

日本の食卓から世界の食卓へ

和平フレイズ株式会社

新潟県燕市物流センター 2-16

TEL 0256-63-9711 HP <http://www.wahei.co.jp/>

従業員 /280名 資本金 /5,000万円



「燕三」ブランド商品写真

創業 62 年の歴史を持つキッチン・テーブルウェアメーカーが、アジア・キャラバン事業を通じて香港への販路開拓に成功。

種別：輸出事業 対象国・地域：香港

◆同社が活用したジェトロの主なサービス・支援

2009年頃～	ジェトロ新潟に貿易投資相談
2009年頃	「貿易実務講座」参加
2011年12月	「バイヤー招へい商談会」に参加
2012年4月～ 2013年2月	アジア・キャラバン事業

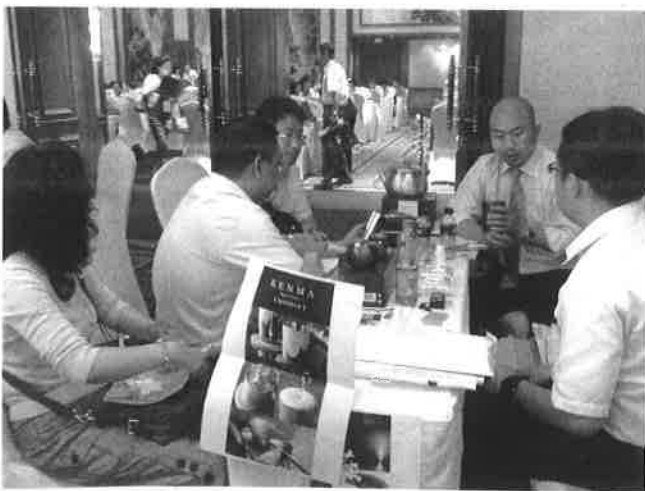
▶▶ ネームバリューのあるキッチン・テーブルウェア

日本有数の洋食器の産地である新潟県燕市に本社を構える和平フレイズ（1951年創業）は、国内7カ所の営業拠点と海外2つの関連会社、その他のグループ会社を有するキッチン・テーブルウェアメーカーである。

同社は、「食卓からココロ豊かに」を経営コンセプトに掲げ、開発力、営業力、物流力で国内の販路を開拓し、同社の社名及び商品の認知を広めてきた。

同社のマーケティングに裏づけされた商品開発力には定評があり、デザイナーやタレント、海外メーカーとの共同開発によるキッチン用品のプロデュースなども手がけている。

商品は主に百貨店やホームセンターなどの“リアルマーケット”と、ネット通販やテレビ通販などの“メディアマーケット”を通じて販売されており、統合・大型化した物流センターを一括管理することで効率的デリバリーを実現している。こうした長年の取り組みと努力が同社の“ネームバリュー”を築き上げ、のちの海外展開において予期せぬ好影響を及ぼすことになった。



「2012年度アジア・キャラバン瀋陽商談会」における商談風景

▶▶ 突然の海外展開へ

09年7月、海外への販路拡大をサポートする国際B2Bをマッチングの最大手サイトの営業社員が同社社長を訪問、その場に同席したインターネットショッピング部門の担当者は社長より「マッチングサイトを通じて海外ビジネスの可能性を検討するように」との社命を受けた。担当者は何から着手してよいかわからず、ジェトロ新潟に貿易投資相談を行った。以降、本格的に海外展開に取り組むなかでジェトロを活用するようになり、担当者はジェトロ新潟主催の貿易実務講座や海外バイヤーとの商談会等に参加して貿易実務や商談のノウハウを身に付けていった。また、同社は12年にジェトロ・メンバーズに加入し、各種サービスを利用するようになった。

マッチングサイトによるメディアマーケットの海外販路開拓がひと段落した頃、同社は、リアルマーケットを求めて12年4月よりジェトロのアジア・キャラバン事業に参加した。瀋陽や香港などの商談会で約50件の商談を行い、バイヤーや出展企業とのネットワークを広げていった。香港の商談会では3社と成約、帰国後も粘り強くフォローアップして成約にこぎつけたケースもあり、同企業との継続的取引のなかで、受注数も増加している。同社の海外での商品認知度は国内同様に高く、国内販路を丁寧に拡大してきた同社の歴史が“ネームバリュー”となり、海外販路開拓を成功へと導く大きな要因となったといえる。

▶▶ ASEAN 市場開拓へ

「ジェトロからは、中国ビジネスの進め方を教えてもらい、バイヤーや色々な人々との出会いの場を提供してもらった」と同社担当者は振り返る。

現在、輸出先は16カ国・地域に上り、13年度は、アセアン・キャラバン事業や海外ミニ調査サービスを活用して、タイやインドネシア、マレーシア、フィリピンへ販路開拓を図っていく計画だ。

ジェトロ 担当者からの ひと言コメント

同社担当者は、年間を通じてアジア・キャラバン事業に参加しながら、国内販路もフォローしなければならなかったため、ジェトロ新潟では、効率的な海外販路開拓をサポートできるよう、貿易制度やマーケット情報などの適切な情報提供に努めた。

海外市場を切り開く全自動のこぎり製造機械

株式会社 中屋

住所 新潟県三条市石上3丁目6-23

TEL 0256-34-3950

HP <http://www.nakaya-saw.com/jp/>



替刃式のこぎり、のこぎり関連機械の製造販売を行う中屋は、生産効率性の高い全自動式のこぎり製造機械を未開拓の中国市場に売り込む事に成功した。

●海外市場開拓 中国

“のこぎりの歴史は中屋の歴史”

400年以上前から伝わる鍛冶の技をはじめとした、日本有数の金属加工業等の集積地である三条市。作業工具など様々な高い金属加工技術を持つ中小企業が切磋琢磨するこの地に、中屋は1967年創立された。それ以前より同社の歴史は古く、創業は1907年(明治40年)まで遡る。初代は北海道でのこぎり製造業を始め、北海道で需要の多い山林のこぎりでゆるぎない地位を確立。その後三条市に拠点を移し、時代の流れに沿い替刃式のこぎり、のこぎり製造機械、機械刃物製造機械へと事業を拡大していった。

1990年に同社は全自動供給反転装置付目立て機を業界に売り出し、その後相次いでアサリ出し機、焼入れ機、バリ取り洗浄機等、各工程の自動化を実現。最終工程の製品検査(目視)を除く完全自動化・無人化の24時間稼働のこぎり製造機械ラインを完成させた。この自動化により、のこぎりの量産化・コストダウンが可能となった。特に目立て機における中屋の国内シェアは90%以上を誇っている。

海外見本市視察をきっかけに商談から受注へ

中屋はそれまで、韓国、台湾に輸出実績があったが継続的なものではなかった。国内需要の減少に伴い海外市場開拓を重要経営

課題とした同社は、2010年3月に海外企業概要照会でジェトロ新潟に相談した事をきっかけとし、輸出有望案件発掘支援事業に採択される事となった。同年3月には中国のハードウェア関連見本市視察の際に同社製品に興味を持った中国企業と商談を開始。日本、中国双方を訪問しながら商談を進め交渉を繰り返した結果、8月末にはのこぎり製造装置一式の受注を得た。その後も同中国企業から追加受注を受け、取引を拡大させている。

2011年3月には単独で上海の中国国際五金博覧会に出展、続いて9月にも中国国際五金展に単独出展し新たな有望取引先を発掘、商談を行う事ができた。二つの見本市に出展した結果、中国での知名度は上がり、その後も様々な中国ののこぎりメーカーから引き合いが来るようになった。これら全ての商談・展示会には輸出有望案件発掘支援事業の専門家が同行し、見本市の準備から商談フォローまで一貫した指導を行った。またこの間、同社はジェトロメンバーズに入会し各種割引制度を活用。海外ミニ調査サービスで取引先候補の発掘などを行った。

人件費の上昇など生産の効率性が益々求められる中国市場で、ニーズにマッチした中屋の全自動のこぎり生産機械は今後も市場を拡大させることが予想され、他国への広がりも期待される。



同社が主として活用したジェトロ事業・サービス

- ・貿易投資相談
- ・輸出有望案件発掘支援事業
- ・海外ミニ調査サービス
- ・展示会・商談会への出展支援



ポイント

日本の“うまみ”をアジアに輸出

日本食のベースとなるだしなどの調理用食材メーカーであるフタバは、イベントや展示会を活用してアジア諸国への輸出を積極的に展開。これらを使用する日本食のレシピの紹介もを行っている。

～だしで旨さの本流へ～

株式会社 フタバ

新潟県三条市西本成寺2-24-26

TEL : 0256-45-7272

<http://www.futaba-com.co.jp>



「本がつを」シリーズが大ヒット

だしパック、鰹節、だし汁など主として業務用食品を製造するフタバは、水に恵まれ米どころ酒どころとして知られる新潟県で1953年に創業、その歴史は50年を越える。こだわりの味を持つ商品を目指して研究開発には力を入れており、本社工場とは独立した中央研究所を持ち、20人のスタッフが各種削り、エキス、乾燥など分析と技術の開発を行っている。

商品コンセプトは、天然素材による本物の味を追求すると同時に、時代が求める「機能性」としての付加価値を持つことにある。1962年に開発されたティーバッグ式天然調味料「本がつを」は正にそうした商品。従来の調理の手間を大幅に短縮させたこの製品は、プロの間でも高い評価を受け、フタバの業績を飛躍的に拡大させた。現在も「本がつを」シリーズは、同社の主力商品のひとつとなっている。

積極的にイベントを活用

同社の海外展開の動機は、国内市場の縮小や流通チャンネルの寡占化などに加え、アジアでの日本食人気と新富裕層の増加、更にフタバの味のファンを海外に広げることにある。本格的な輸出努力は02年ごろから、ジェットロの貿易実務研修に参加、TTPP（引き合い案件データ

ベース）に登録した時点で始まる。その後、04年ごろから現在まで韓国、台湾や東南アジアなどにおける見本市やイベントに積極的に参加、08年後半だけでも、10月バンコク、11月香港と韓国、12月高雄（台湾）のイベントに参加している。なお、これらはいずれもジェットロまたはNICO（財団法人にいがた産業創造機構）が主催または共催したものであった。

その他、海外情報源としてジェットロのセミナーを活用したり、貿易実務講座に社内から10人受講させるなど、貿易に携わる体制作りにもジェットロのサービスが活用された。現在は韓国、台湾、香港、シンガポール、タイなどへの輸出が継続している。同社製品を海外販売することは、これを材料として使った日本食を広めることと同義となる。同社では英語、中国語、韓国語、タイ語、ロシア語で作った日本食レシピを作成、日本の食文化の普及にも貢献を果たしている。

同社が主として活用したジェットロ事業

見本市出展支援事業

貿易実務講座

貿易実務オンライン講座

TTPP（引き合い案件データベース）事業

貿易投資相談

世界で羽ばたく日本の高精度な「ねじゲージ」

オヂヤセイキ株式会社

ADDRESS 新潟県小千谷市平沢 2-11-19

TELEPHONE 0258-82-3331

HOME PAGE <http://www.ojiyas.co.jp/index.html>



製品の品質維持、向上を支える測定機器

機械製造のグローバル化の中で求められている高精度と高品質。生産条件に関係なく各部品の互換性を保つため、海外進出をじた日系メーカーは、入念な検査を行い、その高い品質を保っている。その検査に必要な測定機器を製造し、Made by Japan の品質を支えているのがオヂヤセイキだ。

オヂヤセイキは、ねじゲージをはじめとする測定機器のメーカーとして1966年（昭和41年）の創業以来、厳選された材料、創立以来蓄積してきた精密加工技術からなる高精度、高品質な製品により国内大手メーカーから高い信頼を得てきた。

同社の主な製品は、ねじゲージ、プレーンゲージ、テーパーゲージ、マスターゲージ、ハサミゲージ、特殊ゲージ、エアマイクロメーター、エアジェットなどで、いずれも二輪、四輪を中心とする輸送機、建設機械、工作機械、航空機、電力機器、家電機器などの高精密度品製造には必要不可欠な測定機器である。

測定機器の生命は、その測定精密度である。同社は、91年に「ねじゲージ」の製品でJIS認証を取得し、99年にねじゲージをはじめとする各種ゲージの品質マネジメントシステム「ISO9001」を、更に04年には環境マネジメントシステム「ISO14001」を取得している。また08年にはJIS制度の変更に伴い、新たに「ねじゲージ」全品目のJIS認証を取得している。

Point

オヂヤセイキは新潟県小千谷市で高精度、高品質の機械製造に欠かせない精密な測定器機を40年以上に渡り製造している。ジェットロ事業活用を機に海外市場開拓を加速させており、現在の輸出先は12か国に達している。

日系メーカーの現地調達の高まりから直接輸出へ

オヂヤセイキの海外展開は93年に始まる。海外展開を行う日系工場が増えるにつれ、日本製の高精度、高品質なゲージのニーズが増加したことにより、海外での販売を開始。当初は商社経由の販売からスタートしたが、日系メーカーの原材料の現地調達の高まりから、直接海外の販売店に輸出をするようになった。

販路開拓にはジェットロのミニ調査サービスを活用し、有望な代理店候補を発掘するほか、貿易相談で海外の輸入制度を確認。09年からは、ジェットロの輸出有望案件発掘支援事業による支援がスタートし、同年10月には3月に得たミニ調査の結果から発掘した香港の企業との間で販売代理店認証を交付、個別輸出契約によるオーダーを獲得した。

現在、同社の取引先は、中国、韓国、台湾、タイ、マレーシア、インドネシア、シンガポール、ベトナムなど世界12カ国に上る。日本製の高精度、高品質を武器に、担当者は世界各国を飛び回り、更なる輸出先国の販路開拓に取り組んでいる。



同社が主として活用したジェットロ事業・サービス

- 輸出有望案件発掘支援事業
- 貿易投資相談
- 海外ミニ調査サービス

～ 特殊計測機器で海外シェア獲得を狙う ～

株式会社 小泉測機製作所

住所 新潟県長岡市平島 1-112

TEL 0258-22-0092

HP <http://www.fymetrix.co.jp>



60年の歴史を持つ測量機器メーカーが、ジェトロの「輸出有望案件発掘支援事業」の総合的サポートを受けて、長年の課題であった継続的な受注契約の獲得に成功した。

[種別] 海外市場開拓 [対象国] ロシア

❖ 高精度が求められる測量機器

新潟県長岡市に本社・工場を置く小泉測機製作所は、1952年より測量機器や設計機器、特殊計測システム開発など専門分野における機器の設計開発及び製造販売を行っており、測定的基本的な性能に加えて、ユーザーニーズを取り込んだ精度の高い製品作りを長年追求し続けている。特に、主力製品であるプランメーター（面積計）、キルビメーター（線長測定機）は、歳月をかけて培った技術力で国内有数のメーカーの地位を確立している。

主に測量の現場で使われるプランメーター、キルビメーターは、直線や曲線図形の面積・線長・区間長・座標を測定する機器で、建設工事や資源開発・森林開発等における設計図や地図等の複雑な曲線図形の面積を測定する際などに使用される。同社は、82年に従来主流であったアナログ式に替えて、デジタル式プランメーターを国内で初めて発売するなど、測量機器の進歩を支えてきた。

❖ ロシア企業との継続受注を獲得

古くから同社は輸出に取り組んでおり、創業当時から商社経由でアナログ式プランメーターの海外向け輸出を行っていた。しかし、海外事業に専念できない状況もあり、既存の取引先はあっても新規市場開拓までは手が回らず、ノウハウも少ない状態であった。また、海外への販路拡大をサポートするマッチングサイト「アリババ」等を通じて海外企業から引き合いはあるものの継続受注に至るケースが少なく、安定した継続受注がで

きる取引先の発掘が長年の課題であった。このような状況を打開すべく、かねてよりジェトロ新潟に貿易投資相談をしていたが、同社が10年2月にジェトロの「輸出有望案件発掘支援事業」に採択されたことで、海外展開に向けた動きが一気に加速した。未開拓であったロシア、中南米等をターゲットに、専門家の指導のもと海外ミニ調査サービスやデータベース等を利用して取引先候補企業の情報を収集した。10年にジェトロモスクワが取引先候補としてリストアップしたロシア企業にアプローチをかけた結果、まずプランメーター、キルビメーターのサンプルオーダーを得ることができた。その後も交渉を続け、11年7月に同ロシア企業を訪問した際には、デジタルプランメーター、キルビメーター等同社製品のロシアにおける代理店契約締結と、ファーストオーダーを獲得するに至った。その後、翌12年も継続受注を得ており、同社の長年の課題である継続受注先の新規開拓に成功した。途中、先方からのコンタクトが途切れる事態が度々生じたものの、その都度ジェトロ専門家のアドバイスを受けて粘り強く交渉を続けた結果といえる。

同社の担当者は、「新規取引先開拓にあたり、企業概要の確認方法、取引条件等の交渉における留意点やノウハウ、代理店契約の雛形に至るまでジェトロ専門家から具体的な指導を受けたことが実際の交渉に役立った。また有望な取引先には直接訪問して顔を合わせる事で商談がスムーズに進行し、受注契約やその後の継続受注に繋がる事を身を持って体験できた事が大変有意義だった。」と語る。

❖ 新製品を開発して新規市場へ

同社はプランメーター、キルビメーターに次ぐ新しい測量機器を目下開発中で、今後はアフリカ、インド、インドネシアなども視野に、従来の製品と合わせて新製品も海外向けに積極的に輸出を拡大していく計画だ。



同社が主として活用したジェトロ事業・サービス

- ・ 貿易投資相談
- ・ 輸出有望案件支援サービス
- ・ 海外ミニ調査サービス
- ・ 海外ブリーフィング