

ASIA

アジア・マーケットレビュー

2014 6/1

Vol.26/No.10

Market Review

グローバルアジアのビジネス・リスク分析



ミャンマー・ピイ(PYAY)で有名な眼鏡仏像。
目の病気を治してくれると信仰を集めている。

- 投資環境スタディ | 日本の製造業も進出したミャンマー地方都市の投資環境
- アジア進出
支援企業 | 販路開拓／アリババ
B to B マatching サイトで海外販路開拓支援
- バンコクレポート | 緑茶飲料イチタンがスピード上場
日本メーカーはタイで生き残れるか

「アジアのビジネスに欠かせないニュース満載の Web サイト」

→ <http://amr-net.jp/mg/>

【アリババ／ユーザー紹介】

丸尾興商

年内にもベトナムに代理店設置目指す

丸尾興商(静岡県袋井市)は静岡県内老舗の管工機材商社。水道機材や住宅設備に加え、工作機械や工具、建材なども手掛け、建設・機工分野の商材をワンストップサービスで提供する地域密着型企业だ。一方、国内建設市場は縮小傾向が続いており、関連企業では新たな事業領域への参入や販路拡大に本腰を入れている。同社も販路拡大の一環として海外展開を検討、その中でアリババの「ワールドパスポート」を知り2012年8月から同サービスの利用を開始した。

海外取引未経験での
スタート

販路拡大の一環として海外展開について検討を開始した同社だが、市場調査に1年以上は必要な上、海外取引が未経験ということもあり「何をきっかけにすればいいか迷った」(海外業務担当・丸尾祐子氏)という。その中でアリババの海外進出支援サービスを見つけ、書籍を読みセミナーに参加、身の丈に合った事業スタートが可能だと判断し利用を決定したという。

「Alibaba.com」掲載する会社情報や製品内容などについては、アリババ側担当者と相談しアドバイスをもらいながら準備した。とくに大きな問題はなかったというが、「最初の注文がきた時にはオール英語での書類作成に緊張した」。今となっては笑い話だが、初の海外取引にプレッシャーが大きかったことが想像できる。

■丸尾興商株式会社

所在地 静岡県袋井市川井981(兼袋井支社)
代表者 代表取締役社長 丸尾高史
設立 1956年3月(1951年1月創業)
資本金 6,000万円
従業員 221人
事業内容 管工機材・機械工具・住設機器・電機機器・空調機器・産業機械機器・電材・建材の卸売および施工
事業所 島田支社：静岡県島田市御飯屋町8753
藤枝本管部：静岡県藤枝市高洲1-16-10
浜松支社：静岡県浜松市南区西島町406-1
問合せ先 0538-43-3121(代表)

掲載製品については「サイトにくるきっかけ作りとなる商材を」とのアドバイスを受け、最初は電動歯ブラシといった小物製品から掲載し、順次ジャンルを拡大。現在は機械・電動工具やカプラなどの部品類を中心に掲載している。電動歯ブラシ自体の注文はなかったが、半年経過したあたりから電動工具などの引き合いが増加し始めた。現在は自動車用工具や油圧関係の製品の引き合いが増加している。

とくにアジアについては、油圧・空圧機器といった工場関連の注文が多い。タイを中心にベトナムやフィリピン、ミャンマーからの現地商社からの問い合わせが増えている。ときには中東からの問い合わせなどもあり、丸尾さんは「地域は限定しないとはいえ驚いた」と話す。当初は中国などに地域を絞ることも検討していたが、価格競争では勝てない土壌がすでにあることから、問い合わせのある地域に合致した提案を行う方針に変更。中東からの問い合わせに対しては、石油産出国である点を考慮し重工業関連製品の紹介・提案を行っている。

タイ受注額月200万円に
成長

注文頻度はタイやベトナムからが1日当たり2～3件。売上規模はタイ向けで月200万円、

米国やベトナムが各20万円前後。ベトナムはドリルなどの工具類が中心で、注文数は多いが金額ベースが小さい。一方、タイは自動車関連企業が多いため、工場用の自動車用油圧機器などの注文が多く成約額も大きくなる傾向だという。

ワールドパスポートの利用でメリットを感じる点は、やはり「顧客を探す手間がかからない」ということ。地域を問わず数多くの問い合わせがくる上、相手側のレスポンスも早いので迅速な商談を行うことができる点は大きな魅力だ。今後もサービスを継続し地域の幅を拡大、「全世界の窓口として利用していきたい」

今後はこれらの商談を通じて獲得したリピート顧客を通じ、現地代理店を作ることを直近の目標に掲げる。7月にベトナムで開催される展示会に取引先と一緒に出展、その際に拠点整備に向けた協議も行う予定。「今年末までには話をまとめ、今後の足がかりをつけたい」考え。現地拠点ができれば、取引メーカーの現地工場からの出荷やオリジナル製品の委託による現地生産など、価格・品質面での競争力強化に向けた第2ステップに進むことが可能と考えている。また引き合いが多いタイでも準備を進めており、ミャンマーについてはインド経済圏を視野に見据えた事業戦略で取り組んでいく方針。

サナダ精工

1カ国売上高1億円超

100円ショップや量販店向けにサナダ精工(大阪府南河内郡)は、1977年に創業した。創業当初は、主に家庭用品の企画・製造・販売を主としていたが、その後、海外事業を展開していた。ドinジャパン」の自社製品の一定の成果はあったが継続せ用対効果に疑問を感じていた。用のきっかけとなった。

新規販路開拓を推進

2010年からサービス利用を開始した同社では、まず展開済みのタイやマレーシア、中国を中心とした東アジア地域以外のアジア地域での市場開拓を目指した。「クールジャパン」に代表される、日本製品への評価が高く対日本への反応が良い地域での新規開拓に注力した。「ロープライスで日本産品」という差別化により、フィリピンやインドネシアからの引き合いが増加している。

注文が多い製品は、バスケットなどの収納関係、タッパーウェアなどの食品向け製品など。4月にはインドネシア向けに20フィート混載コンテナでの取引があったという。製品の納品先は、現地資本の100円ショップではな

く百貨店や専門もフィリピンや製品コーナーを各種日系製品を小売からダイレようになった。一方、引き合いが掲げる「1：高目標にはないう。同社事業外売上高比率は、ワールドパス：1,000万円規模地がある。

現地拠点・

サービス利とのコミュニケーション利用でき、サン

■サナダ精工株式会社

所在地 大阪府南河内郡千早赤阪村水分410-9
代表者 代表取締役社長 眞田和義
設立 1977年4月(1974年5月創業)
資本金 3,000万円
従業員 135人
事業内容 プラスチック製品(家庭用品、雑貨)の企画・製造・販売
事業所 4営業所(東京・福岡・新潟・仙台)
配送センター(大阪)
関連会社 不動技研株式会社
(量販店向けプラスチック製生活雑貨の企画・製造・販売)
不動産化学株式会社
(100円ショップ向けケミカル製品の企画・製造・販売)
株式会社メディア企画
問合せ先 0721-72-0200(代表)