressing 熱間等方圧)

対象国



ベトナム  
Vietnam

# 海外から多数の引合い！ムラを極限まで抑えた黒染めの技術

（株）ヤマヨは、鉄の表面処理の1つである黒染め加工と、曲がっている金属を正しい寸法に収める曲がり矯正の2つを主な事業としています。

このうち、黒染め加工の事業で海外ビジネス展開を考えていた同社は、2016年11月に上海で開催された中国最大級の国際工業総合見本市である第18回中国国際工業博覧会に出展しました。国産の薬品を自社調査し不純物を極限まで抑えた黒染め加工には、中国企業から「これほどムラのない黒染めは見たことがない」との声が多く聞かれました。予想を上回る反応があったと河合財務部長は話しています。

同博覧会への出展で、海外展開の実現性が高まってきた同社に対し、本事業では中国のほかにタイ、ベトナムからのビジネスニーズを紹介しました。いずれの海外企業も同社の加工技術に高い興味を示し、製品・技術の詳細情報や具体的な取引方法について多くの質問が寄せられました。

同社は、これらの海外企業うちの数社に対して既にサンプル品を提供しており、今後はより踏み込んだ交渉に入っていくこととなります。

## 株式会社 ヤマヨ [都筑区]

〈取引製品・技術〉金属製品の黒染め

対象国



中国  
China



タイ  
Thailand



ベトナム  
Vietnam



黒染め加工を施した製品

# リサイクル事業で ベトナムの未来の子供達を救う！



今後の事業展開に向けた固い握手

対象国



ベトナム  
Vietnam

## 萬世リサイクルシステムズ株式会社 [金沢区]

〈取引製品・技術〉 RDF・廃棄物処理におけるコンサルティング

萬世リサイクルシステムズ(株)は廃棄物を原料・燃料に再生するリサイクル事業会社です。同社は日本で蓄積した技術・ノウハウ等を新興国を中心とした海外に対して技術供与する事業展開を進めています。

ベトナム建設省傘下の建設会社L社からの廃棄物固形燃料(RDF)の品質を向上したいとのニーズがきっかけとなり、現地の担当者と商談を進める事になりました。L社は危険物及び産業廃棄物処理の工場を持っており、同社施設内で多数の焼却炉を使用しています。

ベトナムでゴミの分別回収が始まったのはほんの数年前で、まだまだ現地ではこうした意識が高いとは言えず、ベトナムでは大都市を皮切りに、省政府、市政府ごとに制度を構築しはじめている段階です。同社の担当者は近々L社のハノイにある処理工場を見学し、どのような技術支援ができるのか、直接現場を見ながらL社の社長と商談を行う予定です。

日本では高度成長期に廃棄物に関する問題提起がされながらも、現在のゴミの分別収集システムが確立され、一般に周知されるまで、およそ半世紀もの年月を費やしました。「ベトナムの今の子供たちの年月になる頃、つまり2世代後には、ベトナム国内でのシステムが確立し、住みやすい環境になっていければ嬉しい。」と、同社では話しています。



meruru  
メルル



meruru スティックとピンセット



meruru を使ってつける、はずす

対象国



中国  
China

## メディトレック株式会社 [中区]

〈取引製品・技術〉 眼鏡関連製品

爪が長くても、手が十分に洗えない場所でも、ソフトコンタクトの「つけはずし」がしたい。そんなニーズにこたえるのが「meruru(めるる)」です。

meruruが開発される前にはソフトコンタクト用の「つけはずし」器具はありませんでした。

meruruは眼科の検査員として30年の経験を持つメディトレック(株)の齊藤社長が、開発に妥協せず約3年をかけ、知恵と工夫をこらした製品です。開発に難航しているときに東日本大震災の被災者から「被災地では水が貴重なためコンタクトの「つけはずし」に水が使えず困った」という話を聞き、諦め掛けていた気持ちを奮い起こして開発させた製品です。

一方で、中国デスクを担当する上海テレビアに、ある中国企業から「日本製の眼鏡関連でよい製品があれば代理販売を検討したい」というニーズが寄せられました。このニーズは、上海市の眼鏡店からのもので、眼鏡店を経営する王氏は、長年眼鏡製造や販売に携わってきました。現在上海市内に眼鏡販売店舗を営んでおり、ソフトコンタクトレンズを取り扱っています。

メディトレック(株)は中国への販売実績があるので、現地にニーズがあることは確信していました。すぐに中国側が関心を示し、両社のやり取りが始まりました。途中、紆余曲折はありましたが、旧正月明けに有償サンプル受注につなげることができました。

「今後も正式なオーダーにつなげていきたい。さらに上海の眼鏡店の開拓をしていきたい」と同社の両宮マネージャーは期待を寄せます。

# meruru(めるる)、 上海市場開拓スタート！

## インドネシア企業が来浜、市内企業とのビジネスのきっかけに！

株式会社 大協製作所 [保土ヶ谷区]  
株式会社 東都冶金 [港北区]  
株式会社 コイズミツール [都筑区]

〈取引製品・技術〉自動車・自動二輪関連

対象国  
インドネシア  
Indonesia

(株)大協製作所の社屋前

インドネシアのDグループは、傘下に自動車・自動二輪の部品メーカーをもつ大手企業です。グループのCEOは16年前に自動車メーカーの神奈川県内工場で研修を受けた親日家で、ホンダと同国初の自動二輪の合弁会社を設立した現地財閥の会長と一緒に15年前にこの会社を設立しました。

売上の100%が現地の日系自動車業界向けであり、「製品は日本品質で、価格はインドネシア価格」を強みに、インドネシア資本の自動車部品関連メーカーとしては同国最大手に成長しました。

同社からは、自動車・自動二輪のメッキ・塗装の自動化技術の導入と支援、および表面処理・熱処理等で品質向上につながる設備の購入・技術支援について引き合いがありました。



(株)東都冶金の工場を見学

インドネシアデスクおよびコーディネーターが、該当する技術を持つ市内企業にアプローチしていったところ、2月に急遽CEO他計5名が来浜することになり、市内企業3社を訪問しました。

最初に訪れた(株)大協製作所では、亜鉛メッキの自動化ラインをはじめとした工場内の設備を見学しました。栗原社長やインドネシアに駐在経験のある岩田取締役から直接説明を受け、CEOはインドネシアとは異なるメッキ処理工程について関心を持ち、多くの質問がありました。

2社目の(株)東都冶金訪問時には、真空熱処理加工、HIP処理加工の現場を見学しました。関社長、鶴岡品質管理課長から仕様(性能)についての説明があり、加工を施した部品を見ながら、その加工の特性について多くの質問が飛び交いました。



(株)コイズミツールでの面談後

最後に訪れた(株)コイズミツールでは、小泉社長と小泉専務が出迎え、インドネシアの国旗が飾られた会場でのミーティングから始まりました。主に自動車業界向けに超合金工具や再研磨サービスを行う同社は、5年前に合弁でインドネシアに進出しています。実はDグループの工場がそのすぐ近くにあることがわかり、近日中に小泉社長が訪問をすることを約束しました。

いずれの市内企業も、温かく和やかな雰囲気の中でDグループを迎え、技術に関しては真剣な質問や意見交換がありました。将来の技術提携や協業の可能性を探る、よいきっかけとなったことは間違いありません。IDEC横浜は、今後もDグループと市内企業3社のビジネスマッチングを支援していきます。

