

<海外展開のきっかけ> 国内市場の縮小

<成功のポイント>

- 公的支援機関の支援制度を活用し、自社100%出資でベトナムに現地法人と工場を設立。
- ニッチトップ技術を武器に、現地ローカル企業を中心としたユーザーの細やかなニーズに対応。

【事業者概要】

売上高87億円、従業員80人、資本金1億円

主力商品：レバー、スリッター、シャーリング加工製品

進出先国：ベトナム

「ゼロからの挑戦」だったため、公的支援制度を活用しながら、ベトナムに自社100%出資の現地法人とコイルセンターを設立。

現地資本の中小企業から、ベトナムに進出している世界各国の自動車メーカーまでをターゲットに、販売を拡大。

【経緯】

平成25年6月 中小機構の「F/S支援事業」に採択。
同機構のアドバイザーの助言を受けながら、
ベトナムの鋼板企業やエンドユーザーに関する調査を実施。
→結果、一定の需要が見込めることを確認。進出を決意。

平成25年7月 ホーチミン市内に事務所を設立。

平成26年5月 商工中金の「グローバルニッチトップ支援貸付制度」を活用し、ピンズオン省で現地企業から工場を買収。

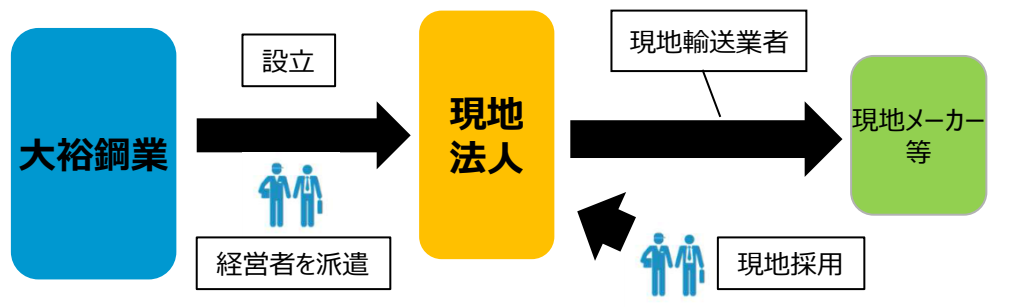
平成26年7月 ホーチミン事務所を現地法人化し、
「Daiyu Steel Vietnam」を設立。

平成26年9月 本格稼働開始。

※平成28年5月現在：販売先39社（内 日系12社）



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

「海外ビジネス戦略推進支援事業」
「AB'sカフェ」

② 商工中金 「グローバルニッチトップ支援貸付事業」

③ JETRO 現地窓口での相談

- 一言

18年前から海外進出を志していましたが、未知の世界へ飛び出す勇氣も無く、不安がつのり、石橋を叩いても渡れませんでした。実際に進出すると、経済発展している国でビジネスを考えることは、日本で思っているよりはるかに可能性を感じる事が出来ます。悩んでいる方がいたら、日本国内で考えずにすぐに飛び出しましょうとお伝えしたいです。

