

株式会社ベティスミス（ジーンズカジュアル企画製造販売） 岡山県倉敷市

<海外展開のきっかけ> 国内市場の縮小

<成功のポイント>

- 東南アジアを中心とした展示会・商談会への出展により、バイヤーとの繋がりを強化。
- 海外のテラーと代理店契約を結んだことを契機に、注文が増加。

【事業者概要】

売上高18億円、従業員60人、資本金6,000万円

主力商品：ジーンズ

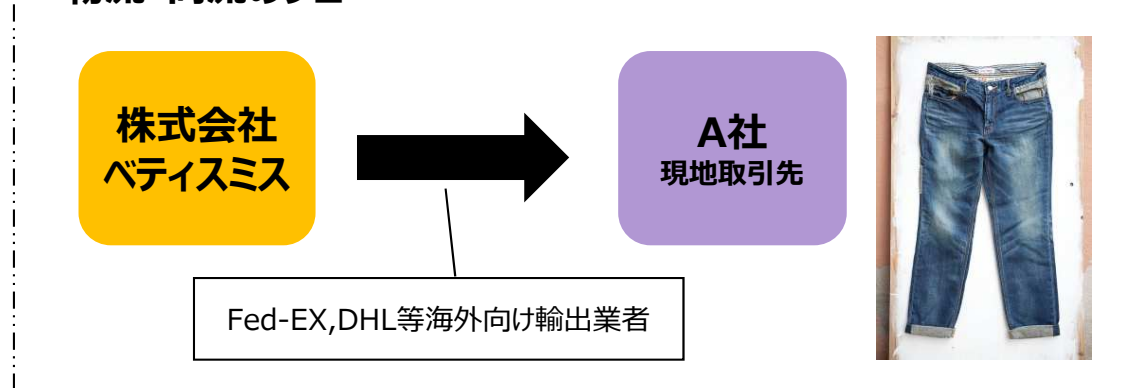
進出先国：イギリス、中国、韓国

ジーンズの一貫製造技術により、消費者が自分の体形と好みに合わせて、デザイン、生地、ステッチ、刺しゅうなどを自由に選んで作ることのできるオーダージーンズ事業を行っている。

【経緯】

- 平成18年5月 国内市場が縮小傾向にあったため、海外への輸出を決断。
- 平成19年10月 「地域産業資源活用事業計画」(H19～H23年)の認定を受け、販路開拓を実施。
- 平成20年11月 ロンドンのテラーとの契約締結/受注活動開始。
→他店他国バイヤーからの問い合わせがさらに増加。
- 平成21年12月 TOKYO EYEに出展
→中国への販路開拓始める。
- 平成22年10月 韓国への輸出を開始。

物流・商流のフロー



【経営者から】

- オススメの支援施策
 - ① JETROの相談窓口
 - ② 展示会出展支援
 - ③ 中小機構のWeb構築支援
- ひと言

展示会・商談会への出展は、最初はチャンスに繋がらないものの、粘り強く出展を繰り返すことでバイヤーとの繋がりがもててきます。また、英語版HPやカタログは、自社に魅力を伝える上で重要なツールになると思います。

