



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。