

海外展開支援ガイドブック

挑め!

世界へ!

世界に挑む九州企業
2023



経済産業省
九州経済産業局
Kyushu Bureau of Economy, Trade and Industry

発行にあたって

近年、新型コロナウイルスやウクライナ情勢、資源価格の変動等が国際経済に影響を及ぼしています。一方、こうした苦境に直面しながらも、今後の成長に向けて海外展開に挑戦している中小企業も多数存在します。

本書では、海外展開を目指す企業のステップに応じた支援施策とその活用事例を下図のとおり整理し、海外に挑む九州企業のインタビューを基にした「生声」を掲載しています。

既に一定の成功を収めている事例だけでなく、今まさに取組がスタートした事例も掲載しています。しかし、混迷を極めている世界経済において、試行錯誤しながらも海外に果敢に挑む九州企業の取組や支援施策の活用状況をご参照いただき、是非、皆様の取組の一助となれば幸いです。

また、2022年11月に発表された総合経済対策において、「円安を活かした地域の「稼ぐ力」の回復・強化」が柱に掲げられています。世界経済の動向は引き続き注視する必要がある一方、足元の円安を追い風として、当局では、ものづくり補助金や事業再構築補助金をはじめとする各種施策の活用促進に取り組んでいます。

最後に、本書の作成にあたり、ご協力いただきました企業及び支援機関の皆様には、厚く御礼を申し上げます。

九州経済産業局 国際部長 藤原 晋一



STEP 3

海外に進出する

海外の取引先・提携先等の開拓

STEP 4

事業の安定・拡大

海外販路拡大・現地拠点設立

海外人材の育成・活用

技術協力型・新興国市場開拓事業
(研修・専門家派遣事業)【AOTS】

(株)全日本武道具センター

P.33へ

日本の武道をラオスへ

熊本県熊本市

対象地域:中国

ケービーソフトウェア(株)

P.35へ

DXで日本とベトナムのヒト・モノを繋ぐ

長崎県長崎市

対象地域:ベトナム

地域中小企業
人材確保支援事業

八江農芸(株)

P.37へ

一粒のタネから世界へ

長崎県諫早市

対象地域:アメリカ

貿易保険【NEXI】

弓場貿易(株)

P.23へ

南九州と世界をつなぐ地域商社

鹿児島県鹿児島市

対象地域:アメリカ

リバテープ製薬(株)

P.25へ

創業100年を超える国内初の救急絆創膏メーカー

熊本県熊本市

対象地域:韓国

略語の説明

【JETRO】

独立行政法人
日本貿易振興機構

【JICA】

独立行政法人
国際協力機構

【中小機構】

独立行政法人
中小企業基盤整備機構

【INPIT】

独立行政法人
工業所有権情報・研修館

【NEXI】

株式会社日本貿易保険

【AOTS】

一般財団法人
海外産業人材育成協会



※JAPANブランド事業は、令和4年度補正予算より、ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金と統合されました。

留意事項

掲載した企業の技術・製品等に関する情報については、企業及び支援機関へのインタビューや提供資料、HP情報等に基づいたものであり、九州経済産業局がその内容について保証するものではありませんので、予めご了承下さい。

挑め！ 世界へ！ 2023

事例企業の
対象国・地域

目次 INDEX

P.01 発行にあたって・目次

P.03 支援施策活用事例の紹介 P.39 海外展開支援機関一覧・お問い合わせ先

海外展開実現までのロードマップ

ー 主な支援施策活用のイメージと活用事例 ー

STEP
1

知る・調べる
海外展開の目的
の明確化

STEP
2

計画する・準備する
国内での準備・
計画策定

専門家相談
情報収集

海外展開ハンズオン支援事業【中小機構】

(株)杉本商店

P.03へ

高千穂が誇る原木椎茸を
世界のブランドへ
宮崎県高千穂町

対象地域：アメリカ

(株)三洋産業

P.05へ

「CAFEC」ブランドとともにスペ
シャリティコーヒー文化を世界へ
大分県別府市

対象地域：台湾

新輸出大国
コンソーシアム【JETRO】

(有)九南サービス

P.07へ

「しあわせ食」を九州から世界へ
宮崎県都市

対象地域：アメリカ

ワンストップ海外展開
相談窓口【福岡商工会議所】

ナチュラルプレスト(株)

P.09へ

女性の「大切なモノを取り戻す」
フェムテック企業
福岡県福岡市

対象地域：中国

市場調査
商品開発

JAPANブランド事業【九州経済産業局】(※)

鹿児島県酒造組合

P.11へ

九州の本格焼酎を世界の
「Shochu」へ！
鹿児島県鹿児島市

対象地域：フランス

日章工業(株)

P.13へ

ドアで世界の安心安全を
支えます
福岡県粕屋町

対象地域：インドネシア

(株)フンドーダイ

P.15へ

150年以上続く熊本の味を
世界でも
熊本県熊本市

対象地域：中国

龍宮(株)

P.17へ

洗える寝具「パシーマ」を
うきはの魅力とともにフランスへ
福岡県うきは市

対象地域：フランス

課題解決型
途上国の

中小企業・SDGsビジネス支援事業【JICA】

(株)教育情報サービス

P.19へ

世界中どこにいても
質の高い教育を
宮崎県宮崎市

対象地域：ケニア

(株)エイビス

P.21へ

「みまもり」で世界の安心安全を
支える
大分県大分市

対象地域：タイ

知的財産
関連施策

WIPO GREEN
【WIPO】

(株)中山ホールディングス

P.27へ

新興国の成長基盤を支える
産業インフラ展開
佐賀県武雄市

対象地域：インドネシア

知財総合支援窓口
【INPIT】

レグナテック(株)

P.29へ

諸富家具を世界ブランドへ！
佐賀県佐賀市

対象地域：アメリカ

海外知的財産プロ
デューサー【INPIT】

(有)牛蒡餅本舗熊屋

P.31へ

平戸の老舗菓子店のカステラを
台湾へ

長崎県平戸市
対象地域：台湾

株式会社杉本商店

高千穂が誇る原木椎茸を世界のブランドへ

主な展開国・地域
アメリカ



代表取締役社長 杉本 和英 氏

住 所：宮崎県西臼杵郡高千穂町大字

三田井458番地28

電 話：0982-72-3456

資 本 金：3,000万円

従業員数：25名

H P：http://sugimoto.co/index.html



会社概要

1954年創業(1970年株式会社へ改組)。九州の中心に位置する宮崎県・高千穂で、農家から原木しいたけを全量買い取り、全国・海外に販売。旨味が強く、安心安全な当社のしいたけの評判は高く、日本及び米国アマゾンの「干し椎茸部門」で売上トップを記録。その取組は、農水省サステナアワードを受賞するなど各方面で高く評価されている。



海外での展示会出展の様子

■海外展開をしようと思っただけ

創業当初、海外展開は全く考えていなかったが、日本の人口減少とそれに伴う食品市場の縮小に危機感を抱くようになった。一方、世界的には人口が増加し、今後は食糧不足も予測されるなど、海外市場に可能性を感じた。海外のECサイトを確認したところ、しいたけは海外産が大半であり、日本産は存在しなかったことから、当社が参入できる余地があると判断した。高千穂のしいたけ農家が今後も存続・発展していくためにも、海外展開を決意した。

■施策を知ったきっかけ・活用状況

当社は輸出に関するスキル・ノウハウが不足しており、支援機関のサポートが不可欠であったため、中小機構の「海外ビジネス戦略推進支援事業(現・海外展開ハンスオン支援事業)」を活用した。まずは、FS調査として香港市場の視察により現地ニーズを把握、良好な反応を得た。その後の検討により香港への展開は断念したものの、専門家の助言・サポートにより米国展開が実現した。

また、国のJAPANブランド補助金を活用し、調理レシピの動画やHP制作等を行った。近年、ECやSNSを活用した販路構築が重要であり、効果的なプロモーションに注力。コロナ禍による巣ごもり重要も追い風となり、各国での売上が大きく増加した。

■現在の海外展開の取組

米国を皮切りに、東南アジアやヨーロッパなど、取引先は20か国にまで拡大。新商品として、しいたけパウダーを開発・販売したところ、イタリアをはじめ大きな反響を得た。年間15トンほどの規格外品があつたが、それを有効活用することができた。しいたけパウダーのパッケージにはQRコードをつけており、調理サイトにリンクさせるなどの工夫を行っている。また、農林水産省の「GFPグローバル産地形成推進事業」を活用し、世界各国への販路開拓に引き続き取り組んでいる。今年度、GFPアンバサダーに任命されたことも有効なアピールに繋がっている。

■海外展開で苦労したこと

世界各国の展示会や商談会に参加して強く感じることは、自分を正しく伝えることの重要性。海外のバイヤーや消費者にとって

商品の内容は二の次で、まずは高千穂の地理や環境、生産者の様子などを知ってもらい、当社が地域に根ざした会社であることをアピールすることが大切。また、Z世代に対してはインスタグラム等を手く活用したプロモーションを行うなど、世代に応じたプロモーション戦略を検討・実践していく必要がある。

■今後の展開について

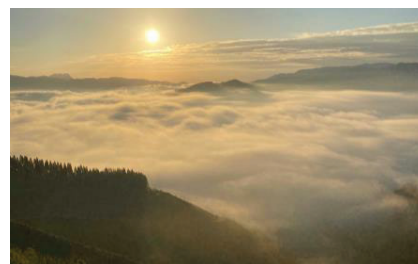
現在、インドへの展開を検討している。インドは世界最大の菜食国であり、クリアするべき課題は多々あるものの、非常に大きなポテンシャルを秘めている。ジエトロの「国際化促進インターンシップ事業」を活用し、インド人研修生を1名受け入れ、雇用している。現在はインドで勤務しており、主に北米・ヨーロッパのロジスティクスと展示会のフォローを担当しているが、今後はインドの販路開拓の中心を担って欲しいと考えている。



原木椎茸の栽培風景



インド人社員、ガウリ氏による営業活動



自然豊かな高千穂の風景

独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構） 「海外展開ハンズオン支援」

■支援施策紹介

中小機構では「海外展開ハンズオン支援」として、海外展開を目指す中小企業の方々の課題やお悩みに対し、海外での豊富な実務経験・ノウハウを持つ専門家が個別に無料で何度でもアドバイスを実施しています。これから海外展開を目指すといった検討段階からご相談いただくことも可能です。都度のご相談に加え、対象国を決めて、海外展開に向けての諸課題を寄り添いながら解決していく中期的なサポートも実施しています。

■支援機関からのメッセージ

いきなり海外展開をしようとしても実際は「暗中模索」の中でどう動くべきかという状況が極めて多いかと思います。中小機構では、そんな中小企業の方々へ少しでも「羅針盤」的なお手伝いが出来ればとの思いで支援させていただいております。最終的には「自社で自走出来るまでの支援」が国際化支援の命題の一つですが、関係機関、自治体、金融機関とも連携しながらご支援をしておりますので、何なりとご相談いただければ幸いです。



中小機構九州本部
国際化支援アドバイザー
福田 俊英 氏

株式会社三洋産業

「CAFEC」ブランドとともに
スペシャルティコーヒー文化を世界へ

主な展開国・地域
台湾



代表取締役 中塚 茂次 氏

住 所：大分県別府市富士見町7-2

電 話：0977-25-3464

資 本 金：1,000万円

従業員数：140名

H P : <https://sanyo-sangyo.co.jp/>



会社概要

昭和48年創業。コーヒー関連事業と外食事業を二本柱として、コーヒー器具の製造から飲食店の経営まで幅広く事業に取り組む。

品質と技術力にこだわったオリジナルブランド「CAFEC」のコーヒー器具は、国内最大のハンドドリップ大会優勝者や競技者が愛用しているなど、国内外から高い評価を受けている。

■海外展開をしようと思っただきつけ

2010年、中国から熱烈な依頼を受けOEM形式でコーヒーフィルターの販売を始める。本格的に海外展開を開始したのは、2016年に当社のオリジナルブランド「CAFEC」を立ち上げたことがきっかけ。社員の丁寧な仕事から成る品質の良い製品を世界に広めるべく、経営計画にも海外進出を盛り込み、海外展開を専門で行う部署として国際部を創設した。

現在、世界的にスペシャルティコーヒー文化が高まりを見せており、高品質の日本製コーヒー器具の需要が高まっている。「その先にあるコーヒースマイルを！」をコープレートメッセージに掲げ、単に製品を販売するだけでなく、本当に美味しいコーヒーを家庭ですべてのコーヒー愛好家に楽しんでもらいたい！との熱い想いで、世界各地でセミナーを展開しながら、発信し続けている。現在、77か国に代理店を有している。

■施策を知ったきつけ・活用状況

もともと国内事業において中小機構の専門家と付き合いがあり、本格的に海外展開を実施していくにあたって中小機構の専門家に相談したところ、中小企業の輸出に特化した専門家支援を勧められたことがきっかけ。

2020年から2年間、中小機構の海外展開専門家支援事業を活用し、輸出に関して知識と経験が豊富な専門家からきめ細やかな支援を受けた。現在、支援期間は終了したものの、定期的に相談と助言をいただいている。



CAFECコーヒーフィルター

■現在の海外展開の取組

中東やヨーロッパ、アメリカ、アジアを中心に77か国へ、CAFECブランドのコーヒー器具を輸出している。コロナ禍での巣ごもり需要もあつて、輸出の割合は大幅に伸びている。自社製品を世界に広めるべく各国に代理店をおいており、その選定には特段力を入れており、面談を繰り返し行うことで、美味しいコーヒーを届けたいという思いやコーヒーに対する情熱があるかどうかを慎重に見極めていく。

連続して浸透圧を起こし続けながら抽出するというCAFEC式ハンドドリップの普及を目指し、公式YouTubeチャンネルではCAFEC式のコーヒーの淹れ方を紹介しているほか、インスタグラム等SNSでの発信にも注力している。このような取組も功を奏し、海外から、SNSやブランドサイトを經由した引き合いも後を絶たない。

■海外展開で苦労したこと

ドリップコーヒーや食品の海外展開には苦労している。海外はそもそもドリップバッグが存在しないため売り込む余地はあるが、コ

ー器具と異なり、ドリップバッグは食品になるためFDA認証が必要であつたり、国によって輸出できない食材がそれぞれ違つていたりするなど、規制が多く厳しい。また、ドリップコーヒーに関しては、店頭やECサイトに並べただけでは、廉価なコマーシャルコーヒーとの違いを認識してもらえず、スペシャルティコーヒーの美味しさをわかってもらえないため価格勝負になつてしまう。

■今後の展開について

「CAFEC」ブランドはすでに世界に広まっているが、今後も代理店教育を進めさらに幅広く展開していきたい。

食品については、マレーシアや香港といったアジア圏をメインターゲットに据えている。将来的には展示会の出展を目指している。

ドリップコーヒーについては、中東をメインターゲットに販売を促進する予定。お酒の文化がない分スペシャルティコーヒーが入り込む余地があるのではと踏んでいる。また、2023年1月にドバイで開催された代理店会議では、ドリップコーヒーを紹介しさらなる販路拡大を図った。



セミナーの様子②



セミナーの様子①



海外での展示会の様子

独立行政法人 中小企業基盤整備機構（中小機構） 「海外展開ハズオン支援」

■支援施策紹介

中小機構では「海外展開ハズオン支援」として、海外展開を目指す中小企業の方々の課題やお悩みに対し、海外での豊富な実務経験・ノウハウを持つ専門家が個別に無料で何度でもアドバイスを実施しています。これから海外展開を目指すといった検討段階から、現地のパートナーとの交渉の方針や方法など実務的なご相談まで幅広く承っております。電話やオンラインでのご相談も可能ですので、ぜひご利用ください。

■支援機関からのメッセージ

中小企業は大企業に比べて「ヒト、モノ、カネ」が不足しがちで海外まで手が回らないと云われることが多いかと思います。同社の場合、中小機構支援開始時点で2か国への輸出実績が77か国まで伸ばした大きな要素は、司令塔たる社長、実務を担う国際部長及び同部スタッフと云った「ヒト」が揃い、国ごとに海外展開のリスクを事前に整理し、都度中小機構他関係機関とも適時的確に相談し歩みを進められたことが結果に繋がったと思います。



中小機構九州本部
国際化支援アドバイザー
福田 俊英 氏

有限会社九南サービス

「しあわせ食」を九州から世界へ

主な展開国・地域
アメリカ



副社長 田中 耕太郎 氏

住 所：宮崎県都城市平江町44-3-2

電 話：0120-385-246

資 本 金：500万円

従業員数：130名

H P：<https://tamachanshop.jp/>



会社概要

骨育おやつ「OH!オサカーナ」、美容専門プロテイン「タンパクオトメ」といった代表商品をはじめ、約800点の食品を製造・販売。

ECサイト(サイト名:タマチャンショップ)での販売を軸に、国内9つの実店舗での販売や、アジアを中心に輸出も手がける。

■海外展開をしようと思っただきつけ

2018年頃までは、国内で展開中のECサイトに海外の顧客(個人)から注文が入った場合や、国内商社からピンポイントで輸出の引き合いがあった場合に個別対応を行っていた。

2019年に新社屋を建設するタイミングで、食品安全のマネジメントシステムに関する国際規格であるFSSC22000の取得に取り組むなど、本格的に海外展開を意識し始めた(2020年1月…FSSC22000取得済み)。

この3年は、コロナの影響で海外展示会等への出展が実現できなかった。今年度よりジエトの支援を受け、戦略的にアメリカでの販路拡大に取り組み始めた。

■施策を知ったきつけ・活用状況

かねてより付き合いのあったジエト宮崎貿易情報センターに、越境ECの活用方法や、アメリカへの展開の方法等について相談をしたところ、「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援の紹介を受けたことがきっかけ。

現在はアメリカでの販路拡大に向け、新輸出大国パートナーからアドバイスを受けながら、市場調査や現地コーディネーターとの打ち合わせを行っている。



タマチャンショップ都城本店

■現在の海外展開の取組

国内商社からの引き合いを受け、台湾、香港、タイ、マレーシア、シンガポール、アメリカ、ドイツの7か国・地域に輸出中。約800点の商品を取りそろえているため、各国のニーズに合わせた高品質で安全な商品を展開できる点が強み。

今年度、アメリカへの販路拡大に向けた取組を本格化。アメリカは世界最大級の食品市場であり、健康志向の強いアップパー層が他国に比べると多いため、当社の高品質で安全な自然食品はニーズがあると考えている。現在は、アメリカのFDA規制対応や、商標登録、市場調査を実施するとともに、アメリカECサイトへの出店準備を進めているほか、現地の見本市にも出展を計画している。

■海外展開で苦労したこと

海外の製品基準や商標の問題。例えば、欧州は食品接触包材の成分などの基準が厳しく、法律に適合していることの証明が必要

だった。基準を満たした包材を製造できるメーカーを探すのに非常に苦労した。

他にも、展示会やECサイトで注目を浴びた当社製品のロゴ等商標が、他国にて無断で窃用されてしまい、そのために新たなロゴの作成を余儀なくされた。

■今後の展開について

海外展開を始めて間もないため、ジェトロの力も借りつつ、まずは現在行っている輸出体制整備や市場調査などの基盤整備を引き続き行っていく。

アメリカECサイトでの販売だけでなく、現地に実店舗を開店し、継続的な取引ができるようになることが目標。また、中国等アジア向けの新商品開発、各国の商標出願、展示会出展など、今後の販路開拓に向けても順次アプローチを進めていく。



FSSC22000認証取得工場で商品を製造



台湾の展示会「FOOD TAIPEI」に出展



海外仕様の原材料やパッケージへの対応を推進

独立行政法人 日本貿易振興機構（ジェトロ） 「新輸出大国コンソーシアム ハンズオン支援」

■支援施策紹介

「新輸出大国コンソーシアム」は、商工会議所、商工会、地方自治体、金融機関、ジェトロなどの支援機関を幅広く結集し、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して、総合的な支援を行う枠組みです。

「新輸出大国コンソーシアム」の中核事業として、ジェトロが実施する「ハンズオン支援」では、商社OBやコンサルタントなどの海外ビジネスに精通した専門家が、継続的な企業訪問・海外出張同行を通じて、海外展開の戦略策定から海外販路開拓、立ち上げ、操業まで一貫して支援します。

■支援機関からのメッセージ

当社は、「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援を通して、アメリカをメインターゲットとした海外展開に取り組まれております。専門家からは、現地の規制対応や、販路開拓に係るアドバイスを、月一回程度の面談などを通じて提供させていただいております。

本支援では、様々な専門知識・バックグラウンドを持つ専門家を多数擁しています。貴社の海外展開の悩みに力添えできる専門家もいるかと思うので、是非活用を検討ください！

JETRO

独立行政法人 日本貿易振興機構
（ジェトロ）

ナチュラルブレスト株式会社

女性の「大切なモノを取り戻す」フェムテック企業 主な展開国・地域
中国



代表取締役 本田 幸恵 氏

住 所：福岡県福岡市博多区住吉3-1-18
福岡芸術センター507

電 話：092-292-3883

資 本 金：500万円

従業員数：6名

H P：<https://www.naturalbreast.co.jp/company/>



会社概要

2014年設立。人工乳房や人工乳首を中心に義指等も製造販売している。当社独自の自己粘着シリコンと3D技術に強みがあるほか、写真解析による非接触彩色技術なども開発。「お客様に喜びと感動を提供するフェムテック企業」として、経済産業省の「はばたく中小企業・小規模事業者300社」にも選定されている。



人工乳房

■海外展開をしようと思ったきっかけ

元々海外を目指していたわけではなく、外国語のホームページ等も整備していないものの、2018年頃から海外のお客様から商品を購入いただくケースが何度かあった。その後、新聞やネットニュースに取り上げられたことで海外からの引き合いが増えた。当社で調べたところ、海外では当社の製品ほど高品質なものはないことを知り、海外でも勝負できるのではないかと考えるに至った。

■施策を知ったきっかけ・活用状況

海外展開に取り組むに当たって、必要なスキル・ノウハウを持ち合わせていなかったため、福岡商工会議所が事務局を務める「ワンストップ海外展開相談窓口」に相談することとした。本窓口に相談したことで、福岡県やジェトロ等に繋いでもらい、複数の支援機関からのサポートを受けることができた。海外ビジネス初心者である当社にとつてはワンストップで各機関にサポートしてもらい、非常に有難かった。

福岡アジアビジネスセンターからは、中国への販路開拓に向けて専門家の方に中国の市場面・法務面での留意事項等のアドバイスを受けた。また、ジェトロからは、「新輸出大国コンソーシアム」のハンズオン支援に繋いでもらい、米国や欧州への販路開拓に向けてサポートをしてもらっている。また、九州経済産業局からINPIITを案内してもらい、企業秘密の保持等について支援を受けている。

■現在の海外展開の取組

引き続き複数の支援機関の支援により海外展開への準備を進めている。日々世界のあらゆる地域からの問い合わせをいただいており嬉しい一方で、今後どの国をターゲットに展開していくか検討を進めている。例えば、日本・中国・韓国では医療機器に該当しないものの、欧米では医療機器に該当するため、各種規格への適合等が必要であり、対応の費用が生じる。人工乳房のニーズは世界的に普遍的なものであり、当社としても手ごたえを感じている一方、各国市場への参入に当たってのコストやリスク等を勘案の上、ターゲット国を慎重に決めていく必要がある。

■海外展開で苦労したこと

当社の顧客層は40〜70歳が中心だが、コロナ禍により来客が大幅に減少し、最も厳しい時点で業績が約8割低下してしまった。

他方、当社は写真やデータを使

用して着色ができる技術があり、対面で測定した場合と遜色のない形で対応が可能。そのため、特に海外のお客様に対しては渡航不要であるという点が大きなメリットであると自負している。

■今後の展開について

コロナ前、旅行会社と連携し、医療ツーリズムの取組を開始した。九州への旅行の最初に当社に来てもらい、計測等を行った後、旅行期間中に商品を作製し、帰りに持ち帰ってもらうというもの。コロナの流行によりここ数年動けていなかったが、今後インバウンドの回復とともに医療ツーリズム事業にも注力していきたい。



乳がん学会ブース出展の様子



病院での説明会の様子



経済産業省はばたく中小企業300社授賞式の様子

福岡商工会議所
「ワンストップ海外展開相談窓口」

■支援施策紹介

当事業は、福岡に所在する5支援機関（独）中小企業基盤整備機構九州本部、（独）日本貿易振興機構 福岡貿易情報センター、福岡アジアビジネスセンター、（公社）福岡貿易会、福岡商工会議所）が一体となった、海外展開に関する相談窓口です。

海外展開の相談を希望する事業者が、複数の支援機関に足を運ぶことなく「ワンストップ」で、現地情報の収集、現地進出、貿易実務手続等の海外展開で直面する幅広い課題について相談が出来ます。



ワンストップ海外展開相談窓口

■支援機関からのメッセージ

海外展開は何から始めれば良いか分からない、どこに相談して良いか分からない、こういったお悩みのある方は是非一度、当窓口をご利用下さい。WEBからのお申込み内容に対して、5支援機関で対応可能な施策についてお答えさせていただきます。相談者の満足度も高く、2021年9月に実施したフォローアップ調査では回答者全体の約83%が相談について「満足」とご回答いただいております。皆様のご相談お待ちしております。

鹿児島県酒造組合

九州の本格焼酎を世界の” Shochu” へ！

主な展開国・地域
フランス



専務理事 田中 完 氏

住 所：鹿児島県鹿児島市錦江町8-15

電 話：099-222-2678

組合員数：112名

H P : <https://www.honkakushochu.or.jp/>



会社概要

2007年、鹿児島県酒造組合連合会が県下の11の単位酒造組合と統合する形で設立。酒類全体の消費量が減少傾向にある中、「的確な需給見通しによる適正生産」と「量から質への転換」を図るべく、県内の112蔵元が連携。

■海外展開をしようと思っただきつけ

低アルコール飲料やウイスキー（ハイボール等）の台頭により、酒類市場における競争が激化する中、本格焼酎の消費量は年々減少という厳しい状況に直面している。他方で、海外に目を向けると、和食ブームや健康志向の高まりにより、日本酒をはじめとする日本産酒類が注目されており、糖質・プリン体ゼロという特長を有する本格焼酎の海外での可能性を考えるに至った。

また、九州経済産業局と鹿児島県庁等が連携し、フランスのソムリエ集団であるKura Master 協会とのネットワークを構築したことで、先ずはフランスをターゲットとして本格焼酎の海外展開に取り組むこととなった。具体的には、蔵元への視察・交流会を開催したり、コロナ禍以降はジェット口と連携してオンライン商談会を開催したりして年々交流を深めていった。

■施策を知ったきつけ・活用状況

2020年から2年間、国の「JAPANブランド補助金」を活用した。フランスでは、現地向けのPR動画の作成や焼酎専用グラスの作製、オンライン商談等を実施し、徐々にではあるが着実に成果を積み上げてきたところ。また、これまでの取組の成果として、2021年にKura Master 協会のコンクールに「本格焼酎・泡盛部門」が創設され、フランス展開への大きな一歩を踏み出した。



フランス向けオンライン商談会

■現在の海外展開の取組

イギリスでは、世界最大のワイン & スピリッツの教育機関である WSET と連携し、WSET 講師による本格焼酎オンライン教育型コンテンツや越境 EC サイトの構築等を実施した。また、2022年にニューヨークで本格焼酎を使用したカクテルのコンテストを開催した。カクテルの割り材としての可能性を提案するための取組であり、鹿児島、宮崎、大分、熊本の4県が連携して実施したものの。

また、2023年3月、九州経済産業局や鹿児島県庁、熊本国税局等と連携して Kura Master 協会を招聘し、蔵元の視察や交流会等のイベントを開催。フランス国内に着実に本格焼酎が浸透していることを実感するとともに、商談も複数成立するなど、ビジネスとしても徐々に成果が出てきている。

■海外展開で苦労したこと

一言に海外と言っても国によって嗜好が大きく異なり、また現地の伝統的な蒸留酒がある場合がほとんどであるため、そうした前提の中

で本格焼酎をPRしていくのは非常に労力がかかる。また、輸出経験のない蔵元が多いため、全体としてノウハウを蓄積していく必要がある。

■今後の展開について

本格焼酎の海外展開への取組はまだ始まったばかりであり、日本酒やウイスキーに比べて本格焼酎の海外での認知度はまだまだ低い状況。現地の市場に浸透していくためには地道なPR活動や現地のニーズに合わせた商品開発等が必要。まだまだ課題は多いが、蔵元は勿論、九州経済産業局が運営する「本格焼酎・泡盛輸出ネットワーク」はじめ行政、関係機関等とも連携を密にしながらかり強く取り組んでいく必要がある。



第1回Kura Masterコンクール
最優秀賞受賞「知覧Tea酎」



Kura Master協会招聘事業の様子



本格焼酎の教育型コンテンツ

経済産業省 「JAPANブランド補助金」

■支援施策紹介

JAPANブランド補助金では、優れた素材や技術等を活かした自社の製品やサービスを保有している中小企業者等が、海外展開やそれを見据えた全国展開のために、新商品・サービスの開発・改良、ブランディング等を実施することにより、海外のマーケットで通用するよう商品力・ブランド力を高め、海外での新たな販路開拓を行うことを支援します。

■支援機関からのメッセージ

当社は、JAPANブランド補助金を活用し、本格焼酎のヨーロッパ（フランス、イギリス）への展開に取り組んでいます。

JAPANブランド補助金では、現地でのマーケティング調査費や展示会への出展費、渡航に伴う旅費や、海外での産業財産権等取得等費など、海外販路開拓に向けたブランディングに必要な幅広い経費を補助しています。海外展開へのあらゆるステップにおいて活用できる補助金ですので、是非活用をご検討ください。



九州経済産業局（国際課）

※「JAPANブランド補助金」は令和4年度補正予算より
「ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金」と統合されました。

日章工業株式会社

ドアで世界の安心安全を支えます

主な展開国・地域
インドネシア



代表取締役社長 藤新 成信 氏

住 所：福岡県糟屋郡粕屋町大字仲原2813-1

電 話：092-611-0131

資 本 金：1,500万円

従業員数：90名

H P：http://nissho-i.co.jp/



会社概要

1963年創業。オーダーメイドのスチールドア・サッシ、防火・防音・気密等の機能を有する金属製品建具製品の設計、開発、製造、販売を実施。主要製品は、無電源自動ドア「karacri（からくり）」であり、福岡県や首都圏等の大型商業・スポーツ施設を中心に多数の施工実績を有する。

■海外展開をしようと思っただきつけ

「karacri」は出入り口を通過する人の体重を利用して扉が開閉される荷重式の開閉ドア。電気を一切使用しないため感電・漏電等のリスクもなく、CO2も排出しないことから環境にやさしい商品であり、多様な環境で設置が可能。15年ほど前から開発を開始し、東日本大震災の影響により需要が高まり国内で一挙に注目されるようになった。その後、国外でも同様にBCP対策としてニーズがあるのではと考え、海外展開を目指すこととした。海外展開に先立ち、知財対策が重要であると判断し、東アジア、東南アジア、欧米等の10か国の特許を取得。出願に当たっては、INPIITの支援や国の「海外出願支援補助金」を活用した。

■施策を知ったきつけ・活用状況

当社のビジネスパートナーである米国の販売代理店からの紹介を受け、国の「JAPANブランド補助金」の存在を知った。これから海外展開に本格的に挑戦する当社にとって非常に使い勝手の良い補助金だったため申請したところ無事採択に至った。

また、九州大学と連携し、身体障がい者やベビーカー利用者が開け閉めしやすい特殊な防火ドアの開発を進めており、その中で国の「事業再構築補助金」を活用している。



日章工業(株)外観

■現在の海外展開の取組

当初は米国への展開を計画していたが、取得済のインドネシアの特許がまもなく失効することが判明したため、急遽インドネシア展開に取り組むこととなった。

「JAPANブランド補助金」の支援パートナーであるインドネシア総合研究所と連携し、現地の市場ニーズ調査やビジネスパートナーの探索等を実施予定。当社としては、高級住宅のウォークインクローゼットや大型商業施設の喫煙室や授乳室等でのニーズを想定している。また、当社ではインドネシアの研修生を毎年3名程度受け入れており、今後は研修生OBのネットワークも活用し、販路を開拓していく予定。

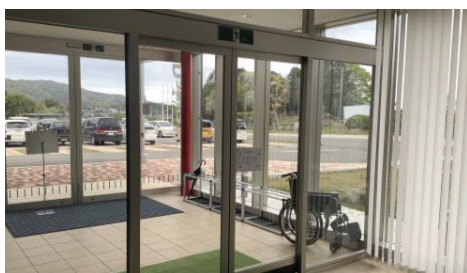
■海外展開で苦労したこと

特許について、都度弁理士に依頼するとコスト的な負担が大きいため、自社で申請ができるよう人材を育成した。特許庁のセミナーを受講したり、関係企業のOBに指導を仰いだりして、現在は社

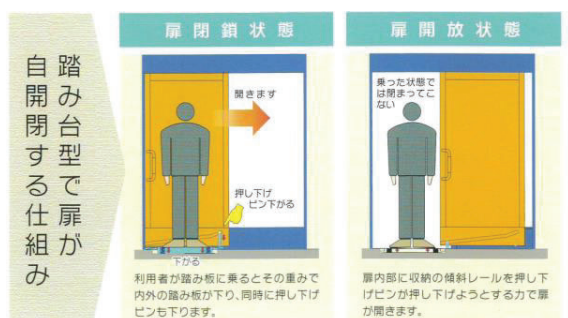
員が自前で特許申請を行うことが可能となった。また、社内において知財戦略の重要性を再認識するきっかけになり、現在の取組に繋がっている。

■今後の展開について

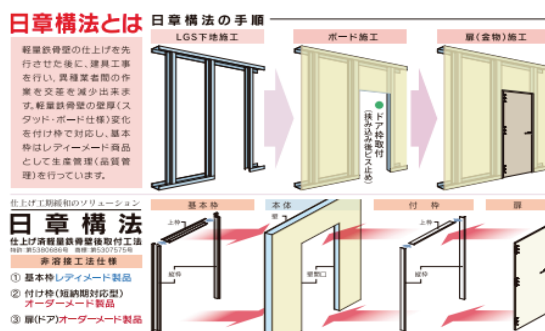
当面はインドネシアでのビジネスに注力し、軌道に乗ったところで他の東南アジア諸国へと横展開し、ひいては欧米等に拡大していきたい。また、台湾のメーカーと連携し、断熱性の高いドアの開発を実施中。国内での販売は当社を中心に展開していく予定だが、海外への展開についても現在検討中。



無電源式自動ドア「karacri」



「karacri」の仕組み



従来工法の課題を解決する独自の「日章工法」

経済産業省 「JAPANブランド補助金」

■支援施策紹介

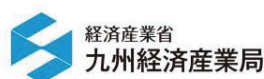
JAPANブランド補助金では、優れた素材や技術等を活かした自社の製品やサービスを保有している中小企業者等が、海外展開やそれを見据えた全国展開のために、新商品・サービスの開発・改良、ブランディング等を実施することにより、海外のマーケットで通用するよう商品力・ブランド力を高め、海外での新たな販路開拓を行うことを支援します。

■支援機関からのメッセージ

当社は、JAPANブランド補助金を活用し、無電源自動ドア「karacri（からくり）」のインドネシア展開に取り組んでいます。

JAPANブランド補助金では、現地でのマーケティング調査費や展示会への出展費、渡航に伴う旅費や、海外での産業財産権等取得等費など、海外販路開拓に向けたブランディングに必要な幅広い経費を補助しています。海外展開へのあらゆるステップにおいて活用できる補助金ですので、是非活用をご検討ください。

※「JAPANブランド補助金」は令和4年度補正予算より「ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金」と統合されました。



九州経済産業局（国際課）

株式会社フンドーダイ

150年以上続く熊本の味を世界でも

主な展開国・地域
中国



代表取締役社長 山村 脩 氏

住 所：熊本県熊本市北区楠野町972

電 話：0570-200-545

資 本 金：1億円

従業員数：120名

H P : <https://www.fundodai.jp/>



会社概要

創業150周年を超える老舗醤油メーカー。創業時から受け継ぐ酵母菌による伝統的な醤油づくりを大切にし、地元熊本でのシェアは約4割と、熊本の味として地域に定着している。また、特許技術を駆使して開発した「透明醤油」や「アルコールフリー醤油」など、斬新な商品開発も行っている。

■海外展開をしようと思っただきつけ

20世紀前半から中国や東南アジア、ハワイ等へ醤油を輸出しており、第二次世界大戦前には中国やタイに製造拠点を構えていた。

戦後、一度は撤退して地元熊本・九州での販路開拓を行っていたものの、「日本の安心安全で高品質な食品は必ず世界でも通用する」との強い信念のもと、海外展開に再び挑戦。まずは、地理的にも親和性が高く、成長の著しい中国へと進出した。中国では、現地在住の日本人をターゲットに、日系スーパーや外資系スーパー向けに輸出。1995年に大連、2007年に上海に進出し、販売子会社も設立した。

■施策を知ったきつけ・活用状況

経済産業省の「JAPANブランド補助金」を活用し、宗教の戒律の関係で今まで醤油や和食を楽しむことができなかった人へ、特許技術により製造した「アルコールフリー醤油」を輸出。中東、ヨーロッパ、東南アジア地域のハラル市場を開拓すべく、現地でのマーケティング調査や展示会への出展、商品改良、ハラル認証取得等を行っている。



創立150周年記念商品 平成



創立150周年記念商品 透明醤油

■現在の海外展開の取組

JAPANブランド補助金でアルコールフリー醤油のハラル市場への開拓を行っているほか、販売子会社のある中国へは、日系スーパーだけでなく現地スーパーへも営業を実施。容器形態や添加物の調整、中国でも人気なくまモンを活用したプロモーション活動を行うなど、現地にあわせた改良を重ねている。

また、創業150周年記念商品「透明醤油」を、添加物等を調整した海外専用の商品に改良したところ、パリのミシュラン三つ星レストランのメニューとして採用された。素材の色を保ちながら醤油の味付けができることに現地シェフから高い評価を受けている。

輸出業務は大半を自社で実施しており、熊本で他社に先駆けて輸出をしていたことから、自社調達のコンテナで海上輸送する際には、自社商品だけでなく熊本や九州の食品も混載して輸出している。

■海外展開で苦労したこと

各国それぞれに必要な規格認証への対応に苦労した。認証取得に必

要な手続きについては、全て自社で行っている。

アルコールフリー醤油の東南アジアへの展開においては、マレーシアのハラル認証「JAKIM（ジャキム）」の取得に向けて準備中。手続きにあたっては先方からの修正事項が多く苦労しているが、認証を取得できれば安全であることの裏付けにもなるため、一つ一つ対応していきたい。

■今後の展開について

現在進出している国を拠点に、地域へのアルコールフリー醤油のさらなる展開を目指す。欧州においても、アルコールフリー醤油は無添加や有機にこだわりのある人々に一定のニーズが見込めるため、今後展開を検討中。

また、当社の社是でもある「時代の食文化発信企業」として、海外へ熊本や九州の食の魅力の発信をすべく、これまでの海外展開で培った経験・知識を活かして、熊本産や九州産の他社食品の輸出サポートにも力を入れて取り組んでいく予定。



令和3年度輸出に取り組む優良事業者
農林水産大臣賞を受賞



海外での展示会出展の様子



醤油蔵

経済産業省 「JAPANブランド補助金」

■支援施策紹介

JAPANブランド補助金では、優れた素材や技術等を活かした自社の製品やサービスを保有している中小企業者等が、海外展開やそれを見据えた全国展開のために、新商品・サービスの開発・改良、ブランディング等を実施することにより、海外のマーケットで通用するよう商品力・ブランド力を高め、海外での新たな販路開拓を行うことを支援します。

■支援機関からのメッセージ

当社は、JAPANブランド補助金を3年間活用し、「アルコールフリー醤油」によるハラル市場への開拓に取り組んでいます。

JAPANブランド補助金では、現地でのマーケティング調査費や展示会への出展費、渡航に伴う旅費や、海外での産業財産権等取得等費など、海外販路開拓に向けたブランディングに必要な幅広い経費を補助しています。海外展開へのあらゆるステップにおいて活用できる補助金ですので、是非活用をご検討ください。

※「JAPANブランド補助金」は令和4年度補正予算より
「ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金」と統合されました。



九州経済産業局（国際課）

龍宮株式会社

洗える寝具「パシーマ」を
うきはの魅力とともにフランスへ

主な展開国・地域
フランス



代表取締役社長 梯 恒三 氏

住 所：福岡県うきは市吉井町新治278

電 話：0943-75-3148

資 本 金：2,800万円

従業員数：44名

H P : <https://pasima.com/>



会社概要

洗える寝具「パシーマ」という看板商品を中心に、医療用脱脂綿・ガーゼ、不織布、綿製品を製造。「パシーマ」は、世界安全規格「エコテックス規格100」の最も厳しい認証（クラスⅠ）を取得。快適さ、取扱いの簡便さ、安全性で高い評価を受けており、国内外に根強いファンを持つ。

■海外展開をしようと思っただきつけ

「国内の人口減少により国内需要が縮小するため海外に目を向けよう」という話があるが、当社は足もとの引き合いは強く、切実な危機感は抱いていなかった。しかし、他社の動きを見ている中で、実際に需要が減退してから動き出すのは手遅れであると感じた。また、製造業はサービス業等とは異なり、国内にいながら輸出ができるという利点もあり、海外展開を意識するようになった。

そのような中、2016年に当社商品がクールジャパン商品として選拔され、パリで展示販売する機会があった。その結果、パリでの継続的な取引が生まれ、間接輸出を開始。また、2018年には中小機構のF/S調査の活用、2019年にはジエトロの補助を受けフランスでの展示会に初出展するなど、直接輸出にも取り組み始めるようになった。

■施策を知ったきつけ・活用状況

経済産業省の「JAPANブランド補助金」を3年間活用し、うきは市商工会や地域の企業と連携しながら「パシーマ」のフランス展開に取り組んでいる。フランスでの展開にあたっては、ジエトロの新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援も活用しており、定期的に専門家から助言をもらっている。これらの施策については、支援機関等が開催している説明会に参加して情報収集しており、過去には中小企業大学の説明会にて知った中小機構のF/S調査も活用し、欧州での展開について調査を行った。



パリ実店舗での展示・テスト販売を実施

■現在の海外展開の取組

フランスでの展開に向けて、海外デザイナーと連携し海外向け製品「PASIMA ZEN」を開発。「PASIMA ZEN」には、日本を感じるができる七宝柄のキルティング加工と、インテリアとして映えるカラーを施した。また、EUでの商標登録も取得した。コロナの影響で展示会が中止になったり、現地へ渡航できなかつたりする等の障壁もあったが、フランス現地のパートナーと連携して現地での営業を継続したところ、現地ホテルとのコラボの話が来る等、営業活動の結果が徐々に実を結びつつある。今後もフランスでの現地訪問営業のほか、インスタグラムや現地インフルエンサーを活用した情報発信、展示会出展などを行っている。

■海外展開で苦労したこと

欧州では個人情報管理について日本よりも厳しく法律で規制されており、小売店に飛び込み営

業に行っても、店員からオーナーの連絡先を案内してもらえない等、新規バイヤーの開拓が難しい。また、現地には日本のような訪問営業の文化がなく、展示会で開拓するのが通例となっており、日本との商習慣の違いを実感している。

さらに、輸出すると輸送費や現地の消費税等が加算されるため、日本の倍以上の販売価格になってしまう。高価格品であっても納得してもらえないよう、商品の魅力を伝えていくための工夫が必要と感じた。

■今後の展開について

現在はパリ中心に展開しているが、今後はその周辺地域へと対象地域を広げる等、当面はフランス1国に集中して取り組んでいく。また、言語や問い合わせ対応等、輸出業務を自社で行えるような体制を準備する。中長期的には、海外展開で得たノウハウをもとに、地元うきは市の企業の逸品の輸出サポートも行えるようになりたい。



パリ実店舗での展示・テスト販売を実施



商談の様子

パリで開催された展示会
(メゾン・エ・オブジェ) へ出展

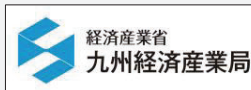
経済産業省 「JAPANブランド補助金」

■支援施策紹介

JAPANブランド補助金では、優れた素材や技術等を活かした自社の製品やサービスを保有している中小企業者等が、海外展開やそれを見据えた全国展開のために、新商品・サービスの開発・改良、ブランディング等を実施することにより、海外のマーケットで通用するよう商品力・ブランド力を高め、海外での新たな販路開拓を行うことを支援します。

■支援機関からのメッセージ

当社は、「うきはテロワールブランドプロジェクト」の代表的な製品として「パシーマ」をフランスへ展開すべく、JAPANブランド補助金を活用しています。「うきはテロワール」とは、うきは市の自然に富んだ珍しい地質・地形から名付けられたものです。当プロジェクト実施にあたっては、うきは市商工会の全面的なバックアップのほか、支援パートナーやジェトロ、うきは市、地域の企業とも連携しており、うきはテロワールのブランド確立により、地域への波及効果が期待されます。



九州経済産業局 (国際課)

※「JAPANブランド補助金」は令和4年度補正予算より
「ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金」と統合されました。

株式会社教育情報サービス

世界中どこにいても質の高い教育を

主な展開国・地域
ケニア



代表取締役 荻野 次信 氏
(ケニアでのパートナー マイタイ氏とともに)

住 所：宮崎県宮崎市橋通西3丁目10-36
ニシムラビル6階

電 話：0985-35-7851

資 本 金：645万円

従業員数：14名

H P：https://www.e-kjs.jp/index.php



会社概要

自社開発したeラーニングシステムを軸に、教育の質及び効率の向上に取り組むIT企業。動画の配信、テストの実施、成績管理などを総合的に管理するシステムや、英文添削システムなど多岐に渡って展開中。

顧客は、自治体や、塾、個人のみならず、学習環境が整っていない海外にも拡大。教員不足に悩む諸外国の教育水準の向上に貢献している。

■海外展開をしようと思ったきっかけ

「アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ（ABEイニシアティブ）」で宮崎大学に通っていたケニア人学生と大学の食堂で出会ったことがきっかけ。社長自身、学生時代に半年ほどケニアに滞在していたこともあり意気投合。当社のインターンシップに4週間ほど参加してもらい、そこでeラーニングシステムのノウハウを伝授。

その後、ナイロビで再会。その際、ケニアでは職業人材育成や、教育の質向上が課題であることを知る。この課題を解決すべく、当学生を現地パートナーとして、学生の母校であるジョモケニヤッタ農工大学（JKUAT）の協力も仰ぎ、ケニアへの展開を開始することとなった。

■施策を知ったきっかけ・活用状況

eラーニングシステムの販路開拓先として海外を検討していたところ、取引銀行からの紹介を受け、福岡市で開催されたJICAの説明会に参加したことがきっかけ。

ケニアへの展開にあたっては、「案件化調査事業」と「普及・実証・ビジネス化事業」（現「中小企業・SDGsビジネス支援事業」）の両方を活用し、大学に適合するeラーニングシステムの構築・導入を実施。また、ケニアの教育関係機関に対して、当システムの普及活動を行った。



JKUAT学長に製品説明

■現在の海外展開の取組

質の高い教育が十分に行き届いていないケニアにおいて、大学の講義をオンラインで受講できるeラーニングシステム「ThinkBoard」を導入。このシステムは、脆弱な通信環境でも利用が可能で、教員が事前に収録した講義をいつでもどこでも学習できるようになる。

また、別事業として、大手教科書出版社と連携し、英文添削サービスを構築。これは、国内の高校生などが作成した英文を、南アジアやアフリカの英語人材が添削を行うサービス。サービス利用開始時点では数千人だったユーザーが、2022年には約10万人に拡大。

■海外展開で苦労したこと

現地カウンターパートの教授にソフトウェアの試用版を求められ提供したところ、いつの間にか小学校の先生たちに勝手に動画を制作させ、その動画を政府に売り込んでいたことがあった。商魂たくましい姿勢に感心するとともに、契約等で縛っておく必要性を感じた。

また、製品・技術は誰もが称賛するものの、お金の話になると「無料にせよ」と要求される。支援慣れからか、先進国からは無償で物が手に入るという非常識の常識がまかり通っているように思う。さらに、世界的なインターネット関連事業者が無償で様々なサービスを提供していることもあり、ネットサービスは無料が当然という意識が根強く、ソフトウェア関係（特に教育分野）は、途上国をキャッシュポイントとするビジネスは生まれにくいと感じた。

■今後の展開について

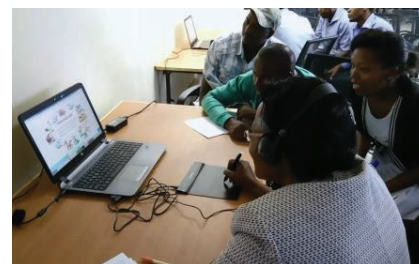
今回のケニア進出を足がかりに、ラストフロンティアとしてのアフリカでのビジネス展開が目標。これまでの海外展開の経験を活かし、eラーニングシステムを活用した現地での教育水準の向上に取り組んでいく。また、ビジネス展開により現地の雇用創出、そして地方創生につながることも狙いの一つ。今後、ザンビアやマリをはじめとした新たな市場開拓も進めていく予定。



ABEイニシアティブ5期生に講演



JKUATとMOUの調印式



JKUAT教員にThinkBoard研修

独立行政法人国際協力機構（JICA） 「中小企業・SDGsビジネス支援事業」

■支援施策紹介

当支援策は、中小企業からの提案に基づき、技術・製品などを途上国の課題解決へ活用する可能性を検討するため、調査にかかる旅費、現地活動費等をJICAで支援するものです。

2022年度に制度改編が行われ、現在のメニューは、1.「ニーズ確認調査」（1,000万円上限）、2.「ビジネス化実証事業」（2,000万円上限）、3.「普及・実証・ビジネス化事業」（中小企業型・1件あたり1億円）です。

■支援機関からのメッセージ

ケニアでは高等教育の拡充、教育の質の確保が重要課題です。ネット環境が十分に整っていない中でも利用可能な「ThinkBoard」は、コロナ禍をきっかけにeラーニングの需要が高まったこともあり、利用者の拡大、ひいては高等教育の質の確保による人材育成につながることが期待されます。偶然の出会いがきっかけですが、JICAが実施するABEイニシアティブで来日されていた方と繋がり、ビジネスに発展されたという好事例です。



国際協力機構（JICA）

中小企業・SDGs
ビジネス支援事業
QRコード



代表取締役会長 吉武 俊一 氏

住 所：大分県大分市金池町3-3-11

金池MGビル

電 話：097-536-0999

資 本 金：3,500万円

従業員数：70名

H P：https://www.aivs.co.jp/



会社概要

1997年9月創業。環境検査機関や病院・介護施設、公共・自治体等向けを中心に各種ソフトウェアの開発、販売及び保守サポートを生業としている。今の時代にもっとも大切にしたいさまざまな“絆”を、商品開発ということたちに代えて提供し、お客様に喜ばれること、社会のお役に立つことを目指している。



環境検査機関向けシステムは国内シェアNo.1

■海外展開をしようと思っただきつかけ
2015年に介護ロボット開発補助事業を活用して「みまもりシステム」を開発。販促のため国内の展示会へ出展したところ、海外からの来訪者も多く、応対する中で、海外でも介護分野で多くの課題があることが判明し、当社の技術を海外にも展開したいと考えるようになった。各国の市場や規制等をリサーチする中で、東南アジアに可能性を感じ、中でもタイは親日、ASEANの中心的存在という特徴を持つ上、近年高齢化が顕著なため、先ずはタイの病院や介護施設をターゲットとして、海外展開を目指すこととした。



代表取締役社長 佐藤 誠樹 氏

■施策を知ったきつかけ・活用状況
JICAの案件化調査（2017年）、普及実証事業（2018～2019年）を活用して「みまもりシステム」の市場性を確認するとともに、現地の国立病院や在宅介護世帯と連携した実証、さらには政府関係者への周知等を段階的に実施した。その結果、2019年に現地に合弁会社を設立し、販売代理店も決まるなど着実に進捗していた矢先にコロナ禍により事業が停滞することとなった。

■現在の海外展開の取組

タイ事業が停滞した中、大分県庁から当社が開拓したタイの販路を活用して大分県内の他社の商品も販売できないかとの相談があり、県の委託事業を請負うこととなった。

2020年から2年間、タイの現地法人と連携し、市場調査やビジネスマッチング等を実施した。本事業に取り組んだことで結果としてタイ市場を分析し直す良い機会となり、自社の「みまもりシステム」のビジネスにとっても有益な情報や人脈を形成することができた。2022年からは2国間での移動が可能となったことから、大分県や九州経済国際化推進機構が主催するミッションも活用しながら、現地法人の本格稼働に向けて尽力している。

■海外展開で苦労したこと

日本以上に顧客から代金をどのように回収するかは慎重に検討する必要がある。日本の商品が高品質であることがタイでも認知されているものの、最終的にはコスト要因で導入に至らないケースもある。海

外に輸出する以上、日本国内よりもコスト高になる点は仕方がないが、タイのユーザーが費用対効果の観点でもメリットを感じてもらえるような工夫が重要。

■今後の展開について

ここ最近、タイ政府や現地の商工団体等も医療・ヘルスケア分野に注力してきており、以前より確実に追い風が吹いていると感じている。

コロナで紆余曲折あったものの、コロナ禍での地道な営業活動が確実に実を結びはじめれており、このチャンスは是非ものにして、タイでの経営の安定化、そして他のASEAN地域への進出を果たしていきたい。

介護施設・病院向け



在宅介護・在宅看護向け



エイビスみまもりシステム



タイの看護師への技術移転の様子



JICAプロジェクトのキックオフセレモニー

独立行政法人国際協力機構（JICA）
「中小企業・SDGsビジネス支援事業」

■支援施策紹介

当支援策は、中小企業からの提案に基づき、技術・製品などを途上国の課題解決へ活用する可能性を検討するため、調査にかかる旅費、現地活動費等をJICAで支援するものです。

2022年度に制度改編が行われ、現在のメニューは、1.「ニーズ確認調査」（1,000万円上限）、2.「ビジネス化実証事業」（2,000万円上限）、3.「普及・実証・ビジネス化事業」（中小企業型・1件あたり1億円）です。

■支援機関からのメッセージ

タイにおいて、高齢化対策は重要な課題と認識されています。課題先進国といわれる日本で培われた「みまもりシステム」のような製品は、今後同じように高齢化を迎える途上国でもニーズが広がり、ビジネスに繋がることが期待されます。日本とは病院のシステムが異なるため、当初は十分な理解が得られず苦労していましたが、普及実証を通じて丁寧に利用者の声を拾い、適応させていたことが高く評価され、JICAの事業終了後も病院関係者とつながり、やり取りが続けられています。



国際協力機構（JICA）

中小企業・SDGs
ビジネス支援事業
QRコード

弓場貿易株式会社

南九州と世界をつなぐ地域商社

主な展開国・地域
アメリカ



代表取締役 弓場 秋信 氏

住 所：鹿児島県鹿児島市卸本町8-20

電 話：099-268-9711

資 本 金：1,000万円

従業員数：13名

H P : <https://yumiba.co.jp/>



会社概要

1985年設立。鹿児島県を代表する輸出入業者であり、鹿児島県への地域貢献を基本的な理念とし、鹿児島県産品の食品を中心に、ジャンルにとらわれない様々な商品を北米、東南アジア、台湾、インド、ヨーロッパなど世界各地へ輸出している。

■海外展開をしようと思っただきつけ

当時の鹿児島県知事の「鹿児島を南の玄関口にする」という号令の下、鹿児島県を中心に南九州における小さな大企業（特定品目における国内シェアがトップの商品を生産する企業）の商品を東南アジアとアメリカに輸出したことが創業のきっかけとなっている。現在では、鹿児島県産の和牛、ハマチ、お茶、鰹節、調味料、菓子類、麺類などの加工食品、木材などジャンルにとらわれない様々な商品を北米、東南アジア、台湾、インド、ヨーロッパなど世界各地へ輸出している。

■施策を知ったきつけ・活用状況

これまで貿易保険を利用するケースはなかったが、海外バイヤーから貿易保険を活用して取引ボリュームを拡大してはとの提案を受けて、保険利用に至った。特に航空便での輸出は数量・金額が直前まで決まらないケースが多く、前払い取引は難しかったが、貿易保険を利用することで後払い条件を許容することができ、バイヤーとの商談をスムーズに進めることができていく。



海外バイヤーとカンパチの養殖場を見学

■現在の海外展開の取組

鹿児島県産品を中心に、海外からの少量多品種のニーズに対応するよう心がけている。地域商社として県内企業からの輸出ニーズや輸入ニーズを取りまとめて、できるだけ多くの商売が成立するように活動している。これまでは鹿児島県の農産品の取扱いが中心だったが、最近では工業品の輸出にも力を入れている。

また、九州経済連合会が2020年1月に設立した「九州の食輸出協議会（地域商社プラットフォーム）」に参画し、当社を含む九州の地域商社5社が連携して、輸出に取り組むサプライヤーの発掘・マッチング、海外の展示・商談会等を通じた海外販路開拓に取り組んでいる。

■海外展開で苦労したこと

輸出先の国の規制を確認してクリアしていくことが大変で、現地の非関税障壁など現地とコンタ

クトを密に情報を入手して着実に対応していくことが必要。

また、最近では為替の変動が大きいため、円安時は輸出に注力し、円高時は輸入中心のビジネスを考えることなどにより、輸出入のバランスを考えてビジネス展開を図っている。

■今後の展開について

これまで開拓出来ていないアメリカの中西部や欧州・中東向けなどについて、潜在顧客にダイレクトメールを発信して販路拡大を図っている。特に欧州では、鹿児島県産のお茶の輸出に力を入れている。



鹿児島県は全国のお茶生産量の約3割を占める



アメリカでの鹿児島フェアの様子



和牛・ハマチ等鹿児島の特産品を海外へ輸出、スーパーの店舗等で販売されている

日本貿易保険
「貿易保険」

■支援施策紹介

日本貿易保険（NEXI）は、公的な貿易保険機関として、日本の中小企業の輸出を支援しています。

- ① 海外バイヤーの信用調査8件無料サービス（ただし、中小企業限定。保険利用が条件ではありません）
- ② カントリー・リスクマップ（カラー版）の無料配布
- ③ 中小企業保険の保険料10%割引（提携金融機関からの紹介の場合）

■支援機関からのメッセージ

海外バイヤーとの取引ボリュームを拡大していくためには、どうしても掛け売り（後払い条件）が必要になるケースが出てきます。貿易保険を活用すれば、後払い金額の95%までカバーできるため、バイヤーとの条件交渉を含めてスムーズに取引を進めることができます。

当社は、取引に応じて貿易保険を活用することにより、着実に取引ボリュームの拡大を図っています。



日本貿易保険

リバテープ製薬株式会社

創業100年を超える
国内初の救急絆創膏メーカー

主な展開国・地域
韓国



代表取締役社長 橋爪 淳 氏

住 所：熊本県熊本市北区植木町岩野45番地

電 話：096-272-0631

資 本 金：1億円

従業員数：300名

H P : <https://libatape.jp/>



会社概要

明治11年に創業し、昭和31年には国内メーカーとして初の救急絆創膏の開発に成功した。商品名となった「リバテープ」は、今でも九州地方を中心に救急絆創膏に対する一般的な呼称として用いられるなど、高い知名度を誇っている。現在は、医薬品や医療衛生用品の他、化粧品の製造販売を幅広く行っている。



膏薬「ほねつぎ膏」

■海外展開をしようと思っただけ

西南戦争時に負傷した兵士に使用された薩摩軍秘伝の膏薬の製法を伝え聞いた創業者が膏薬「ほねつぎ膏」の製造を開始した。その後、このほねつぎ膏の他様々な外用薬を製造し、日本国内はもとより満州、台湾などの海外にも輸出した。

その後、リバテープ製薬と社名を変更して本格的に海外展開を開始したのは約30年前。商社経由で、ドイツ向けの医療用の大型絆創膏の引き合いがあり、輸出したことがきっかけとなった。



一般家庭向け絆創膏

■施策を知ったきっかけ・活用状況

当社は基本的に全額前金条件で海外バイヤーと交渉しているが、アラブ首長国連邦（UAE）のバイヤーから一部後払い条件の取引を打診された。代金回収リスクについて懸念していたところ、貿易保険を利用している国内の取引先から話を聞き、貿易保険を利用することになった。その後も、後払い条件にせざるを得ない取引については、貿易保険を活用することでリスクヘッジを行いながら取引量の拡大を図っている。

■現在の海外展開の取組

現在、アジアや中東など世界約20か国と取引がある。医療用の大型絆創膏の他、家庭用の絆創膏を自社ブランドやプライベートブランドで製造し輸出している。海外バイヤーの開拓については、ジェトロの「ジャパン・パビリオン」への出展サポートも活用し、ドイツやUAEで開催されるヘルスケア分野の展示会へ出展していた。コロナ禍を契機として、最近ではウェブ商談会への出展も行っている。ただ、絆創膏など実際に使っていただかないとその良さを分かってもらえないことが多いため、今後、リアルの海外展示会への出展再開を検討している。

■海外展開で苦労したこと

海外とのやりとりは時差の影響もあるため、相手先バイヤーとの意思疎通が難しい点がある。こちらからの問い合わせにはタイムリーな回答が得られないのに、逆に相手先からの要望が矢継ぎ

早にすることがよくあるが、何事も丁寧かつ迅速に対応するよう心がけている。

■今後の展開について

間接貿易、直接貿易の双方で海外展開を行っているが、今後は直接貿易に力を入れていくべく、展示会出展などにより新規顧客の獲得を目指す。

また、製薬メーカー様と協同で開発した、透析治療の際に使用する止血用絆創膏が「効率よく止血ができる」と国内で好評。世界の透析患者は国内患者の10倍以上存在し市場に可能性があると考えており、海外への販売も検討している。



ドバイ展示会の様子②



ドバイ展示会の様子①

日本貿易保険
「貿易保険」

■支援施策紹介

日本貿易保険（NEXI）は、公的な貿易保険機関として、日本の中小企業の輸出を支援しています。

- ①海外バイヤーの信用調査8件無料サービス
（ただし、中小企業限定。保険利用が条件ではありません）
- ②カントリー・リスクマップ（カラー版）の無料配布
- ③中小企業保険の保険料10%割引
（提携金融機関からの紹介の場合）

■支援機関からのメッセージ

海外バイヤーとの取引ボリュームを拡大していくためには、どうしても掛け売り（後払い条件）が必要になるケースが出てきます。貿易保険を活用すれば、後払い金額の95%までカバーできるため、バイヤーとの条件交渉を含めてスムーズに取引を進めることができます。

当社は、後払い取引については原則貿易保険を活用することでリスクヘッジを図りつつ、取引先・量ともに拡大を図っています。



日本貿易保険

株式会社中山ホールディングス

新興国の成長基盤を支える産業インフラ展開 主な展開国・地域
インドネシア



代表取締役社長 中山 弘志 氏

住 所：佐賀県武雄市朝日町甘久2246-1

電 話：0954-22-4171

資 本 金：8,650万円

従業員数：120名

H P：https://www.ncjpn.com/



会社概要

1908年6月（明治41年6月）に創業。佐賀県武雄市に本社を構え、破碎機、砕石プラント、リサイクルプラント等の設計・製作・施工・販売を中心に事業を展開。小水力発電や太陽光発電の技術を磨き、バッテリーやディーゼル発電機を組み合わせた自己完結型のプラントを計画。小さくても他力に依存しない会社を目指す。



スリランカのプラント

■海外展開をしようと思ったきっかけ
30〜40年前、道路ゼネコンやメーカーなどから声がかかったことがきっかけ。ODAの取組として、道路建設等のインフラ整備用に東南アジアやアフリカ地域に輸出を始めた。その後、ODAの取組が終了した後、民間資金でアルジェリアの東西横断道路プロジェクトにも参画。近年は、東南アジアを中心に世界に、橋梁や高層ビル等に使われる高品位の骨材を扱う破碎機も輸出している。



アルジェリアのプラント

■施策を知ったきっかけ・活用状況
当社は小水力発電・再エネに関するスキルが不足していたため、NEDO事業、satreps事業（※）を活用した。その結果、インド、インドネシアへの海外展開につながった。
また、九州経済産業局からの声かけがあり、世界的所有権機関（WIPO）が提供するWIPO GREENの取組に参画した。当社の「小水力発電システム」をWIPO GREENデータベースに掲載しており、環境技術の世界発信を行っている。

※satreps（サトレップス）

■現在の海外展開の取組

ビルを解体した際に生じる資材をリサイクルするリサイクル事業を実施している。当社は解体の際に生じるコンクリート・アスファルト廃材をリサイクルできる技術確立しており、この分野は世界的にも日本がリードしている分野である。シンガポール、ロシア、ベトナムにも輸出している（ロシア、ベトナムは中断中）。この技術については、特許を取得しており、国際出願も行っている。

破碎機については、東南アジア、アフリカ地域をメインに輸出している。中国や韓国については市場として魅力はあるものの、どのように管理しても模倣品が出てきてしまい対応が困難であるため、部材供給に止めている状況である。

■海外展開で苦労したこと

当社の破碎機には独自の部品（消耗品）が必要であり、この部品の売上で当社売上全体の30%ほどを占めている。この部品を売るために、破碎機を売るというビジネスだが、

真似されてしまうとビジネス自体が成り立たなくなってしまう。この技術をどう維持して守るかについては、いつも考えるようにしている。

また、部品の模倣品を作っていた海外の鋳物工場にその部品の製造を委託することもある。せっかく模倣品を製作できる技術があるなら、いがみ合うのではなく、お互いにメリットがあるように動いた方がよいのではと考えた。模倣できないようMOUやMDAでコントロールはしつつ、代わりに製造をオーダーするという信頼関係を構築している。

■今後の展開について

IoT分野の発展に伴い、販売機器の管理運営のリモート化を行うとともに、電力消費が拡大する中、電池を大型機械に取り入れる事も始めた。また、画像処理技術を利用したロボットを開発して工場内の自動化など、人材不足の解消も目指す。



インドネシアの水力発電設備



インドネシア工場の様子

九州経済産業局知的財産室

■支援施策紹介

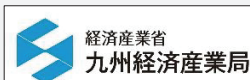
九州経済産業局知的財産室では、知的財産制度の普及啓発、活用を推進するため各種事業を実施しています。地域の中堅・中小・スタートアップ企業に対し、知的財産及び多岐にわたる経営課題に対応できる専門家の支援チームを組成・派遣し支援を実施する「チーム伴走型知的財産経営モデル支援事業」をはじめ、海外展開における知的財産面での支援も関係機関と連携しサポートを実施しています。

■支援機関からのメッセージ

海外展開において、知的財産に関する取組をおろそかにしてしまつたがために不測の事態に陥ることがあります。特許や商標の国際出願を活用し、進出予定国での権利を確保することが重要です。

また、環境関連技術等については、国連専門機関である世界知的所有権機関（WIPO）が運営する環境技術を世界的に発信することが可能なWIPO GREENデータベースを活用することも有益です。

今後も各種施策を通じて、国内、海外での知的財産活用を支援してまいります。



九州経済産業局（知的財産室）

レグナテック株式会社

諸富家具を世界ブランドへ！

主な展開国・地域
アメリカ



代表取締役社長 樺島 雄大 氏

住 所：佐賀県佐賀市諸富町山領266-1

電 話：0952-47-6111

資 本 金：1,200万円

従業員数：45名

H P：https://www.legnatec.co.jp



会社概要

佐賀県諸富町にある創業58年の家具メーカー。「木の家具は人を幸せにしてくれる」という理念を掲げ、6つの自社ブランドを確立し、国内だけでなくヨーロッパ、アメリカ、オーストラリア、アジアへ展開している。生産は一貫して国内自社工場で行っており、素材やデザインにこだわり、幅広いジャンルの家具を提供している。

■海外展開をしようと思っただけ

日本の家具市場の7割は輸入品が占めており、国内市場だけでは限界を感じ、2014年の創業50年を機に、他の諸富家具メーカーと県の補助金を活用してシンガポールの展示会に出展した。その展示会でシンガポールのデザイナー、ガブリエル・タン氏と出会い、一緒に海外向けの新しいブランド「ARIAKE」を立ち上げることになった。同氏からつながった世界7か国のデザイナーと当社の職人との共創による「ARIAKE」の家具はバイヤーから高い評価を受け、海外展開を本格的にスタートさせた。現在では北米、欧州、中国等への海外輸出につながり、徐々にではあるが着実に成果が出てきている。

■施策を知ったきっかけ・活用状況

海外への展示会出展の為に県の補助金を活用した。他、佐賀市南商工会と連携し、JAPANブランド補助金を活用して、「ARIAKE」ブランドの北欧市場展開のための事業を実施した。また、海外展開については当初、ジェトロ佐賀の勉強会に何度も参加するなど全面的にバックアップしてもらった。また、海外への商標出願は佐賀県知財総合支援窓口のサポートにより、外国出願補助金を活用し、国内を含む計10か所に出願を実施した。



諸富家具

■現在の海外展開の取組

現在の取引国はアジアを中心にアメリカ、ヨーロッパなど直接輸出で約20か国、間接輸出も含めると約30か国になる。昨年はミラノの展示会に出展した。当初、コロナの影響により船賃が高騰し難しい状況だったが、現地のメーカーと連携し一部製品を海外で製造することで出展することができた。その他、フランスの有名ブランドとも取引があり、「ARIAKE」の商品を商談スペース等で採用してもらっている。インスタグラムも立ち上げており、「ARIAKE」ブランドのフォロワー数は3万4千人。また、佐賀ブランドを集約した「SAGA COLLECTIVE」にも参画し、昨年に協同組合を設立。既にEC販売を開始しており、今後は諸富家具だけでなく、佐賀ブランドのPRにも注力していきたい。

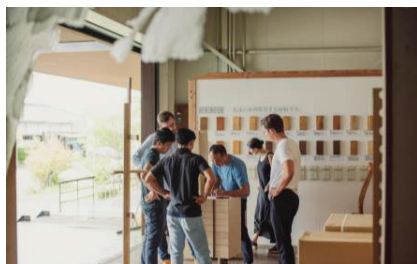
■海外展開で苦労したこと

家具製造のリードタイムは輸出を行う場合、約4か月かかるため、この点が商談においてもネックに

なる。特に大口受注の場合、国内生産では十分な対応ができず、海外への製造委託が必要であるとともに、販売後のメンテナンスを行うためのパートナーを発掘する必要性もある。また、国によっては輸出のために、100ページにも及ぶ契約書が必要となるケースもあり、何度か試行錯誤しながら対応している状況。

■今後の展開について

現在、未開拓のASEAN地域への輸出展開を目指している。今後3年チームで新市場を開拓していく予定。また、実際に産地に来てもらい、諸富を知ってもらうことが重要だと考えており、これから、航空会社と連携したインバウンド向けのものづくり体験ツアーの開催や産学連携として「佐賀に人が来てもらうにはどうすれば良いか？」をテーマに県外の大学とワークショップを開催予定である。



海外デザイナーとのワークショップの様子②



海外デザイナーとのワークショップの様子①



諸富家具の製造現場

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT） 「知財総合支援窓口」

■支援施策紹介

知財総合支援窓口では、中小企業等の皆様が抱える様々な経営課題について、自社のアイデア、技術、ブランドなどの「知的財産」の側面から解決を図る支援を無料で行ってあります。窓口の支援担当者が、まずは聞き取りを通じて「経営」と「知的財産」の課題を把握し、相談内容に応じたアドバイスを行います。専門性を必要とする相談には、弁理士や弁護士をはじめデザイナーやブランドの専門家等の様々な専門家と協働してアドバイスを行います。

■支援機関からのメッセージ

海外展開においては、何に注意すればよいか分からず不安のまま取り組まれることも多いかと思います。当支援窓口では、知財面からのアドバイスはもちろんのこと、海外での知財の権利化費用の一部を助成する外国出願補助金を扱う窓口の紹介など、海外展開に必要な各専門分野に対応する関係機関と連携した支援を行っていますので、お気軽にご相談ください。



INPIT 佐賀県知財総合支援窓口

有限会社牛蒡餅本舗熊屋

平戸の老舗菓子店のカステラを台湾へ

主な展開国・地域
台湾



八代目当主 熊屋 誠一郎 氏

住 所：長崎県平戸市魚の棚町324

電 話：0950-22-2046

資 本 金：800万円

従業員数：16人

H P：https://hirado-kumaya.jp/



会社概要

1762年に創業した長崎県平戸の老舗菓子店。平戸銘菓「牛蒡餅」を主力製品に駄まんじゅう、カステラ、カスポール、オランダボロ口などの和菓子の製造販売を行っている。看板商品の「二百年かすてら『暦』」は国内のみならず、海外でも高く評価されており、台湾に輸出を行っている。

■海外展開をしようと思っただけ

平戸と台湾は「鄭成功」ゆかりの地という縁から、文化的、経済的につながりが強いこともあり、平戸商工会議所が台湾高級の総合食品見本市である「FOOD TAIPEI」にブースを構えていた。その平戸商工会議所からの紹介で、「FOOD TAIPEI」内のブースへ自社製品のカステラを出展したことが海外展開のきっかけ。初めは自社製品のカステラが海外で売れるのかどうか、半信半疑で参加したが、来場したお客様からの評判は上々で、おいしいと喜んでもらうことができた。台湾有名企業のトップの方にも自社製品のカステラに興味を持ってもらうことができ、具体的な海外展開への交渉がスタートした。カステラの日持ちや製造ロットの問題もクリアすることができ、商談にこぎつけることができた。

■施策を知ったきっかけ・活用状況

INPIET長崎県知財総合支援窓口から、海外展開知財支援窓口を紹介してもらった。商標もまだ取得していなかったため、海外展開知財支援窓口から海外知的財産プロデューサーの派遣を受け、グローバルブランド戦略の留意事項、外国商標の出願戦略についてアドバイスをもたらした。さらに、専門家派遣制度を利用し、台湾企業との契約書に関する留意点について、弁護士による助言も受けている。



平戸銘菓 牛蒡餅

■現在の海外展開の取組

2018年末から自社製品のカステラを台湾へ輸出しており、約4年が経過したところだが現地での売り上げも好調。本数ベースだと、国内向け製品の2〜3倍の量を台湾に輸出している。輸出の拡大により、熊屋ブランドの人氣も堅調に伸びていることから、さらなる海外展開を目指し、台湾への輸出から現地生産へシフトしていく予定。

■海外展開で苦労したこと

国内向けの小売をメインで行っていた小さな和菓子屋のため、カステラを大量生産した経験がなく、台湾輸出用のカステラを準備するための生産体制の切り替えが大変だった。さらに、台湾企業との交渉では、商習慣の違いから、条件の折り合いにも苦労した。また、台湾に商標出願する際は、日本と台湾の商標制度の違いや、現地事情の差異で手続きに苦戦したが、無事に台湾で商標を取得することができた。

■今後の展開について

コロナ禍で一時交渉が止まっていたが、今後はカステラの現地生産事業を進めていきたいと考えている。ビジネス展開のスキームも大きく変わるため、製造技術やノウハウの管理、商標のライセンス等について、INPITの支援を受けながら整理していく予定。交渉がまとまったら、弁護士によるINPIT海外知財契約書作成支援の利用も検討している。



熊屋 平戸本店



台湾へ輸出中の二百年かすてら『暦』

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT） 「海外知的財産プロデューサー」

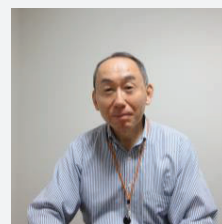
■支援施策紹介

INPITの海外展開知財支援窓口では、企業での豊富な知的財産経験と海外駐在経験を有する「海外知的財産プロデューサー」が、全国どこでも無料でお伺いし、海外ビジネス展開に応じた知的財産リスクへの対応、知的財産権の取得・管理・活用、及び海外企業への技術移転等、事業展開の各ステージに応じた知的財産全般の様々な相談に無料でアドバイス・支援を行います。オンライン会議にも対応しています。他機関主催セミナーや社内セミナーへの無料講師派遣も行っています。

■支援機関からのメッセージ

有限会社牛蒡餅本舗熊屋は、2018年から当窓口を利用し、INPITの各種支援策を活用しつつ、台湾へのさらなる進出を目指しています。

特に、海外知的財産プロデューサーの支援では、自社ブランドを守るために商標登録による保護の重要性を認識されました。当窓口では、具体的な海外進出計画を策定される前の企業様から海外進出済みの企業様まで、企業様の実情に即した支援を行っております。ぜひ当窓口のご利用をご検討ください。

海外知的財産プロデューサー
柳生 一史 氏

株式会社全日本武道具センター

日本の武道をラオスへ

主な展開国・地域
中国

代表取締役 川辺 尚彦 氏

住 所：熊本県熊本市北区植木町鑑田1037

電 話：096-288-4949

資 本 金：1,000万円

従業員数：160名

H P : [https://zennihonbudougu.com/
user_data/company](https://zennihonbudougu.com/user_data/company)

会社概要

主に剣道防具を製造・販売している武道具製造メーカー。ラオスに生産拠点を有し、日本一のシェアを誇る日本工場と提携しており、生産された防具は国内外で販売している。

■海外展開をしようと思っただきつけ

世界中の剣道ユーザーに向けて、初心者や中級者向けの製品を中国、フィリピン、ベトナムでのOEM事業として海外展開を開始した。ただ、品質は安定せず、他に適切な国を探していたところ、関係者の紹介でラオスを勧められた。ラオスの人間性に魅力を感じ、ここであればやれるかもという第一印象を持った。静かな環境も良い。首都など大都市だと出稼ぎのワーカーが多く、なかなか人が定着しないが、バクセーなら近隣の村から働きに来るケースが多く、定着するのではと期待し、ラオスに展開することにした。



トンルン国家主席との面会風景

■施策を知ったきつけ・活用状況

2017年にバクセージャパン経済特区(PJSEZ)に視察に行き、翌年工場を稼働した。その際、同じ経済特区に工場を有する日系企業からAOTS(海外産業人材育成協会)の支援施策を教えてもらった。



剣道具 新型AII JAPAN PITCH

■現在の海外展開の取組

現在、海外の武道具工場で作るものとしては「最高の品質」と評価されているが、更なる品質を追求している。日本から伝統工芸士などの職人を派遣し、ラオス人のワーカーに針の持ち方、糸の通し方などから指導を実施している。しかし、針も糸も一般的な縫製とは異なり、多数の種類があり、熟練の技術やノウハウが必要となるため、AOTSの人材育成事業を活用し、中核人材として期待できそうなラオス人のワーカーを半年から1年間で、日本に派遣して日本工場で技術を学んでもらっている。

■海外展開で苦労したこと

品質が良くないと売れない時代。むやみに人や生産量を増やすことはせず、人材を地道に育てながら徐々に人数も品質も一緒に上げていくことが大切だと考えている。世界100か国に武道具を輸出しているが、コロナ禍で剣道人口も減少している。そうした中でも、高品質で日本らしい武道具を顧客に届け、

少しでも剣道人口の底上げと競技の安全につなげていきたいと考えている。

■今後の展開について

日本の文化をラオスに伝えるという意味のほか、自分たちがプレイヤーになれば、製品への理解も深まるという考えから、剣道の指導も始めた。ラオスでの剣道人口はほぼゼロだが、何年後かに世界大会に出場できるようにすれば、という夢もある。こうした取組も合わせて、日本の武道具が世界に広がればと考えている。



ラオス工場の様子②



ラオス工場の様子①

一般財団法人海外産業人材育成協会（AOTS） 「受入研修（剣道防具製造）」

■支援施策紹介

当支援施策は、海外展開をしている日本企業の海外現地法人等で働く従業員を日本に招聘し、AOTSでの集団研修で日本語や日本文化・風習等を学んだあと、企業での個別研修で製造技術や企業経営、工場管理等の研修を行って、現地従業員の育成を図る制度で、国庫補助金による資金的支援が受けられるというものです。在留資格「研修」で実務研修(OJT)が可能のほか、AOTSでの導入教育により企業での個別研修もスムーズです。

また、本支援施策の他にも、アジア・中東地域を対象に省エネ化やCO2排出削減等に資する人材育成を目指した支援施策も用意しておりますので、こちらのご利用もお待ちしております。

■支援機関からのメッセージ

当社は、2018年にラオス工場を稼働、2019年に9名の研修生を日本の工場に受け入れ、生産技術や製作、検査についての指導を行った結果、海外の武道具工場で作るものとしては「最高の品質」と評価されるまでになりました。



（一財）海外産業人材育成協会
（AOTS）

ケービーソフトウェア株式会社

DXで日本とベトナムのヒト・モノを繋ぐ

主な展開国・地域
ベトナム



代表取締役 岩永 龍一 氏

住 所：長崎県長崎市小浦町20番地

電 話：095-834-4111

資 本 金：1,000万円

従業員数：44名

H P：http://www.kbsoft.co.jp/



会社概要

製造業向けの経理・生産管理システムの構築など、企業システムの電子化を目的として1991年に設立。2008年にはベトナムのハノイ市に合併会社を設立した。現在ではクラウドサービス、AI、IoTなど新しい技術を取り入れ、企業のDX化に向けた業務改革に力を入れている。

■海外展開をしようと思っただきっかけ

2008年当時より、日本のIT業界は人材不足の傾向にあり、当社においても技術者が不足している状況だった。そこで、海外で人材の確保をできないかと考えリサーチした結果、若くて優秀な人材が多いベトナムが候補となった。

現地を訪問する中で、目覚ましい経済発展の速度を感じることができ、人材確保のみではなく将来的には日本側から製品・サービスを輸出する市場としての価値もあると感じ、ベトナムに合併会社を設立した。

■施策を知ったきっかけ・活用状況

合併会社設立当初から、日本側が目指す品質とベトナム人が考える品質の考え方のギャップに苦労した。そこで、AOTSの専門家派遣事業で①品質改善に向けての指導や②新しいクラウド環境での開発事業の指導を行うことにした。①品質改善ではまずは日本側と目線合わせ・ルール化を行い、②クラウド環境での開発については事業化の推進を行うことができた。



植物の水散布や環境管理を遠隔で行う「iLANCAN」

■現在の海外展開の取組

当社のソフトウェア開発事業において、日本案件のオフショア開発、ラボ開発、製品開発をベトナムのハノイ市にある合併会社にて実施している。クラウドサービスの開発ではインターネット上での開発が可能であり、拠点に関係なく実施することができるため、以前と比べて遠隔地における開発のハードルが下がってきている。スマートフォン向けのアプリケーション開発においては日本側では技術者が少ない状況であるため、設計・試験を日本側、開発をベトナム側といった形でお互いの強みを活かしながら事業を進めている。

■海外展開で苦労したこと

人材定着率の悪さ。日本もだいが変わってきたが、ベトナム人は常にステップアップを目指し、条件の良い会社に転職するため、せっかく日本の仕事のやり方・品質の考え方を

教育しても入れ替わりがあるためうまくいかないことが多くあった。

そのため、専門家派遣の指導においては、人に教えるのではなく、会社としてのルール化をできるだけ行うよう、会社の上層部の改善を重視して実施した。

■今後の展開について

AIによる画像解析、スマートフォン向けアプリケーション開発などの日本でIT技術者が不足している分野について開発を加速させていきたいと考えている。また、製品開発における試作開発やアジアイル開発などもベトナム側の得意分野と考えているので、日本で技術者が不足している企業のお手伝いができるよう、ラボ開発の体制を構築していきたい。



デジタルサイネージの作成・配信等を行う「メディアプレゼンター」



ベトナム合併会社の創立15周年記念式典の様子



ベトナム合併会社の仕事風景

一般財団法人海外産業人材育成協会（AOTS） 「専門家派遣（ソフトウェア開発）」

■支援施策紹介

当支援施策は、海外展開をしている日本企業が自社の従業員をAOTSの専門家として海外現地子会社等に派遣し、現地工場や事業所等で生産性向上、品質向上、経営管理改善等、現地従業員の育成を図る制度で、国庫補助金による資金的支援を受けられるというものです。海外派遣に当たり、専門家には具体的な指導目標を設定の上、その目標に向けた指導に専念していただきます。また、専門家の安全管理についても万全を期しています。

また、本支援施策の他にも、アジア・中東地域を対象に省エネ化やCO2排出削減等に資する人材育成を目指した支援施策も用意しておりますので、こちらのご利用もお待ちしております。

■支援機関からのメッセージ

当社は、2018年から2019年にかけて2名の専門家をベトナムの合併会社に派遣し、ソフトウェア開発における品質改善やクラウド環境におけるソフトウェア開発についての指導を行った結果、品質向上、人材育成につながりました。



（一財）海外産業人材育成協会（AOTS）

八江農芸株式会社

一粒のタネから世界へ

主な展開国・地域
アメリカ



代表取締役社長 八江 康弘 氏

住 所：長崎県諫早市厚生町3-18

電 話：0957-24-1111

資 本 金：3000万円

従業員数：160名

H P : <https://www.yaeseed.co.jp/>



会社概要

1948年創業。野菜・花卉の育種、生産といったメーカー的な業務から、農業関連の資材の卸売り業、農業用温室・ビニールハウスや造園・緑化工事の設計、施工等幅広く手がける。「命を育む農業のために」という創業者の想いから、広い視野を持ち事業展開し、海外とも取引を行う。

■海外展開をしようと思っただきっかけ

戦時中創業者がミャンマー戦線に行き、戦時中や終戦時などにミャンマーの方々にお世話になったこともあり、いつか恩返しをしたいという思いがあったため、ミャンマーをはじめとする諸外国との交流を創業当初から開始。また、日本の最西に位置する長崎の企業であることから、東の東京よりも西のアジアに近い、世界を見ながら仕事をしよう」という社風が根付いていた。以前から外国人の社員採用も積極的に行い、その他にも各国から来る研修生や、公益財団法人オイスカの農業研修事業やJICA事業での受け入れを積極的に実施しており、受け入れ事業により知り合った元研修生と共同で海外への事業展開も行えるようになった。その繋がりのある各国の事業が海外の展開を大きく支えている。



八江農芸が開発した野菜品種

■施策を知ったきっかけ・活用状況

九州経済産業局における地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業の一環で、以前から気になっていた立命館アジア太平洋大学を紹介してもらい、在学中の留学生と採用面接を行うことができた。採用には至らなかったが、今後も欧米系や事業展開をしていく国等の留学生を採用したい考えで、施策は引き続き活用していく方針。

■現在の海外展開の取組

現在は、主に欧米を中心に中国、韓国、台湾、ミャンマー、インドネシアなど幅広く拡大。創業当時から海外との取引に関する業務を行っており、社内で海外展開する上でのノウハウが培われているため、商社を通さず、直接貿易を行っている。アメリカとの取引では、地元でアルバイトをしていたアメリカからの交換留学生を社員として採用して30年近く勤めており、当初は園芸や営業を担当していたが、現在は国際営業や海外業務全般を行っている。海外事業は、社長と留学経験のある日本人とアメリカ人社員の3名のため、海外業務をするうえで無くてはならない存在となっている。

■海外展開で苦労したこと

業種的に、現地の食文化や農業文化などの実態を知るためには田舎まで赴いて調査をする必要があるが、情報を全て把握するためのマンパワーが足りず、手探りの状態で新規開拓先を探す必要がある。また、海外との商談会は年に1回のべ

スであるが、なかなか互いの信用を築きあげるのが難しく、ビジネスに発展するまでに時間がかかってしまい、ネームバリューのある大手に負けてしまうことがある。

■今後の展開について

コロナの影響で3年間海外に渡航してのビジネスができなかったが、水際対策も緩和されたため、来年からは本格的に海外への渡航を再開し、世界各地域の商談会に参加する予定。海外事業は、社長と社員の3名で行っており、今後も海外への販路拡大に向けてアジアはもちろんアメリカを中心に展開していく。今後も生産現場への訪問を密にしていき、お客様や各国の人達と関係を築いていく。



海外の採種圃場調査



ミャンマー圃場に社員旅行で訪問



中国の取引先が社員旅行で来社



創業者が建立したパゴダ（育種農場内）

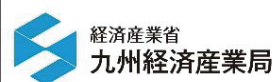
九州経済産業局
「地域中小企業人材確保支援等事業」

■支援施策紹介

地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業（外国人材確保支援等事業）では、新規市場の開拓や海外を含めた事業展開を実施・予定する中小企業・小規模事業者に対し、有用なスキルの保持やイノベーションを生み出す等の経営力強化につながる「高度外国人材」の確保・定着を支援しています。具体的には、企業の経営課題に沿った求人像を明確化し、魅力発信・マッチング支援、定着支援等を一貫して行い、「高度外国人材」の確保を図ります。

■支援機関からのメッセージ

当社は、外国人材確保支援等事業を活用し、大学や各種教育機関等で合同会社説明会を実施し、留学生らに対して魅力発信を行うなど、採用活動に繋げています。優秀な人材の新卒採用が困難になっていくなかで、外国人留学生を採用した方が優秀な人材を採用できる可能性が高いとの声もあり、高度外国人材の採用により企業の海外展開やイノベーション創出に加え、人手不足の解消やダイバーシティ経営の促進も期待されます。



九州経済産業局（投資交流促進課）

海外展開支援機関・お問い合わせ先

独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）

ジェトロは、70カ所を超える海外事務所ならびに本部（東京）、大阪本部、アジア経済研究所および国内事務所をあわせ約50の国内拠点から成る国内外ネットワークをフルに活用し、対日投資の促進、農林水産物・食品の輸出や中堅・中小企業の海外展開支援に機動的かつ効率的に取り組むとともに、調査や研究を通じ我が国企業活動や通商政策に貢献します。

〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル ☎03-3582-5511 【URL】 <https://www.jetro.go.jp/>

本書掲載の支援施策・活用事例

●新輸出大国コンソーシアム 03有限会社九南サービス（P.07）

<九州内の事務所>

■独立行政法人日本貿易振興機構

福岡貿易情報センター（ジェトロ福岡）

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前2-9-28 福岡商工会議所ビル7階
☎092-471-5635

■独立行政法人日本貿易振興機構

佐賀県貿易情報センター（ジェトロ佐賀）

〒840-0826 佐賀市白山2-1-12 佐賀商工ビル4階
☎0952-28-9220

■独立行政法人日本貿易振興機構

熊本県貿易情報センター（ジェトロ熊本）

〒860-0022 熊本市中央区横組屋10 熊本商工会議所3階
☎096-354-4211

■独立行政法人日本貿易振興機構

宮崎県貿易情報センター（ジェトロ宮崎）

〒880-0811 宮崎市錦町1-10 宮崎グリーンズフィア壱番館(KITEN) 3階
☎0985-61-4260

■独立行政法人日本貿易振興機構

北九州貿易情報センター（ジェトロ北九州）

〒802-0001 北九州市小倉北区浅野3-8-1 AIMビル8階
☎093-541-6577

■独立行政法人日本貿易振興機構

長崎県貿易情報センター（ジェトロ長崎）

〒850-0031 長崎市桜町4-1 長崎商工会館9階
☎095-823-7704

■独立行政法人日本貿易振興機構

大分県貿易情報センター（ジェトロ大分）

〒870-0037 大分市東春日町17-19 大分ソフィアプラザビル4階
☎097-513-1868

■独立行政法人日本貿易振興機構

鹿児島県貿易情報センター（ジェトロ鹿児島）

〒892-0821 鹿児島市名山町9-1 鹿児島県産業会館6階
☎099-226-9156

独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル ☎03-3433-8811 【URL】 <https://www.smrj.go.jp/>

本書掲載の支援施策・活用事例

●海外展開ハンズオン支援事業 01株式会社杉本商店（P.03）
02株式会社三洋産業（P.05）

<九州内の事務所>

■独立行政法人中小企業基盤整備機構九州本部（中小機構九州）

〒812-0038 福岡市博多区祇園町4-2（サムディ博多祇園BLDS）
☎092-263-1535（支援推進課）

■独立行政法人中小企業基盤整備機構九州本部南九州事務所

〒892-0842 鹿児島市東千石町1-38 鹿児島商工会議所ビル6階
☎099-219-7882

独立行政法人国際協力機構（JICA）

JICAは、日本の政府開発援助（ODA）を一元的に行う実施機関として、開発途上国への国際協力を行っています。

〒102-8012 東京都千代田区二番町5-25 二番町センタービル ☎03-5226-6660

【URL】 <https://www.jica.go.jp/>

本書掲載の支援施策・活用事例

●案件化調査事業、普及・実証・ビジネス化事業
09株式会社教育情報サービス（P.19）、10株式会社エイビス（P.21）

<九州内の事務所>

■独立行政法人国際協力機構九州センター（JICA九州）

〒805-8505 北九州市八幡東区平野2-2-1 ☎093-671-6311

ワンストップ海外展開相談窓口（福岡商工会議所）

ワンストップ海外展開相談窓口では、海外展開支援機関5機関（※）が連携し、業種や展開先に関わらず、海外展開の計画づくりから現地サポートまで、効率的・継続的な支援を行います。現地進出・販路開拓・貿易実務手続まで、海外展開で直面するあらゆる課題についてのご相談を受け付けています。

※構成団体：公益社団法人福岡貿易会、福岡アジアビジネスセンター、独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）福岡貿易情報センター、独立行政法人中小企業基盤整備機構九州本部、福岡商工会議所【事務局】

〒102-8012 福岡市博多区博多駅前2-9-28 商工会議所ビル6階 ☎092-441-1119（産業振興部）

【URL】 <https://www.fukunet.or.jp/keieisodan/onestop/>

本書掲載の活用事例

04ナチュラルプレスト株式会社（P.09）

一般財団法人海外産業人材育成協会 (AOTS)

AOTSは、主に開発途上国の産業人材を対象とした研修および専門家派遣等の技術協力を推進する人材育成機関として活動しています。

〒120-8534 東京都足立区千住東1-30-1 ☎03-3888-8221 (企業連携部) 【URL】 <https://www.aots.jp/>

本書掲載の支援施策・活用事例

●技術協力型・新興国市場開拓事業 (研修・専門家派遣事業)

16株式会社全日本武道具センター (P.33)

17ケービーソフトウェア株式会社 (P.35)

株式会社日本貿易保険 (NEXI)

NEXIは、政府が100%出資する貿易保険事業者として、企業の海外展開を支援しています。

【本店】〒101-8359 東京都千代田区西神田3-8-1 千代田ファーストビル東館5階 ☎03-3512-7650

【大阪支店】〒541-0041 大阪市中央区北浜3-1-22 あいおいニッセイ同和損保ビル8階 ☎06-6233-4019

【URL】 <https://www.nexi.go.jp/>

本書掲載の活用事例

11弓場貿易株式会社 (P.23)、12リバテープ製菓株式会社 (P.25)

独立行政法人工業所有権情報・研修館 (INPIT)

INPITは、特許等の産業財産権情報の提供サービス、相談窓口等による情報提供、ビジネスにおける知的財産の戦略的活用に関するサービス等を提供しています。

〒100-0013 東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー8階 ☎03-3581-1101 (内線3823)

【URL】 <https://www.inpit.go.jp/>

本書掲載の支援施策・活用事例

●知財総合支援窓口 14レグナテック株式会社 (P.29)

●海外知的財産プロデューサー 15有限会社牛蒡餅本舗熊屋 (P.31)

経済産業省九州経済産業局

九州経済産業局は、九州地域7県（福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県）を管轄する経済産業省の地方出先機関であり、経済産業政策の総合的な窓口機関です。

〒812-8546 福岡市博多区博多駅東2-11-1 福岡合同庁舎本館6階・7階 【URL】 <https://www.kyushu.meti.go.jp/>

本書掲載の支援施策・活用事例

●JAPANブランド事業

05鹿児島県酒造組合 (P.11)、06日章工業株式会社 (P.13)、

07株式会社フンドーダイ (P.15)、08龍宮株式会社 (P.17)

●地域中小企業人材確保等支援事業 18八江農芸株式会社 (P.37)

●知財関連支援施策 13株式会社中山ホールディングス (P.27)

<海外展開支援施策に関する窓口>

九州経済産業局 国際部 国際課
☎092-482-5423

<知的財産・特許に関する窓口>

九州経済産業局 地域経済部 産業技術革新課 知的財産室
☎092-482-5463

①海外ビジネスサポートブック

- 九州経済産業局及び九州経済国際化推進機構では、中小企業等の海外展開を促進するため、関係機関と連携の上、「海外ビジネスサポートブック（以下「サポートブック」）」を発行しています。
- サポートブックでは、①知る・調べる、②計画する・準備する、③海外に進出する、④事業の安定・拡大の4つのステップ毎に海外展開に関する支援施策を多数掲載しています。本事例集に掲載している施策の多くは、サポートブックにも掲載されています。
- 本事例集に掲載されている支援施策の中で関心のあるものがありましたら、是非サポートブックで詳細をご確認ください。
- 本資料の紙媒体をご入り用の方は、必要部数を下記お問い合わせ先までご連絡ください。
- お問い合わせ先
九州経済産業局 国際部 国際課
☎092-482-5423



②PROFILE OF KYUSHU

- 九州経済産業局及び九州経済国際化推進機構では、海外に向けて最新の九州の概況を紹介する資料として、「PROFILE OF KYUSHU」を発行しています。
- 従来の日本語、英語、中国語（簡体字版）、韓国語、ベトナム語に、2021年度からは中国語（繁体字版）を加えました。
- 海外企業の誘致や海外ビジネスの様々なシーンにおいて、九州全体の経済規模や魅力等をアピールする際の一助としてご活用ください。
- 本資料の紙媒体をご入り用の方は、必要部数を下記お問い合わせ先までご連絡ください。
- お問い合わせ先
九州経済産業局 国際部 国際企画調査課
☎092-482-5428



③九州のビジネス・投資環境

- 九州経済産業局は、九州の経済や貿易に関するデータ及び主要産業・企業・研究機関や、交通網、行政の対日投資支援策等のビジネスインフラ、食・住・文化等様々な各地域資源とその魅力についてとりまとめた「九州のビジネス・投資環境」を作成しました。
- 九州とのビジネスに関心のある海外の方々へ、「九州」及び「KYUSHU」を知り興味を深めるきっかけとして、様々な交流の場でご活用ください。
- お問い合わせ先
九州経済産業局 国際部 国際企画調査課
☎092-482-5428



これらの資料は全て九州経済産業局ホームページ> 政策紹介> 国際化ページ からダウンロードできます。また、当局が主催する海外展開関連の各種イベントや補助金の公募情報等も随時掲載しておりますので、是非ご覧ください。

【URL】 <https://www.kyushu.meti.go.jp/seisaku/kokusai/index.html>

<お問い合わせ先>
九州経済産業局 国際部 国際課 ☎092-482-5423



● 本ガイドブックについては、下記までお問い合わせください ●

九州経済産業局 国際部 国際課

TEL 092-482-5423 ホームページ URL
<https://www.kyushu.meti.go.jp>

〒812-8546 福岡県福岡市博多区博多駅東2丁目11番1号 福岡合同庁舎7階

〈発行〉2023年3月

※本ガイドブックは「令和4年度中小企業等の海外展開における知的財産戦略支援事業」により作成しています。

リサイクル適性 (A)

この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。