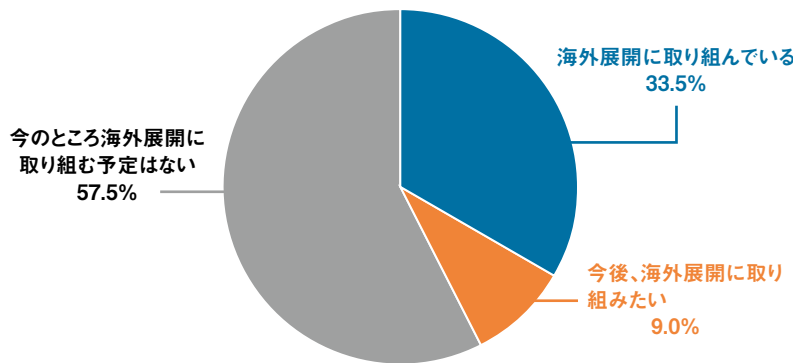


特集

# 福井から世界へ

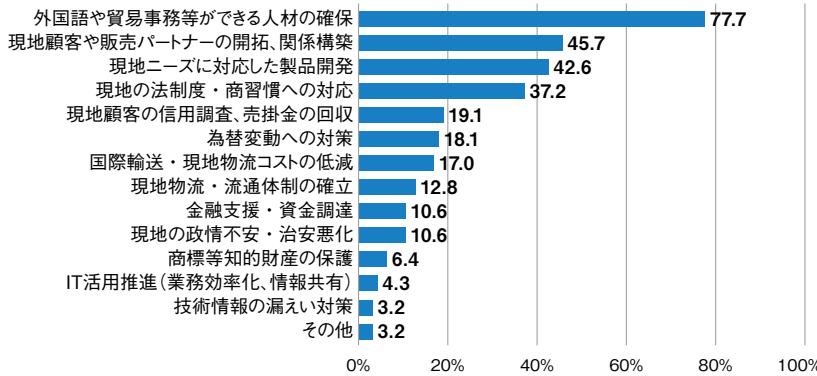
## ～事業の発展に向けて海外需要を取り込め!～

グラフ1 海外展開の取り組み状況



少子高齢化や人口減少を要因に、国内市場の縮小が危惧されている中、海外市場への展開は、企業が事業規模を維持・拡大するための重要な一手である。また、2024年7月には1ドル161円代まで値下がりした円安傾向は、当面の間続くと見込まれており、海外通貨（ドル建て）で取引を行う輸出事業者にとって追い風になっている。

グラフ2 海外展開における現在の課題



(出典) 福井商工会議所「海外展開に関する企業経営者の意識調査」

福井商工会議所が令和5年3月に実施した「海外展開に関する意識調査」には、県内企業222社が回答した。調査結果では、約3割の県内企業が既に海外展開に取り組んでいるほか、約1割の県内企業が今後取り組むたいと回答している(グラフ1)。また、今後重視する国・地域として、既存の取引先・関係先があることや

市場が魅力的であるという理由からベトナムをはじめとする東南アジアや米国、台湾などの名前が挙がった。しかし、海外展開を進めるにあたっては、国内の取引では想定できない多様な課題が発生する。調査では、既に海外に展開していると回答した企業から、海外業務に従事できるグローバル人材の確保や、現地顧客・販売パートナーの構築などが現状の課題として多く挙げられた(グラフ2)。

福井県は有効求人倍率が全国で最も高く、それは企業の労働力が不足していることを意味する。こうした状況下でグローバル人材を採用し、海外向けの新商品開発や、取引先の開拓に取り組むことは、企業にとって大きな負担でもある。これらの問題は、これから海外展開を目指す企業が解決すべき喫緊の課題だ。今回は海外展開に精力的に取り組んでいる2社にインタビューを行い、海外展開に向けてどのようなビジョンを持ち、抱えた課題をいかに克服して成果を上げてきたのかを伺った。

# 海外展示会への継続的な参加で、現地バイヤーとの関係を構築

煙岡株式会社

代表取締役

煙岡 茂 氏



煙岡株式会社（福井市大手）は、1923年に創業し、主に婦人服向けの織物製造・卸売を営む老舗企業だ。昨年、創業100周年を迎えた同社は、自社工場で原料からオリジナルの生地を製造し、販売することにこだわる。

また、SDGsという言葉が世に普及するよりも前から、環境に配慮したエコテキスタイル製品の開発に着手。原料として植物由来のサイクル可能な素材を使用している。同社の海外展開の取り組みについて、社長の煙岡茂氏に話を伺った。

## 自社の方針と進出すべき市場

同社は売り上げシェアの半分を海外向けが占めており、主にイタリアやフランス、アメリカといった欧米諸国に製品を輸出している。自社の生地がハイクラスな婦人服に使われることから、需要の高い国にターゲットを絞り、商談会への参加や訪問営業を行っている。

「一時期は売上の約7割が海外向けであったが、コロナ禍を受けて、かなり落ち込んだ」と話す煙岡氏。冷え込んだ海外シェアは徐々に回

復傾向にあるものの、未だに最盛期には及ばない。

しかし、同社では新たな取引先として、成長著しい中国やインド、東南アジア各国への進出は考えていない。自社製品が持つ強みを活かして海外展開を進めるためには、「自社製品を求める市場がどこか、その市場に商品を展開して継続的に商品を供給するだけの体力が自社に残っているのかを考える必要がある」と語る。海外展開に限らず、事業を広げることにはリスク管理が重要である。

## 繰り返し経験を積み重ねる

同社が海外の展示会に参加する際に心がけていることは「継続して挑戦すること」だ。展示会に参加すると、会期中に商談が成立することもあれば、まったく商談が進まずに会期が終了することもある。後者であっても、めげずに継続して参加することで海外バイヤーとのつながりが芽生え、広がった人脈をもとに商談成立に至った例もあるという。「実際に参加してみないと、バイヤーからのリアルな反応はわからない。現地の声を

もとに製品の改良に挑戦し続けることが、取引先からの信頼につながる」と笑顔で語った。



継続して参加を続けるイタリアの展示会「ミラノ・ウニカ」

## 同社が追及する目標

今後のビジョンを伺うと、「昨今では企業を評価する軸として生産可能量や値段を重要視する声が多く聞かれるが、当社としては商品の質や独自性で気に入られるような企業を目指して、製品開発に取り組んでいきたい」と語った。

世界に誇れる繊維技術をさらに大きく発信していきたいと話す煙岡氏の力強い思いに、福井のテキスタイル産業の底力を感じることができた。

# 海外向けオンライン 販売がベトナム進出 のきっかけに



左からアン氏、山本社長、中村氏

株式会社福井機工  
代表取締役 山本 英治 氏  
営業部 中村 亮 氏  
営業部  
グエン・ドゥン・アン氏

株式会社福井機工（福井市成和）は産業・消防機器の設計・制作・販売からメンテナンスに関するサービスを展開する。特に機械については、販売から設置・運用までをワンストップで請け負っており、多様な要望に柔軟に対応できることが同社の強みである。

同社が手がける海外展開事業について、社長の山本英治氏と海外展開を担当する営業部の中村氏、アン氏に話を伺った。

## ベトナム進出のきっかけと効果

同社は2013年に海外事業部を設立。海外を目指すきっかけとなったのは、「福井県内および国内における販路開拓に限界を感じたためだ」と山本氏は話す。人口減少や高齢化による県内市場の縮小に対策を打つべく、世界規模で展開しているe c サイト「アリババ」に進出することを決断した。

商品の掲載を始めてすぐはなかなか売りが上がらず、社内からも海外市場への進出に対して疑問の声があがった。しかし、徐々に売り上げが拡大し、中でもベトナムからの反応が良く、海外シェアの約7割を

占めるまでに拡大した。その要因として、「当時、日本企業の進出が進んでいなかったことにあるのではないかと。大手企業の進出が少なかったベトナムでは、日本製の高品質な商品を取り扱う自社が目され、売り上げの増加につながった」と山本氏は分析する。

その後、2019年には駐在員事務所をベトナムのホーチミンに設立した。設立の効果を伺うと、「日本製品の偽物が流通しているベトナムにおいて、現地事務所の存在は取引先からの信頼を得るきっかけになった」と話す。また、日本人の駐在員がいることで現地に工場を持つ日系企業とスムーズにやり取りができるなど想定以上の効果があった。

## 海外展開で感じた2つの壁

ベトナムで事業を始める際には、2つの壁があったという。1つ目は『言葉の壁』だ。海外で取引を行うには日本語と現地の言語に加えて、英語で自社の強みや商品の特長を紹介できるスキルが必要となる。現在はベトナム出身のアン氏を雇用して、現地事務所と本社間のやり取りを行っている。

2つ目は『文化や商習慣の違い』だ。文化の違いを受け入れて、日本の常識を押し付けられないことが海外と仕事を続けるカギ。また、海外では仕事に関するスピード感が日本と異なるため、指示やお願いごとは具体的な数字や期日を示すことが大事だという。

中村氏は「はじめは戸惑うことばかりで、翻訳ソフトが手放せなかったが、取引先との関係性が構築されていくなかで、相手文化を理解し、楽しくやり取りができるようになった」と笑顔で語る。



現地事務所のスタッフ

同社が目指しているのはベトナムの拠点を現地法人化することだ。現在、同社の売上に占める海外シェアは10%強であり、この数字を更に高めていきたいと考えている。

そのためにも、継続して海外人材の育成や現地需要の分析に取り組んでいきたいと抱負を語った。

日本貿易振興機構（ジェトロ）は、諸外国との貿易・投資促進を通じ、日本の経済・社会の更なる発展に貢献することを目的とした独立行政法人である。

県内企業の海外展開の現状とこれからの展望などについて、ジェトロ福井の田本達史所長と野崎大輔氏に伺った。



野崎氏（左）と田本所長（右）

### 県内企業の海外展開の現状

「福井県内で海外展開に取り組む企業数は増加傾向にある」と語る野崎氏。相談者の6割はアジアへの輸出を考えており、なかでも

東南アジアと東アジアが大半を占める。残りは、主に欧州、北米、オーストラリアに関する相談となっている。

また、田本氏は「福井県が強みとしている産業は、メガネ、テキスタイル、伝統工芸品、食品の4つ。以前から、活発に海外への輸出を進めているメガネや繊維産業に比べて、伝統工芸品や食品は海外展開に取り組んでいる事業者がまだ多くはないが、これからの伸びを期待したい」と話す。

### 海外展開に関する今後の展望

田本氏は「人口減少による国内市場の縮小は加速度的に進行することが予想され、企業の海外ビジネス展開はより重大なものになっていくだろう」と語る。

海外展開先として中国から東南アジアに集中していた関心がインドへと変遷し、次なる地域としてアフリカにも注目が集まりつつある。自社が持っている強みとマーケットの需要が一致する国を探し、そこに積極的に売り込むことが重要になる。



伝統工芸品の工房を見学する海外バイヤー

初めて海外展開をスタートする会社から受ける相談で最も多いのは「規制と認証」だ。国ごとに存在する輸出入規制や必要な書類・手続きが異なるため、そこで不安を覚える事業者が多いようだ。そういった不安を解消するためには積極的に情報収集を行うことが大事だとした。

また、どんな企業もはじめは悩みを抱えながら、海外展開に取り組んでいる。セミナーや相談を通して先駆者の声を聞きながら、ひとつひとつ課題をクリアしてほしいと呼び掛けている。

ジェトロ福井事務所のホームページはコチラ



今回の特集では、福井県内でも精力的に海外展開に取り組んでいる企業を2社紹介した。どちらの企業も自社の持つ強みをよく分析し、その強みが十分に発揮できる市場にターゲットを絞って、事業を展開している。海外市場では、国内市場とは全く異なる文化や慣習があることを十分に理解し、さらには政治や疫病による貿易リスクなども勘案して取り組む必要がある。今回の記事を通して、他社と比較した自社の立ち位置を見つめ直し、海外進出の可能性について検討していただきたい。

福井商工会議所では、海外展開を考える企業を対象にしたセミナーの開催、ビジネス英会話講座やアメリカ・オハイオ州のフィンドレー大学と協力した国際ビジネス研修の実施、原産地証明の発給などを通して、企業の海外展開をサポートしている。また、専門家への相談についても斡旋しており、是非、こうした事業を活用していただきたい。

【海外展開に関するサポートは】

地域活性・振興課

0776(33)8253