

株式会社メトロール（精密測定・工業用センサ等の設計製作・販売）東京都立川市

<海外展開のきっかけ>

スマートフォンなど民生品の海外量産に伴う設備投資の需要を捉えるため

<成功のポイント>

- 展示会に積極的に出展し、現地調査を通じた当社製品の需要見込みの確認
- ITを駆使して、多国籍言語での情報提供や、価格・納期面での差別化



【事業者概要】

売上高17億円、従業員122人、資本金4,000万円

主力商品：精密位置決めスイッチ

進出先国：中国、台湾



精密機械式の精密位置スイッチ分野では世界トップクラスシェア。海外顧客のニーズからの開発設計や顧客アプリを熟知した上での商品提案(オーダーメイド)が可能。

【経緯】

平成20年 中国に販売子会社を設立し、中国向け販売を拡大。

平成24年 台湾に販売拠点を新設。ドイツを対象にFS調査を実施。

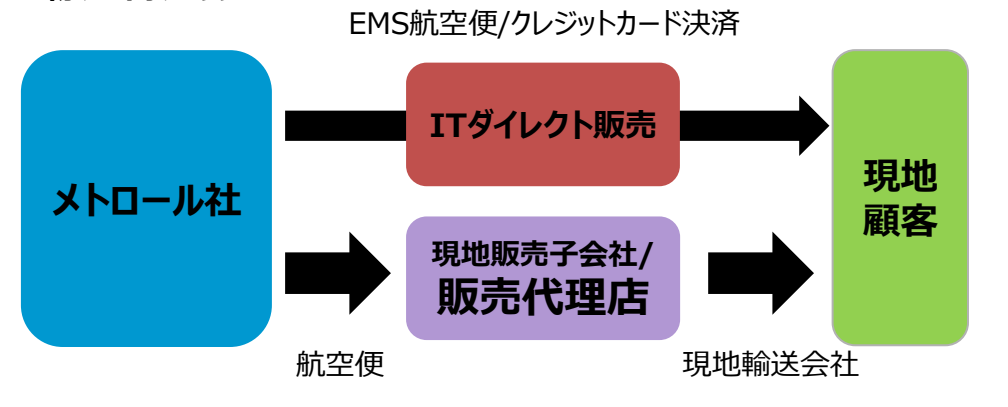
→調査結果に基づき、**現地顧客のニーズから新製品を開発(多点ワイヤレススイッチ)。**

平成26年 中小企業のCEO商談会で、タイ・マレーシアの顧客を開拓。

→タイの商談会では、**ローカルの機械代理店の社長と出会い、ツールセッタのオプション搭載が決定。またマレーシア商談会をきっかけにローカルの加工会社を訪問。その後、ツールセッタの大口受注に繋がった。**

平成28年 海外ビジネス戦略推進支援事業で、アメリカ市場をターゲットに、現地市場調査等を通じて新規顧客開拓を目指す。

物流・商流のフロー



【経営者から】

- オススメの支援施策

- ① 中小機構の海外ビジネス戦略推進支援事業（F/S）
 - ② 中小機構のCEO商談会
- ひと言

CEO商談会を通じて、タイ・マレーシアの中華系CEOと人脈ができたことで、ビジネスに繋がりました。

