

広島県企業のジェットロ事業活用・支援事例

海外展開事例

筆製品のブランド化、輸出促進を目指す ～有限会社 瑞穂～

日用品、輸出



化粧筆メーカーの有限会社瑞穂は、国内市場の縮小を受け、約10年前に海外への直接輸出を決断。2008年には自社ブランドを立ち上げ、香港美容展示会（Cosmoprof Asia）に独自出展を挑むも海外でのPRノウハウ不足から成果を得られなかった。**翌年からジェットロの国内専門家によるハンズオン支援を開始。外国語でのPR方法などの営業力の強化を図り、翌年の同展のジェットロブースに出展した結果、初受注を獲得。**その後も、同展（2016年）のほか、ジェットロの海外商談会（中国、2011年）、欧州の展示会（イタリア、2016年）等に参加。2018年に実施されたバイヤー招聘商談会では、新たに3カ国での販路を開拓に成功し、現在の輸出先国は13カ国まで拡大している。

海外展開事例

分析装置で中国の環境問題解決にも貢献を ～ラボテック株式会社～

機械、進出



水中の有機物の量で汚れを測定する装置を製造するラボテック株式会社は、国内市場が低迷し、販売量も停滞する中で海外進出を決断。当初は独自に営業パートナー探しを行っていたが、良いパートナーが見つからなかった。そこで、2016年7月からジェットロの国内専門家による営業戦略の策定や拠点設立などの情報・ノウハウ提供や販路開拓のハンズオン支援を受け、最終的に独資での進出を決断。2018年9月、中国（大連）に同社初の現地法人を設立し、現地公的機関向けの成約も獲得。**現在は現地での委託生産も検討しており、ジェットロの現地専門家の支援を活用し、製造パートナー発掘に取り組んでいる。**

海外展開事例

一粒のもみ殻から広がる可能性 ～株式会社トロムソ～

環境、輸出



株式会社トロムソは、穀殻を原料とした固形燃料（浄水器フィルター）とその製造装置をアフリカ、アジアで販売。2017年12月からジェットロ国内専門家によるベトナム（ハノイ）向け販路開拓のハンズオン支援を利用し、浄水器フィルターについて、サンプル輸出を経て正式に代理店契約への締結に繋がる見込み。また、浄水器フィルターの製造装置も引合いがあり、バイヤーとの成約を実現。さらに、今年9月から、ベトナムのホーチミンへも事業を拡大するため、現地専門家からのサポート（プラットフォーム事業）を受け、販路拡大に取り組んでいる。また、2019年8月の日本・アフリカビジネスEXPOに出展し、マダガスカルからの引合いがあり商談継続中。

海外展開事例

日本産デニムを欧米へ ～広島・岡山共同プロジェクト～

テキスタイル、輸出



デニム生地生産の9割以上のシェアを持つ広島・岡山両県の三備地域の中小企業を対象として、**2019年2月に、欧州の有力バイヤーを招聘し商談会を開催。**参加企業の篠原テキスタイルは、**通常の商談だけでなく、工場見学等を通し同社生地の品質の高さをPRできた結果、ドイツの著名なジーンズメーカーとの間で商談が成立。**また、同社は、**2019年2月のミラノユニカ展のジェットロブースにも出展し、タオル地の肌触りを表現した「パイルデニム」などが現地バイヤーから高評価を獲得した結果、複数の引合いがあり商談を継続中。**