

株式会社ドリマックス（食品加工機械メーカー） 埼玉県川口市

<海外展開のきっかけ> 国内市場の成熟

<成功のポイント>

- 年間20回程度の海外展示会への出展により、現地代理店との繋がりを強化。
- ローカルニーズ（現地の料理や食材の使用法・使用量等）に合わせた改良や開発実施。

【事業者概要】

売上高（連結）10億円、従業員30人、資本金1,000万円

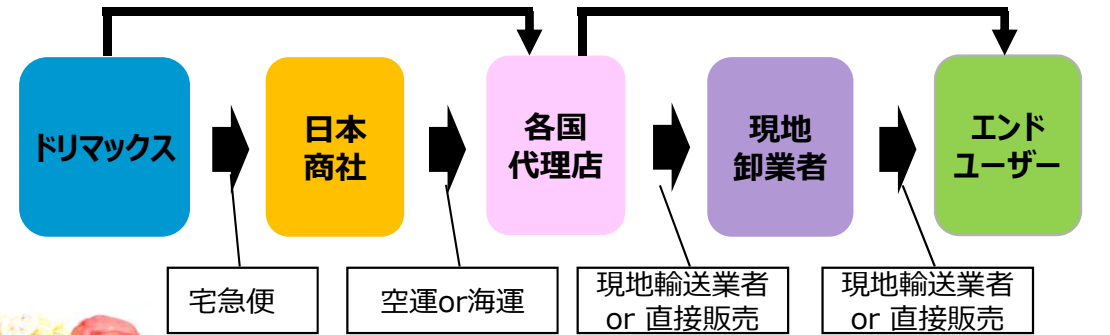
主力商品：フードスライサー、野菜加工機械

進出先国：中国、シンガポール、マレーシア、アメリカ等10か国

特許技術「新・丸刃遊星回転方式」による「食材を切る」を極めた「フードスライサー」の開発に成功。直近の5年間で売上高が1.5倍、海外売上比率も1%から20%まで急拡大



物流・商流のフロー



【経緯】

- 平成9年 アメリカ(NY、ロス)の展示会に初出展。
- 平成20年 中国の展示会を視察。前年に中国人社員を雇用。
- 平成22年 中国の展示会に初出展。
→その後継続的に出展することで中国における強力なパートナーと出会い、取引が拡大。
- 平成23年 東南アジア進出のため語学力のあるマレーシア人を雇用。
→販路の拡大に成功。
- 平成24年 グローバル技術連携支援事業に採択。
新商品の試作に取り組みながらさらなる海外販路開拓を実施。
- 平成27年～ EU諸国にも販路を拡大すべく、CEマークの取得準備中。



【経営者から】

●オススメの支援施策

- ① JETROアドバイザー・相談窓口
- ② 中小機構アドバイザー・経営相談
- ③ 展示会出展支援

●ひと言

海外展示会への出展は、現地の人から直接ローカルニーズを伺うことができるチャンスです。出展を繰り返すことで現地代理店との繋がりを構築しつつ、海外顧客のニーズに合わせた改良を続けることが重要だと考えます。また、公的な支援施策の活用は、海外進出には非常に有効です。

