



## 日本企業海外展開事例集

8 stories for better future of the world

# 世界へ。

# ニッポンの力を

## JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

お問い合わせ先

独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)  
ビジネス展開支援部

〒107-6006  
東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階

Tel.03-3582-5647

E-mail [conso-support@jetro.go.jp](mailto:conso-support@jetro.go.jp)

詳しくは  
[www.jetro.go.jp/](http://www.jetro.go.jp/)

ジェトロ

検索



お問い合わせ先

独立行政法人 国際協力機構 (JICA)  
国内事業部 中小企業支援調査課

〒102-8012  
東京都千代田区二番町5-25 二番町センタービル

Tel.03-5226-9283

E-mail [pdtfs@jica.go.jp](mailto:pdtfs@jica.go.jp)

詳しくは  
[www.jica.go.jp/](http://www.jica.go.jp/)

ジャイカ

検索

## JETRO

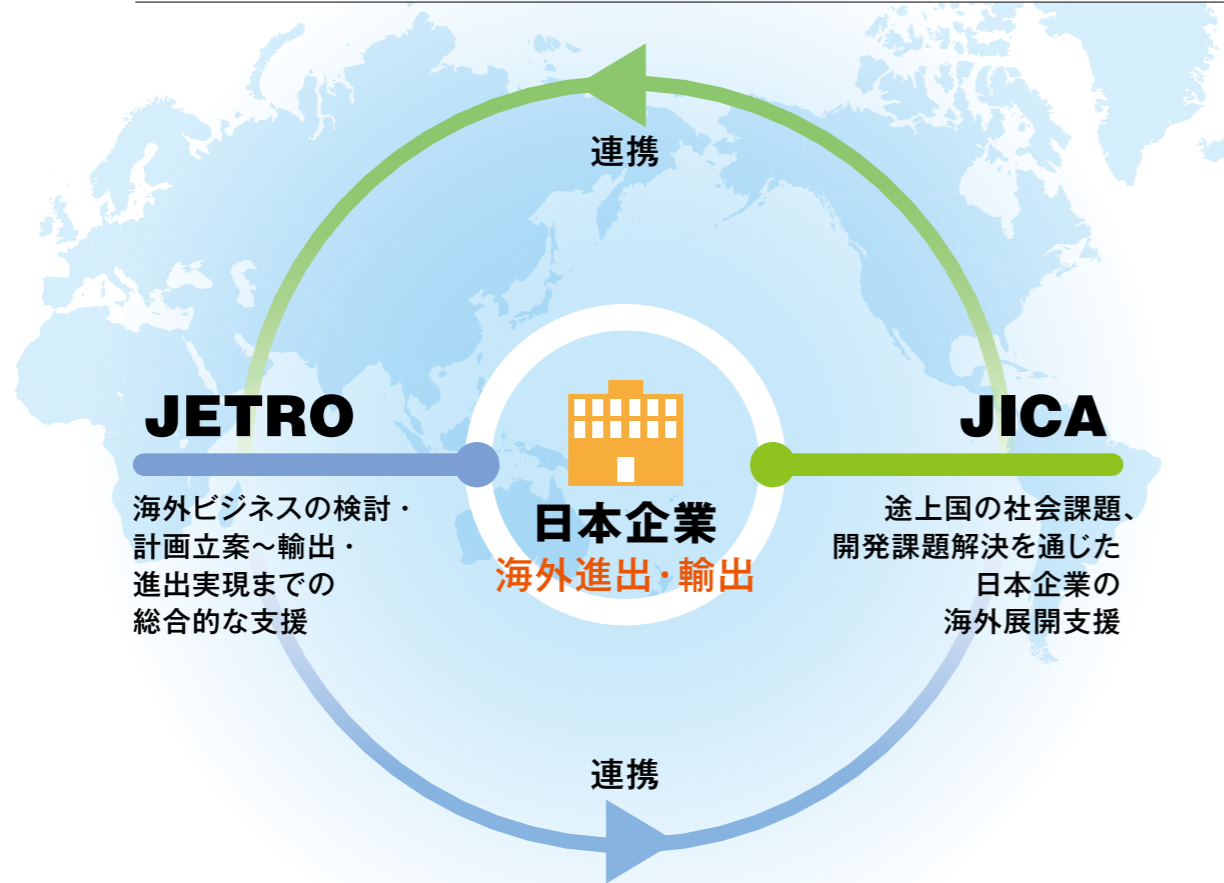
日本貿易振興機構(ジェトロ)



# JETROとJICAは 海外での事業展開を目指す 日本企業の皆様を連携して 支援します

**JETRO** 日本と世界のビジネスの架け橋となって、  
海外での事業展開の計画策定、販路開拓、契約締結、  
事業開始までをサポートします

**JICA** 日本企業の有する優れた製品・技術等を活用し、  
途上国における開発課題解決を通じた  
企業の海外展開を支援します



「ウチの商品やサービスは、意外と海外の人に役に立つのでは？  
でもどうしたら海外進出なんてできるんだろう?」と思っているみなさん、  
まずはご相談ください。ここでは、JETROとJICA が連携したサービスで  
海外進出を果たしたいいくつかの企業のみなさんにお話を伺いました。

P.02 JETRO JICA 連携支援のかたち

P.03 INDEX

## 第1章 海外展開成功のための支援

P.04 JETROの支援メニュー

P.05 JICAの支援メニュー

P.06 JETRO/JICA 海外展開支援スキーム

## 第2章 事例紹介

P.08		<b>日東建設株式会社</b> ナイジェリア	<b>PLOFILE 企業情報</b> 所在地：北海道紋別郡雄武町 設立：昭和52年 資本金：2,000万円 従業員数：120名 売上高：7億7,000万円	事業内容：一般土木工事／構造物の調査設計業務／計測機器の開発・販売
P.09		<b>玉田工業株式会社</b> ベトナム	<b>PLOFILE 企業情報</b> 所在地：石川県金沢市無量寺町 設立：昭和32年 資本金：5,250万円 従業員数：270名 売上高：78億円	事業内容：SF二重殻タンク設計、製造／防火水槽設計、製造（アクアエンジェル）／飲料水貯水タンク（アクアインビット）／地下タンクライニング／給油施設設計、製造（ガソリンスタンド、航空機燃料、貯油プラントなど）／地下取納庫（デポエンジェル）
P.10		<b>阪神動力機械株式会社</b> マレーシア	<b>PLOFILE 企業情報</b> 所在地：大阪府大阪市此花区 設立：昭和25年 資本金：7,260万円 従業員数：100名	事業内容：河川施設用機器、歯車減速機の開発・製造／水処理設備用機器の開発・製造／産業設備用機器の開発・製造
P.11		<b>株式会社CFP</b> 南アフリカ	<b>PLOFILE 企業情報</b> 所在地：広島県福山市引野町 設立：平成15年 資本金：9,000万円 従業員数：11名 売上高：10億1,800万円	事業内容：合成樹脂加工・卸売業（一級品・二級品・再生品等）／合成ゴム加工・卸売業／油化装置販売／発電事業
P.12		<b>SAマリン有限会社</b> ミャンマー	<b>PLOFILE 企業情報</b> 所在地：広島県福山市沖野上町 設立：平成15年 資本金：1,000万円 従業員数：18名 売上高：3億5,000万円	事業内容：船舶賃貸業／船舶海上輸送／内航運送／内航船舶賃貸業／港湾運送／曳船／警戒船業
P.13		<b>株式会社ネオナイト</b> ペルー	<b>PLOFILE 企業情報</b> 所在地：島根県松江市富士見町 設立：平成21年、創業：平成5年 資本金：1,000万円 従業員数：27名 売上高：8億円	事業内容：ネオナイトの製造・販売／各種プラントの設計・施工・リース・レンタル／濃度計量証明事業（水質・土壌・廃棄物）／環境コンサルティング
P.14		<b>レックスパートナーズ・コミュニケーションズ株式会社</b> ルワンダ	<b>PLOFILE 企業情報</b> 所在地：東京都千代田区神田淡路町 設立：平成21年 資本金：100万円 従業員数：6名（Wiredin社7名） 売上高：6,800万円	事業内容：アフリカ・オフショア事業／PC・携帯・スマートフォン向けサービスの企画・開発・運営／ソーシャルアプリケーションの企画・開発・運営／情報システムの設計・開発・コンサルティング／インターネット上の映像配信に関する技術コンサルティング
P.15		<b>株式会社坂ノ途中</b> ウガンダ	<b>PLOFILE 企業情報</b> 所在地：京都市南区吉祥院西／庄東屋敷町 設立：平成21年 資本金：2億5,000万円（資本準備金含む） 従業員数：40名 売上高：2億5,000万円程度	事業内容：農業・化学肥料不使用で生産された農産物の流通・販売／新規就農支援

※売上高は平成28年度の数値（見込みの場合あり）

JETROでは、世界70カ所を超える海外ネットワークと、輸出・進出の実務相談、販路開拓や海外ビジネスマッチング支援など各種サービスメニューを取り揃え、皆様をサポートします。

## 1 基礎調査～事業開始までの総合支援

### 日本で 新輸出大国コンソーシアム(無料)

JETROをはじめ、経済産業省、JICA等の政府関係機関や商会議所、商工会、地方自治体、金融機関など日本企業の海外展開を支援する全国のあらゆる支援機関が結集し、海外展開にご関心をお持ちの中堅・中小企業の皆様のための専門家による相談受付から支援団体や支援スキームのご紹介などをワンストップサービスで提供しています。

### 海外現地で 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム(無料)

現地での知見や、地元当局、地場企業とのネットワークに強みのある「プラットフォームコーディネーター」をジェトロ海外事務所配置し、中小企業の皆様からの現地パートナー探しなどの個別相談に対応しています。また、在外公館・JICA事務所等の公的機関などと連携し、必要なサービスの提供や紹介・取次ぎ等を一元的に行っています。(設置箇所：海外15カ国・地域に21カ所)

### 一貫支援 BOP/ボリュームゾーン・ビジネス支援サービス

現地事情に精通する海外コーディネーターとともに、日本企業の皆様のビジネスアイデアの検証からビジネスの具体化に向けたパートナーの発掘まで一貫してお手伝いします。

対象国・地域 **南西アジア・アフリカ地域等**

#### 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム設置箇所

米国—サンフランシスコ

メキシコ—ハビオ地域・メキシコシティ

ブラジル—サンパウロ

台湾—台北

香港

フィリピン—マニラ

ベトナム—ハノイ・ホーチミン

カンボジア—プノンペン

インドネシア—ジャカルタ

中国—北部地域(北京/天津)・東部地域(上海)・西部地区(重慶/成都)・南部地区(廣州/深圳/厦門)

ハンガリー—ブダペスト

インド—ムンバイ・チェンナイ

ミャンマー—ヤンゴン

タイ—バンコク

マレーシア—クアラルンプール

ドイツ—デュッセルドルフ

※2017年3月時点

## 2 海外ビジネスのヒント・基礎情報・実務知識がほしい

### ジェトロ主催セミナー(一部有料)

国際ビジネスに役立つセミナー・講演会を随時開催しています。海外・国内のネットワークを駆使したジェトロならではの情報をお届けします。

### 貿易投資相談(無料)

海外ビジネスを検討する際にさまざまな段階で発生する実務上の疑問点や、貿易投資に関するご相談に、実務経験豊富なアドバイザーがお応えします。



JETROの在アフリカ事務所長全員が東京に会して開催されたセミナーの様子。生きた情報が集まる貴重な機会だ

## 3 ビジネスパートナーを見つけたい・さらにビジネスをのびたい

### 海外見本市・展示会への出展支援(一部有料)

ジェトロが主催・参加する海外見本市・展示会のジャパン・パビリオンへのご出展をサポートします。また、見本市・展示会データベース(J-messe)で、世界各国の見本市・展示会情報を無料でご提供しています。

### 海外バイヤー招へい(無料)

海外から有力なバイヤーや代理店候補を招へいし、海外市場開拓を目指す日本企業の皆様とのマッチングのための個別商談会を開催しています。開催にあたっては、バイヤーと日本企業の双方のニーズを合致させられるよう、事前マッチングに努めます。



商談会の現場は熱気にあふれている



フランスでの展示会の様子

## 4 自社の将来を担う人材育成をしたい

### 国際化促進インターンシップ(無料)

日本人を新興国の政府、民間企業(現地・日系)等に派遣し、海外での実務的なインターンシップ(就業体験)を通じて、日本と派遣国の架け橋となり得る人材を育成する事業に取り組んでいます。2012年度からの4年間で、24カ国、553名のインターンを派遣してきました。

### 貿易実務オンライン講座(有料)

海外取引に欠かせない知識を体系的に、分かり易く学んで頂けるよう開発した講座です。国際的な人材を育成するための社員研修メニューや、業務上必要な知識の習得になど、様々な用途にお役立ていただけます。



インターンシップ計画書策定に関する事前研修



リサイクル機器メーカーでの就業体験(南ア)

JICAでは、途上国における「すべての人々が恩恵を受けるダイナミックな開発」を達成するため、様々な形での支援メニューを取り揃え、国際協力人材の育成にも力を入れています。

## 1 現地で調査したい

### 中小企業等限定 基礎調査

中小企業を持つ優れた技術と製品、事業アイデアを途上国の社会経済開発に活かすため、事業展開による 開発課題解決の可能性、ODA事業との連携の可能性、事業ニーズや投資環境等の基礎情報収集や、事業計画の立案等を支援します。

- 進出対象国がすでに決まっている。
- ビジネスを通じて開発課題解決に貢献したい

対象者	中小企業、中小企業団体の一部組合
調査経費	1件あたり原則850万円を上限
調査期間	数ヶ月~1年程度
負担経費	●旅費 ●外部人材活用費 ●管理費
対象国	原則としてJICA在外事務所等の所在国
対象分野	途上国の開発課題解決に貢献できる分野(環境、エネルギー、廃棄物処理、農業、医療保健、教育、インフラ等)

### 中小企業等限定 案件化調査

途上国の開発ニーズと中小企業の優れた製品・技術等とのマッチングの可能性を探り、製品・技術をODA事業に活用するための情報収集・事業計画立案等を支援します。

- 現地情報の収集が進んでいる
- ODA(政府開発援助)事業への参加を検討している。

対象者	中小企業、中小企業団体の一部組合
調査経費	1件あたり3,000万円(機材の輸送が必要な場合は、5,000万円)を上限
調査期間	数ヶ月~1年程度
負担経費	●旅費 ●機材輸送費 ●製品紹介や試用等に要する経費等 ●本邦受入活動費 ●外部人材活用費 ●管理費
対象分野	途上国の開発課題解決に貢献できる分野(環境、エネルギー、廃棄物処理、農業、医療保健、教育、インフラ等)
相手側実施機関	途上国政府関係機関 ※ 政府機関だけでなく、国立大学・国立病院・地方自治体等も対象となります
対象国	原則としてJICA在外事務所等の所在国

### 途上国の課題解決型ビジネス(SDGsビジネス)調査

国連「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に掲げられた17の目標等からなるSDGs(持続可能な開発目標)の達成のために、広く途上国のSDGs 達成に貢献するビジネス(SDGs ビジネス)を対象とし、市場調査やビジネスモデル、バリューチェーンの構築によりビジネス実現可能性を検討することを支援します。

- 進出対象国の情報収集が進んでいる。
- 途上国のSDGs達成に貢献するビジネスモデルが想定されている。

対象者	日本国登記法人
調査経費	1件あたり5000万円を上限
調査期間	最大3年間
負担経費	●旅費 ●機材輸送費 ●現地活動費 ●外部人材活用費 ●管理費
対象分野	途上国のSDGs 達成に貢献するビジネス(SDGs ビジネス)
対象国	原則としてJICA在外事務所等の所在国

## 2 現地で普及活動、事業実施をしたい

### 中小企業等限定 普及・実証事業

途上国の社会経済の課題解決に貢献できる中小企業の製品・技術を、当該国での現地適合性を検証するための実証活動を通じ、その普及方法を検討する事業を支援します。

- 途上国の開発に資する製品・技術の実証を行いたい。
- 進出対象国のパートナー政府機関との情報交換が進んでいる。

対象者	中小企業、中小企業団体の一部組合
調査経費	1件あたり1億円(大規模/高度な製品等を実証する場合は、1.5億円)を上限
調査期間	1~3年
負担経費	●旅費 ●機材購入、輸送費 ●実証活動費 ●外部人材活用費 ●本邦受入活動費 ●管理費
対象分野	途上国の開発課題解決に貢献できる分野(環境、エネルギー、廃棄物処理、農業、医療保健、教育、インフラ等)
相手側実施機関	途上国政府関係機関 ※ 政府機関だけでなく、国立大学・国立病院・地方自治体等も対象となります。
対象国	原則としてJICA在外事務所等の所在国

### 開発途上国の社会・経済開発のための民間技術普及促進事業

日本での視察や現地でのセミナー、実証活動等を通じて、途上国政府関係者へ日本の民間企業を持つ優れた製品、技術、システムの理解を促します。それにより、途上国関係者との間に人的ネットワークが形成され、技術の知識が深まることで、民間企業の海外進出展開が期待されます。

- 途上国政府関係者に製品・技術の理解を促したい

対象者	日本国登記法人
調査経費	1件あたり2000万円を上限
調査期間	最大2年間
負担経費	●旅費 ●機材購入、輸送費 ●現地活動費 ●本邦受入活動費 ●外部人材活用費 ●管理費
対象分野	途上国の開発課題解決に貢献できる分野(環境、エネルギー、廃棄物処理、農業、医療保健、教育、インフラ等)
相手側実施機関	途上国政府関係機関 ※ 政府機関だけでなく、国立大学・国立病院・地方自治体等も対象となります。
対象国	原則としてJICA在外事務所等の所在国

## 3 自社の将来を担う人材育成をしたい

### 民間連携ボランティア

企業の社員を青年海外協力隊やシニア海外ボランティアとして途上国に派遣し、自社の海外展開に活用する制度です。グローバル社会で活躍できる人材育成とともに現地ネットワークの構築を支援します。

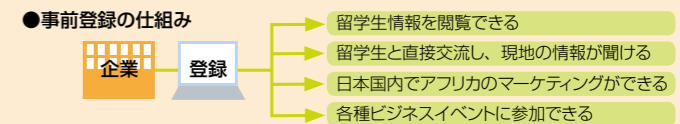
- 途上国のボランティアで社員に海外経験をさせたい。
- 今後のビジネスのため、現地のネットワークをつくりたい。

対象国	全世界の途上国 約80カ国
対象分野	マーケティング・システムエンジニア・観光開発・環境・工業・医療・教育分野 など120種類以上
対象者	青年海外協力隊(20歳~39歳) / シニア海外ボランティア(40歳~69歳)
派遣期間	原則1~2年(3~11カ月の短期派遣については応相談)(派遣前訓練を実施。訓練期間は派遣期間に応じて異なる。)
選考	JICAが一選考(書類)および二次選考(面接)を実施
派遣前訓練	70日間の合宿形式(JICA 訓練施設)(シニア海外ボランティアについては35日間)現地語学を中心に異文化理解、活動手法、安全管理、健康管理の知識を習得(英・仏・西語、タイ語、ベトナム語、クメール語、インドネシア語など22カ国語 ※1年以上の長期派遣の場合。1年未満の短期派遣の場合は、2~7日間の派遣前研修)
派遣中	現地での生活手当、住居費、往復航空費の支給、各種サポート
人材費補償制度(中小企業対象)	訓練・研修期間(1年以上の長期派遣の場合)及び派遣期間、給与・賞与の80%を補填(中小企業対象)

### アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ(ABEイニシアティブ)「修士課程およびインターンシップ」プログラム

日本企業がアフリカビジネスを展開する際に、現地人材と人的ネットワークを築くことができます。また、日本にいたる現地の市場ニーズや投資・雇用などの生の情報、さらには、将来有望な現地人材を日本で育成することができます。

- 現地のビジネス情報がほしい。
- 現地人材とネットワークを構築したい。
- 現地の人材を育成したい。



登録はこちらから → <http://www.jica.go.jp/regions/africa/business/internship.html>

- 活用例
- 現地人材の推薦 → 「この人を育成したい」と、ピンポイントで日本に送って育成することができます。
- 企業見学・インターンシップの受入れ → 将来のために、人的ネットワークを構築したり現地の情報を入手できます。

Start the Overseas business!

海外展開のプロセス  
JETROとJICAは、  
海外展開プロセスに応じてご利用いただける様々な支援サービスを  
それぞれご提供しています



- JETRO**  
**海外ビジネスのヒントが欲しい**
- ジェトロ・センサー、各種レポート
  - テレビ番組  
「世界は今-JETRO Global Eye」
- 基礎情報や実務知識が欲しい**
- ジェトロ主催セミナー（講演・講座）
  - ジェトロ・ライブラリー
  - 通商弘報、国・地域別情報（J-File）
  - 貿易投資相談



- JETRO**  
**深掘りした情報が欲しい**
- 海外投資ミッション
  - 海外の工業団地情報
  - 海外ミニ調査サービス
  - 国・地域別情報  
（投資コスト比較調査等）
  - 海外でのプリーフィングサービス
- 技術・デザインや  
商標を守りたい**
- 知的財産権保護のための相談・助成



- JETRO**  
**自社の将来を担う  
人材育成をしたい**
- 国際化促進インターンシップ
  - 貿易実務オンライン講座



- JETRO**  
**ビジネスパートナーを見つけたい**
- コーディネーターによるマッチング
  - シリコンバレー・イノベーションプログラム
  - 海外見本市への出展
  - 海外バイヤー招へい商談会
- 拠点設立に向けた情報や  
支援が欲しい**
- ビジネスサポートセンター（BSC）
  - 海外投資アドバイザーによる相談



- JETRO**  
**さらにビジネスをのぼしたい**
- 進出先での調達・販路拡大商談会
  - 第三国ビジネス投資セミナー
  - 第三国視察ミッション・商談会
  - 第三国事務所でのプリーフィング

## 基礎調査

### 新輸出大国コンソーシアム (P.4)

中堅・中小企業の海外ビジネス展開を関係機関が連携して支援

- JICA**  
**現地で調査を行いたい**
- 基礎調査
  - 中小企業と開発コンサルタントとのマッチング



## 計画立案

- JICA**  
**具体的ビジネスプランを  
練りたい**
- 案件化調査
  - SDGsビジネス調査  
（旧BOPビジネス連携促進）



## 販路開拓・拠点設立

### 中小企業現地展開支援プラットフォーム (P.4)

在外公館、日系支援機関・商工会議所が連携して支援

### 現地で実証、販路開拓 事業実施をしたい

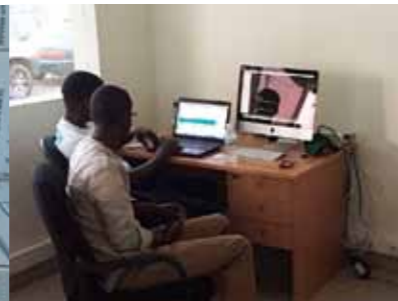
- JICA**
- 普及・実証事業
  - 開発途上国の社会・経済開発のための  
民間技術普及促進事業
- JETRO**
- BOP/ボリュームゾーン・  
ビジネス支援サービス
  - アフリカビジネス実証事業



## 事業開始

### 営業上の様々な課題を解決したい

- JICA**
- 「日本センター」によるビジネス環境や  
人材確保に関する情報提供
  - 貿易・投資促進（政策）アドバイザーによる  
ビジネス環境情報提供
  - PARTNER（国際協力キャリア総合情報サイト）  
による人材マッチング
  - 民間連携ボランティア
  - アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ  
「修士課程およびインターンシップ」プログラム
- JETRO**
- コーディネーター等による  
法務・労務・税務アドバイス
  - 進出日系企業向けセミナー





ナイジェリア

https://www.nitrokenetsu.co.jp/

# 日東建設株式会社



## 「最終的には“人”で決まると思っています」

### 人と人の繋がりがないと仕事にならない そこは国内海外変わらないですね

2011年JETRO「輸出有望案件発掘支援事業」に採択され、2012年英国・エディンバラで開かれた国際会議(学会)に参加した時、弊社のブースを訪れたのが、ナイジェリアの技術者ワレ・ラグジュ氏だったんです。で、実際に弊社のコンクリートテスターを1台納入したところすこぶる評判がいい。さらに2台の追加商談が成立した程で。その後2013年JICA「普及・実証事業」に採択されて、さあ国を選ぶとなった際、その時の縁が生きてきました。ナイジェリアの市場規模が大きいという後付けの理由もあったのですが、**信頼関係を築いた技術者が現地にいるということ**がナイジェリアと繋がった一番の理由だったと思います。弊社の「クボ・ハンマー」は従来品より測定精度が高く波形データをパソコンで蓄積・管理・分析できるという利点があるのですが、検査対象が橋やトンネルといったいわゆる公共物なので、国内の拡販は容易ではないというのが実状でした。「**ならば海外を先に攻めた方が早いんじゃないか**」ということで海外展開に向かいましたね。

日東建設株式会社  
技術開発部 取締役部長

**久保 元樹**

Genki Kubo

### 活動資金の援助と生きた現地情報が 不安になる気持ちを払拭してくれた

うちのような中小企業の場合、海外展開するにしても資金が捻出できないということがありますよね。JETRO、JICAのスキームを活用したことで活動資金を補助していただけたというのがやはり一番大きなサポートでした。あとは現地の情報ですね。弊社は海外に拠点を持っていないので、情報っていったらもっぱらインターネットから拾ってくるしかないわけで。これは生の情報ではないから、真偽は確かめられないですよ。現地の治安とか環境とかリアルな情報を頂けたのも強みになったと思います。税関のこと、インボイスのこととか全くわからない状況だったんですが、そこは全部JETROの支援・指導を受けました。これらがないと正直何もできなかったというのが事実ですね。

### FACT ● 海外進出

2010(平成22)年	アメリカで代理店契約(現在、海外代理店は韓国、台湾、シンガポール、ナイジェリアと5か国)
2011(平成23)年	JETRO「輸出有望案件発掘支援事業」に採択
2012(平成24)年	イギリス・エディンバラの国際会議(学会)でナイジェリアの技術者ワレ・ラグジュ氏と出会う
2013(平成25)年	JICA「ナイジェリア国コンクリートテスター(CT)を用いた道路付帯コンクリート構造物の点検技術の普及・実証事業」に採択

### Q 海外進出に「必要なもの」は?

A 「気持ち」が一番大事だと思います。JICAやJETROのスキームを理解し活用することで、リスクを最小限に抑えながら海外展開できるというメリットを得られるわけです。まず各機関に十分に相談することが近道だと思います。

### Q 今後の「展開」は?

A ナイジェリアで弊社と代理店契約を結んだ企業の若者がJICA「ABEイニシアティブ」を活用して日本に来ています。こういう現地企業の人材育成が商品の販促に繋がればと。うちの商品は説明商品なので「人」が重要なんです。

### From Supporters

JICA 北海道国際センター  
市民参加協力課 専門嘱託

**筧 克彦**

JICAの制度に採択されている企業には「情熱がある。目が海外に向いている」という共通点があると思います。日東建設様は普及・実証事業だけでなく、ABEイニシアティブでの研修員受け入れなど、様々な形で国際協力に携わっていらっしゃいます。

JETRO  
北海道貿易情報センター

**唐澤 和之**

3年間の個別支援期間(輸出有望案件発掘支援事業)のなかで、海外ビジネス実務の知識を習得され、社内の次世代グローバル人材育成にも取り組み、支援終了後も継続できる体制を構築。限られた支援期間を非常に効果的にご利用いただきました。



ベトナム

https://www.tamada.co.jp/

# 玉田工業株式会社



## 「今は言える、あの時踏み出してよかったと」

### 5年先10年先、国内はどうしようもなくなる「あの時やっておけばよかった」では遅い

我社のメイン商品「SF二重殻タンク」はガソリンスタンドの地下タンクとして国内70%程のシェアを持っており、平成5年に消防法で認可されたこの技術のおかげでトップメーカーに成り得ました。ですが、平成8年段階で6万3千力所あったガソリンスタンドは現在3万2千力所になり、**国内市場が急激に縮小していきな**か**で、海外に新たな販路を求める必要性に迫られていったわけ**です。平成10年頃タイの企業に「ロイヤリティ2%で5年」という契約で技術供与したのが海外フランチャイズ展開の最初でした。その後、マレーシア、中国と展開したのですが、期間限定のため次に繋がらないというジレンマもありました。そんななか、縁あってベトナムのPCC1という鉄鋼会社の社長が当社の工場を視察された折に「将来作ってみたい」と言って帰られたんです。その後この出会いが生きて、PCC1を現地でのカウンターパートナーにすることで、JICA「危険物貯蔵地下タンクの案件化調査」に採択されたというのがベトナム進出の一つの糸口でしたね。

玉田工業株式会社  
代表取締役

**玉田 善明**

Yoshiaki Tamada

### JETRO・JICAは水飲み場を提供するだけ後はアクションを起こせるかどうか

JICA「ベトナム社会主義共和国危険物漏洩対策に係る技術の移転を伴うSF二重殻タンクの普及・実証事業」に採択されて、本格的にベトナム進出を図る際には、JETRO「中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣事業」の制度で専門家を派遣していただいて、ベトナム工場立ち上げ後も引き続き尽力していただきました。結局のところ海外進出は企業が「どう水を飲むか」だと思うんです。JICAにしるJETROにしる、水飲み場を提供する機関で、馬を水飲み場に連れて行っても飲まなかったら意味ないわけで、**何事も実際に踏み出してみなければ始まらない結果も出て来ない**。「このままではいかん」と思っていた私共にとって、JICA、JETROのスキームは、**あのタイミングだからこそ大きなプラスだった**と言えますね。

### FACT ● 海外進出

2012 (平成24)年	JICA「危険物貯蔵地下タンクの案件化調査」に採択
2013 (平成25)年	JICA「ベトナム社会主義共和国危険物漏洩対策に係る技術の移転を伴うSF二重殻タンクの普及・実証事業」に採択 JETRO「中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣事業」に採択 ベトナムに現地法人「タマダベトナム」設立

### Q 現地リスク「解決のかなめ」は？

**A** 想定外の問題は多々ありましたね。解決できたのは、私の息子が「俺が行く」と言ってくれて、ハノイに家族連れで駐在してくれたこと。3年たって黒字も見えてきた。そこは腹を据えないとできないということですね。

### Q 今後の「展開」は？

**A** 防火水槽「アクアエンジェル」の部品はほとんどベトナム工場で作っており利益を生んでいます。こういう自社製品の強化と、日本企業が海外で展開するガソリンスタンド設置のお手伝いもしていきたいと思っています。

### From Supporters

JICA 北陸支部 業務課 専門嘱託

**松柴 由佳**

高性能タンクの普及により現地の防災・環境意識が高まり、技術向上と法整備への貢献が期待できる提案であったことが制度活用に適していました。開発途上国の人脈や専門的情報を活用しながらマーケット分析や販売計画、リスク対応策の検討を進めていただける点がJICA支援の強みです。

JETRO 金沢貿易情報センター  
所長

**末廣 徹**

海外進出にあたっては、国ごとに異なる法制度にきっちり対応する必要があります。また、用地手配や資材調達、現地での雇用確保など、山積する不安材料に対して、その土地に精通した専門家がJETROの情報網を活用しながらサポートします。



マレーシア

http://www.hanshin-pm.co.jp/

# 阪神動力機械株式会社



## “実証”が現地での“実績”になったわけです

### 社長が「足で稼げ」というスタンスなので 展示会、交流会には頻繁に足を運びましたね

2010年海外営業課に配属されるまで私はエンジニアとして技術部にいたんですね。ですから最初は何をすればいいか全然わからない、とりあえず「やれー」って感じだったんです(笑)。そんななか2011年タイの展示会でSpektra社のトップと出会ったことが大きかったと思います。うちの装置は一般商材じゃないので商談がしにくいんですけど、巡り合ったSpektra社がエンジニアリング会社だったのがよかったですね。当社の「アクアレータ」のような製品は、まずエンジニアリング会社の設計仕様に入れてもらうことから商談が始まるわけですから。その後2012年大阪での技術交流会に参加した際、私のプレゼンが終わると同時に「この技術は使えるのでぜひマレーシアに来て欲しい」と勢よく近づいて来られた方がいて、それがマレーシアパームオイル委員会(MPOB)の研究者だったんです。その出会いも弊社がマレーシアに目を向けて海外展開する大きなきっかけになりましたね。

阪神動力機械株式会社  
営業部 海外営業課 国際業務統括 主任

**川島 裕貴**  
Hirotaka Kawashima

### 口でいくら言っても信用されない 現地で実物を見せられたのがよかった

経費リスクを抑えるために様々な支援ツールに向かうわけですが、関西の環境・省エネビジネスのアジア展開を支援するTeam E-Kansaiはいわばプラットフォーム的な位置づけで、初期の段階での情報提供はありがたかったですね。実際に営業活動が進んでいくと現地での実績を問われるわけですが、この段階に入るとJICAのスキームは有効でした。「案件化調査」も非常にありがたかったです。実際に装置を入れて実験できる「普及・実証事業」の採択によって現地での実績が得られたことは価値があったなあという実感ですね。JETROでは、環境関連の専門コンサルタントに相談できるスキームが一番ありがたかったと思います。中小企業でコンサルタントを常時雇うのはコスト的にも中々難しいので。水処理関係の状況や情報を把握している専門家にビジネスベースの相談ができるのは非常に有益でした。

### FACT ● 海外進出

2011(平成23)年	マレーシアのエンジニアリング会社 Spektra 社とネットワークを構築
2013(平成25)年	JICA「マレーシア国パームオイル工場の排水処理高度化・循環利用案件化調査」に採択 JETRO「輸出有望案件発掘支援事業」に採択
2014(平成26)年	JICA「マレーシア国パームオイル工場の排水処理高度化・資源循環利用普及・実証事業」に採択

### Q なぜ「海外」へ?

A 弊社の製品「アクアレータ」は国内1万台以上の納入実績があるのでメンテナンスを軸に安定は確保できていますが、日本市場自体は成熟しています。会社が拡大するためには成長市場である海外に目を向ける必要があったわけです。

### Q 今後の「展開」は?

A 東南アジアは一つの経済圏を目指すということなので(ASEAN経済共同体)、我々も一つの市場として捉えています。マレーシアの他、インドネシア、タイ、ベトナム、フィリピンなどを重点エリアとして販路拡大を目指したい。

### From Supporters

JICA 関西国際センター  
業務第一課 専門嘱託

**中山 滋彦**

新興国でのビジネス展開にはサプライ・ドリヴンでなく、自社の取組みが相手国の課題解決に如何に貢献できるかの検討が重要。阪神動力機械様は最初から計画が明確で、JICAの支援事業を活用しビジネスと社会貢献の両立に成功された好事例です。

JETRO 大阪本部  
事業推進課 課長代理

**志釜 研作**

海外市場開拓に向けて川島様がアンテナを張り巡らせ、自ら行動されていたのが印象的です。海外との接点作りに商談会・展示会、契約内容のご相談など、JETROサービスを有機的にご利用されて販路拡大されていることを嬉しく思います。



南アフリカ

http://www.cfp-eco.com/

# 株式会社 CFP



## 「現状から見直しを図る“柔軟性”がカギに」

「うちの分野だと何が使えますか?」って聞くと「このツールが使えます」って返ってくるんです

「さあ輸出を始めます。販売先どうします?」という展開になったときに、一体何が必要なのかといった基本情報をJETROのHPから拾っていったことがそもそもの始まりですね。展示会への出展もJETROが提供されているブースに参加させていただいたのが最初でした。そこで担当者の方とお話するなかで、お互いの業務内容の情報交換ができて、いろいろな支援サービスの内容を知ったことがプロジェクト申請へのきっかけになったと思います。2011年JETRO「環境・エネルギー商談視察ミッション(南ア)」に参加した際に、現地で廃プラの油化装置に興味を持ってくれたパートナー企業の候補と出会ったんです。政府がアフリカに注力しているという情報を得たことや、何度か出席した商談会でのビジネスマッチングの際に現地の反応が良かったということなどもあって、アフリカを進出エリアとして検討するようになっていました。展示会への参加、現地での商談視察、そして普及・実証事業へと一連に繋がっている流れだったんです。

株式会社CFP 取締役  
**松葉 静佳**  
Shizuka Matsuba

### 現地は正直、驚くことの連続でした 価値観の違いをどう埋めるかも重要

JETRO「アフリカビジネス実証事業」で現地に行った際、お客さんの会社を訪問したのですが、とりわけ田舎の方が多かったので「こんな所に来る日本人はあなたぐらいだ」って何度も言われました(笑)。実際にプロジェクトを進めていくと、現地は全てが想定外でした。アポイント取ろうとしても取れないというのが一番の驚きでした。始まる前に下準備していても実際始めてみると想定外のことが多々起きて、その都度修正して対策を講じるといったことの繰り返しでした。現地とのコミュニケーションも必要ですからスピード感とかは思う通りには進まない。そういう「情報」と「現状」のギャップをJETROやJICAの現地事務所に伺うことも多かったです。現地の状況を踏まえて柔軟に展開を考え直すことは大きなポイントでしたね。

### FACT ● 海外進出

2011(平成23)年	CFP Trading Singapore Pte.Ltd. 設立
2011(平成23)年 2012(平成24)年	JETRO「環境・エネルギー商談視察ミッション(南ア)」に参加
2014(平成26)年	JICA「南アフリカ共和国持続的廃棄物管理に向けた廃プラスチック燃料化技術の普及・実証事業」で実用商業性を実証 JETRO「アフリカビジネス実証事業」を活用
2015(平成27)年	JETRO「国際即戦力育成インターンシップ事業」を活用

### Q 海外進出の「メリット」は?

A 海外に出たことで、ビジネスの幅が大きく広がったと思っています。現地でお客さんと直接話すことによって、国の規制やリアルな状況などをタイムリーに知ることができる点も、今後の展開を図るうえで大きなメリットです。

### Q 今後の「展開」は?

A 実証事業の成功をステップに、次は実用プラントを入れて、現地でプロフィットが出るスキームを作り上げていきたいと考えています。南アフリカで確立できた後、そこから水平展開を目指す形になると思います。

### From Supporters

JICA 国内事業部  
中小企業支援事業課 主任調査役

#### 林 憲二

日本企業がプラント等の海外開拓を進めるうえで、海外における実績は極めて重要です。「普及・実証事業」は、ターゲット国での実績を積み、またリスクを検証できるよう設計しており、CFP社にはJICA事業の強みをうまく活用していただきました。

JETRO 広島貿易情報センター  
所長代理

#### 神田 尚子

企業様の強みや要望を把握し、最適な商談相手との商談をセットします。特定のパートナー企業とビジネス化を進める段階では、「アフリカビジネス実証事業」で、現地からパートナー候補を招聘するなどして、じっくりと取り組んでいただきました。





ミャンマー

http://www.sa-marine.co.jp/

# SAMARIN 有限会社



## 「川を下ってみて『いける!』と第六感が

### 最初は公務員をやめるつもりはなかった 採択されてから腹が決まったんです

4年前に社長と2人でミャンマーに行った時、イラワジ川を見て、「いま瀬戸内ではよることができんかなあ」って思ったんです。当時国内の事業が下火になって廃業するかどうかという状況のなかで、海外進出する所を探そうということに。最初は知り合いの勧めで上海を見たんですが、川のスケールが全然違うんですよ、中国は。その後また縁が繋がって、今度はミャンマーを視察することに。10日間イラワジ川を下ってみて「(この規模なら)いける」っていう第六感が働いたんです。戦略無しマーケティング無しのノープランでした。当時まだ公務員だったので、補助金を探すのは得意で(笑)、片っ端から見た中からJICA「案件化調査」に応募することに。全くの手探り状態で、書類作成を手助けしてくれた野村総研の方からも「3年位はレポートを書く勉強をしましょう」と言われていたんです。ところが2か月後に採択の連絡が来て、「おお、やるか」みたいな感じで腹が決まりました。

SAマリン有限会社  
専務取締役

**宮本 武司**

Takeshi Miyamoto

### 運と縁で“ヒトモノカネ”が繋がった 自分で決めた以上苦労とは思わない

JICA、JETROの支援が無かったら進出するつもりはなかったです。持ち出しばかりじゃできんからねえ。JETROには中小企業が海外進出する際の個別支援を受け、アドバイザーを紹介してもらったんですが、その方がいい方で。2年目は現地法人設立の支援も受けました。とにかく早く法人格を持とうと。時間がお金なんで。苦労?苦労はないですね。僕が現地の人に合わせるんで。明日って言ったら3日後、3日後って言ったら一週間後位という現地のスピード感にも慣れました。言葉の壁とか食べ物壁とかいうけど、10数年間日本にいたという通訳が我々のことをよくわかってくれるので助かっています。要所要所でヒトモノカネが準備される、そういう波に乗ってここまで来たという感じです。

### FACT ● 海外進出

2014(平成26)年	JICA「イラワジ川流域における低吃水軽量台船を活用した農作物及び関連資材輸送システムの案件化調査」終了
2015(平成27)年	JICA「ミャンマー国イラワジ川における低吃水軽量台船の普及・実証事業」に採択 JETRO「中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣事業」で、現地法人を設立

### Q 海外進出「成功のかなめ」は?

A 意思決定の速さはポイントです。うちは(父親で代表取締役の宮本判司と)2人だから速いです。「いける」ってなったらその場で決める。現地とのコミュニケーションも大事。初めての人にも「2、3年のお付き合い」って言われます(笑)。

### Q 今後の「展開」は?

A 今後はアフリカを目指したいと思っています。最後は南極大陸で終わりたい、みんな笑うけど。南極海でのコンテナ事業です。南半球がこれから盛り上がるでしょう。水運以外の別の事業展開も視野に入れて、会社の選択肢を増やしたい。

### From Supporters

JICA 中国国際センター  
総務課 専門嘱託

**橋 まき**

SAマリン様は宮本専務が、代表であるお父様の判断に信頼を寄せ実現化していくという「判断力」と「実行力」のWパワーでミャンマーに進出し、河川輸送のバイオニアとしての地位を確立されました。決断と実行のスピード感が成功のカギでした。

JETRO 広島貿易情報センター  
所長代理

**神田 尚子**

“現地の目線”で、現場のニーズをビジネス化してゆく手腕は、JETROやJICAを通じて関係を構築した現地政府からも事業者からも大きな信頼を得ています。JETROでは近年、専門家が数年かけてハンズオンで支援するメニューを充実化しています。



ペルー

http://www.neonite.jp/

# 株式会社ネオナイト



## むしろ海外実績という強みを先に手に入れる

### 日本人って海外で成功したものに弱いところがあるじゃないですか(笑)

我々の水処理剤「ネオナイト」の材料となる鉱物・ゼオライトは島根県が西日本で唯一の産地なんです。大学時代、環境負荷の低い水処理の共同研究をしていたこともあり、地元・松江で地域の素材を使って水処理ができないかと考えまして。ただ開発期間は飯が食えないんで、8年間実家のお好み焼き屋もやりました、研究と並行して(笑)。島根県の補助金支援もあって「ネオナイト」の技術が完成したのですが、コストだけ注目される面も多くて。商圏が固定している国内ではコストだけで戦っていると我々後メーカーは弱いわけで。「じゃあむしろ海外を伸ばしてその実績を国内にぶつけてはどうか」という思いになったんです。それで2013年JICA「中南米民間連携調査団委託事業」に参加しました。実際現地に行ってみて「事業の発展性はかなりある」と感じました。我々中小企業が海外に出ていくとなると資金・人員面で現実的には中々難しいのですが、国のスキームを使わせてもらうことでそのハードルを下げられれば進出の可能性も出てくるなど。

株式会社ネオナイト  
代表取締役

**寺山 文久**

Fumihisa Terayama

### 日本製に対するシンパシーはかなりあった制度を活用するのは一つの成功パターン

次にJICA「ペルー国日本の天然資源を活用した水質浄化事業調査」に採択され更に踏み込んだ調査をしました。ペルーはリマ中心に8万事業所があること、当時事業排水の法規制ができたこと、最終的に決断できた理由は日本人コミュニティがしっかりしている点ですね。ビジネスパートナーが相応しないと難しいという実態がありますから。今はJICA「ペルー国におけるネオナイト工法を活用した水質浄化普及・実証事業」の段階で、現地企業に実際にプラントを付けて設備導入の可能性を具体的に探るといった取り組みに入っています。今回JETRO「国際化促進インターンシップ」も活用させていただいて職員を現地に派遣しているんですが、どこへ行っても感じるの、JICAとJETROに対する信頼感ですよ。『日本の機関のフィルターを通した企業』というのは信用の第一歩ですから。

### FACT ● 海外進出

2013(平成25)年	JICA「中南米民間連携調査団委託事業」に参加 JICA「ペルー国日本の天然資源を活用した水質浄化事業調査」に採択
2014(平成26)年	JICA「ペルー国におけるネオナイト工法を活用した水質浄化普及・実証事業」に採択
2016(平成28)年	JETRO「国際化促進インターンシップ」を活用

### Q 現地リスク「解決のかなめ」は？

**A** 時間軸が日本と大きく違うのは覚悟しておいた方がいい。契約から実際の事業レベルまで到達するのに、2倍3倍の時間がかかる。その時間軸の違いで予想外の資金が出ていく可能性もあるという事を想定しておいた方がいいですね。

### Q 今後の「展開」は？

**A** 事業の受け皿会社を現地企業と合併で設立し現地生産に移行したい。ペルーは欧米からの輸入に頼っている国なので現地生産ができれば勝負ができる。天然鉱物も採取可能でまさに「ネオナイト」の製造に適している国なんです。

### From Supporters

JICA 国内事業部  
中小企業支援事業課 調査役

**冨田 敦**

海外展開F/S調査のための「基礎調査」、製品の現地導入が可能な「普及・実証事業」をうまく活用していただき、JETROのインターンシップとの相乗効果も期待されます。寺山社長のフットワークの軽さと、決断の速さが進展の要因だと思います。

JETRO  
松江貿易情報センター

**宮本 敬子**

ネオナイト様におかれましては、「国際化促進インターンシップ」のみならず、貿易投資相談サービスやJETRO現地事務所もご利用いただきました。様々な機関の多様なサービスをうまく組み合わせ、ぜひ今後とも活躍いただければと期待しております。



ルワンダ

http://www.rexvirt.com/

# レックスバート・コミュニケーションズ株式会社



## やっぱり“人”ありきなんです。きっかけも発展も

### 「ルワンダ? それ、どこです?というレベルから始まったんです」

最初から「ルワンダをターゲットにオフショア開発を」と思っていたわけではないですね。むしろわたしは、オフショア開発には否定的なほうだったので(笑)。会社員時代に海外の技術者とやり取りする中で、このやり方じゃないだろうって思うことが多々ありまして。そんななか2011年夏頃、奥様がルワンダ人という日本人の方と知り合う機会があって、「ルワンダはIT立国を目指し人材育成に取り組んでいる。一度ソフト開発を発注してみてもらえないか」という相談を受けたことがきっかけだったんです。実際に紹介されたルワンダ人のエンジニアに制作を依頼してみたら、これがすごくしっかりした仕事だった。まあ、駄目だったら自分でやり直そうくらいに思っていたのですが、いい意味で予想を裏切られました。その時のエンジニアが、現WiredIn LTDの代表、Alain Kajangwe氏で、今も一緒に事業をやっているわけなんです。

レックスバート・コミュニケーションズ株式会社  
代表取締役

**田中 秀和**  
Hidekazu Tanaka

### 「ビジネス」のJETROと「人材」のJICA 私からするとまさに両輪だったんです

とはいえ次の一手がわからない。そこで向かったのがJETROだったんです。実はJETRO、JICAみたいな組織があることすらわかってなかった(笑)。IT+アフリカという事案がこれまで無かったようで、「面白い」と言ってくれた担当者の声も心強かったですね。ITの場合、人材無くしてはどうにもならない。すでにJICAのABEイニシアティブ(人材育成)はかなり活用させていただいております。結局「人」なんですよね。ルワンダに関わった日本人はみんなアツかった。対してルワンダ人は寡黙で真面目。エンジニアの世界はどうしても経験がもの言う部分もあるので、当初はスキルの足りない部分もありました。ただ、仕事に対する取り組み方さえしっかりしていれば、後から技術は付いてくるものなので。ルワンダの人には、一緒に仕事をやりたいと思わせるパワーと可能性があったんだと思いますね。

### FACT ● 海外進出

2012(平成24)年	JETRO「開発輸入企画実証事業」に採択
2013(平成25)年	JETRO「開発輸入企画実証事業」に採択
2014(平成26)年	ルワンダにWiredIn社を合併で設立 JICA「修士課程およびインターンシップ」プログラム(ABEイニシアティブ)応募者を推薦
2015(平成27)年	JETRO「アフリカビジネス実証事業」に採択 ルワンダ WiredIn社日本法人設立 JICA「修士課程およびインターンシップ」プログラム(ABEイニシアティブ)留学生のインターンシップ受け入れ

### Q あらたな「取り組み」は?

A 日本、ルワンダともに情報不足なんですよね。ルワンダでの事業に興味のある会社と現地の会社をつなぐ場を我々が作っていてもいいんじゃないかと。そういうビジネス面での交流会を立ち上げてく取り組みを始めたところです。

### Q 今後の「展開」は?

A 遠くないうちに、日本のクライアントの売上の量を超えちゃうと思います、現地の仕事の方が。最近ではインド、ガーナからの問い合わせも。ルワンダにヘッドクォーターをおいて様々な国のITビジネスをするという展開も考えています。

### From Supporters

JICA 人間開発部  
高等教育・社会保障グループ 専門囃託

**佐々木 慶子**

JETROの支援でアフリカでの事業を確立し、JICAの「人材育成」でビジネスを拡大していく一まさに理想的な活用事例です。ABEイニシアティブを通じて、今後は修了生の雇用や現地での更なるネットワーク拡充を期待しています。

JETRO ビジネス展開支援部  
途上国ビジネス開発支援課

**椎葉 康祐**

「アフリカビジネス実証事業」では、現地法人の登記や日本での展示会出席にかかる活動を、経費面・広報面でサポート。また、「ルワンダ共和国イノベーション・ICTビジネスセミナー」にご登壇いただき、成果普及を行いました。



ウガンダ

https://www.on-the-slope.com/

# 株式会社坂ノ途中



## 「目を逸らすよりここは大きく打って出よう」と

### 創業当初から抱いていた問題意識に導かれて、自然とアフリカを目指しました

「なんで京都の八百屋さんがウガンダで事業を？」という質問をよくいただきますが、我々にとっては国内と海外の事業は自然にリンクしているんです。創業当初から、農業の環境負荷や持続可能性を企業としてのテーマに掲げていますが、こうした課題は途上国でこそより重要性を増しているという意識があったので。先進国では農業や化学肥料の使用量は減少傾向にあるのですが、途上国では依然として増加を続けていて、農家さんのリテラシーの低さゆえに用法・容量が守られていないケースも非常に多いんです。農家さんや食べる人の健康という点も懸念されますが、その地域の環境や生態系への影響もとても大きくなっているというのが現状です。こうした現状に対して、農業の持続可能化を目指す企業としては、「思い切って大きく打って出よう！」と。創業当初から抱いていた問題意識が、自然とそうさせたのだと思います。

株式会社坂ノ途中  
海外事業部

宮下 芙美子

Fumiko Miyashita

### 途上国での日本のブランドはすごい！ ベンチャー企業としての活動も支えられています

弊社はまだまだ小さなベンチャー企業ですので、「途上国で事業展開したい」という強い思いがあっても、自己資金だけでは思うように動けません。JETROさんに立ち上げにあたって資金面・体制面でサポートしていただけたのはとても心強かったです。事業に取り組むなかで、日本の国際協力の歴史と蓄積を目の当たりにしました。地方の農村に行くと、JICAのマークがついている井戸や小学校がたくさんあり、日本人は歓迎されます。「JETRO、JICAからサポートを受けている」ということが名刺代わりとなってネットワークが広がったこともありました。ウガンダの人たちは穏やかで優しく、日本人と感覚が似ていると感じることもあります。そんな彼らと一緒に作ったゴマ、シアバター、バニラビーンズは日本で素敵な商品に仕上がっているので、より多くの方に手にとっていただき、ウガンダの魅力を感じていただきたいと思います。

### FACT ● 海外進出

2012 (平成24)年	JETRO「開発輸入企画実証事業」に採択
2013 (平成25)年	JETRO「開発輸入企画実証事業」に採択 現地法人Saka no Tochu East Africa 設立
2014 (平成26)年	JICA「協力準備調査 (BOPビジネス連携促進事業)」に採択
2016 (平成28)年	JETRO「アフリカビジネス実証事業」に採択

### Q なぜ「ウガンダ」を進出先に？

A 英語でビジネスができて、日本向けの輸送ルートが組みやすい東アフリカ一帯が候補でした。各国で活動するNGOなどに問い合わせ、ウガンダが拠点の団体と強い繋がりができたので、そのご縁で決めた、という感じですね。

### Q 今後の「ウガンダでの展開」は？

A ゴマ、シアバター、バニラビーンズが日本国内で商品化されており、それらに続く新しい商品も開発中です。売り続けられない商品を乱発して農家さんを振り回すことはしたくないので、長期的な市場動向を見つめ、意義のある取引の実現を目指して慎重に進めています。

### From Supporters

JICA 民間連携事業部  
連携推進課 調査役

青木 信彦

途上国の課題解決型ビジネスを支援するというJICAのスキーム「BOPビジネス調査 (現・SDGsビジネス調査)」が、坂ノ途中様の持続可能な暮らしを目指す企業理念と共鳴した好事例と思っています。

JETRO ビジネス展開支援部  
途上国ビジネス開発支援課

中本 健一

「開発輸入企画実証事業」を活用してオーガニックのウガンダ産ゴマ、シアバター、バニラビーンズを日本に紹介。「アフリカビジネス実証事業」も活用し、ウガンダでのオーガニックプロジェクトを更に拡大されることを期待しています！