

株式会社ミズキ（精密部品製造業）神奈川県綾瀬市

＜海外展開のきっかけ＞ 得意先海外展開への対応。既存取引先を仲介した部品試作依頼
＜成功のポイント＞

- 高い技術力を背景に取引先の課題解決に長年貢献、「困った時のミズキ」と認識されていた。
- 外国語対応に苦慮しながらも早いレスポンスを心がけ、多言語対応・輸出ノウハウを活用した。

【事業者概要】

売上高10億円、従業員44人、資本金2,750万円

主力商品：精密ネジ、シャフト等精密切削部品

進出先国：タイ、中国、ベトナム等6カ国

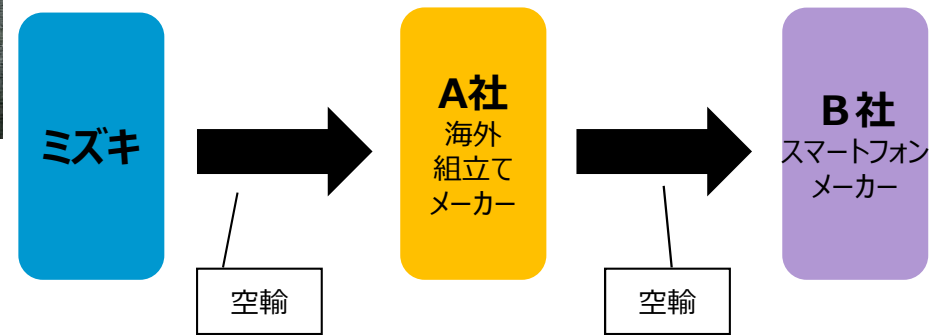


デジカメやスマートフォンの精密部品を中心に、高難度の発注を断らないことで技術力と信用を培う。少ないチャンスを見逃さぬよう社内体制の整備を進め、売上に占める海外比率は6割を超える。

【経緯】

- 25年程前より 取引先の進出に伴い海外進出（タイ、ラオス、香港）
現地販売・調達拠点、部品組み立て拠点として操業中。
- 平成26年7月 国内の既存取引先を通じて、スマートフォン部品の試作依頼を受ける。企業文化の違い、外国語・量産対応に苦慮しつつも正式に受注獲得。
- 平成26年10月 中小機構の支援により、HPを一新し、中国語・英語でも 当社製品・技術・情報を発信。
- 平成27年4月 JETROの支援により、海外ビジネスに精通した専門家（中小企業診断士）を採用。
- 平成28年2月 立地自治体主催の海外視察参加。更なる販路拡大を模索中。

物流・商流のフロー



【経営者から】

- オススメの支援施策
 - ① 中小機構のWeb構築支援
 - ② JETROの新興国進出支援
- 一言



英語版・中国語版HPは、新規取引先の発掘だけではなく、海外の既存取引先にも魅力を伝える上で重要なツールになると思います。

また、海外支援に長けた専門家や海外拠点を持つ中小機構やJETROの支援を受けることで、相談できる先を持つのも良いのではないのでしょうか。