

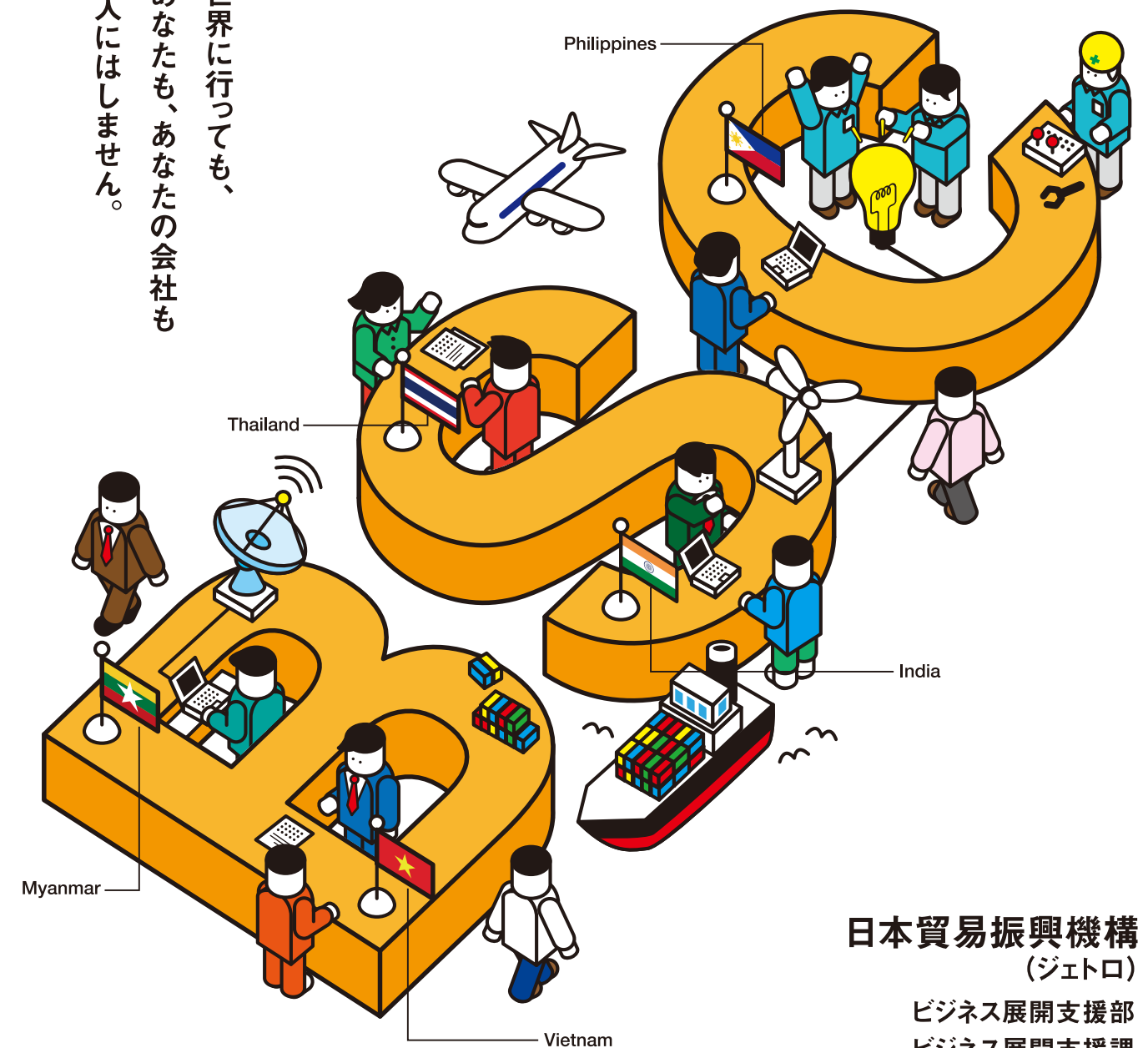
# 海外ビジネス・ サポートセンター

## 活用事例集

**BSC**  
BUSINESS SUPPORT CENTER  
successful  
cases



世界に行っても、  
あなたも、あなたの会社も  
一人にはしません。



お問い合わせ  
お申し込み先

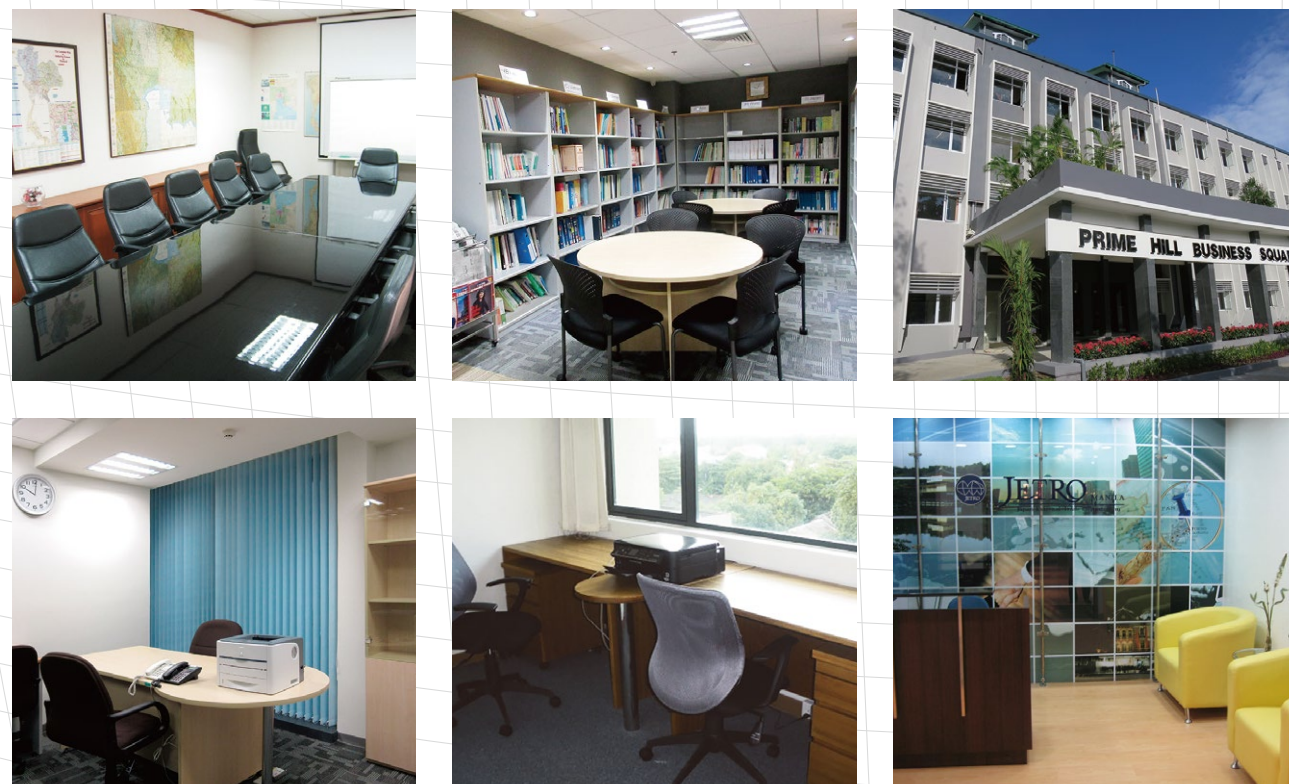
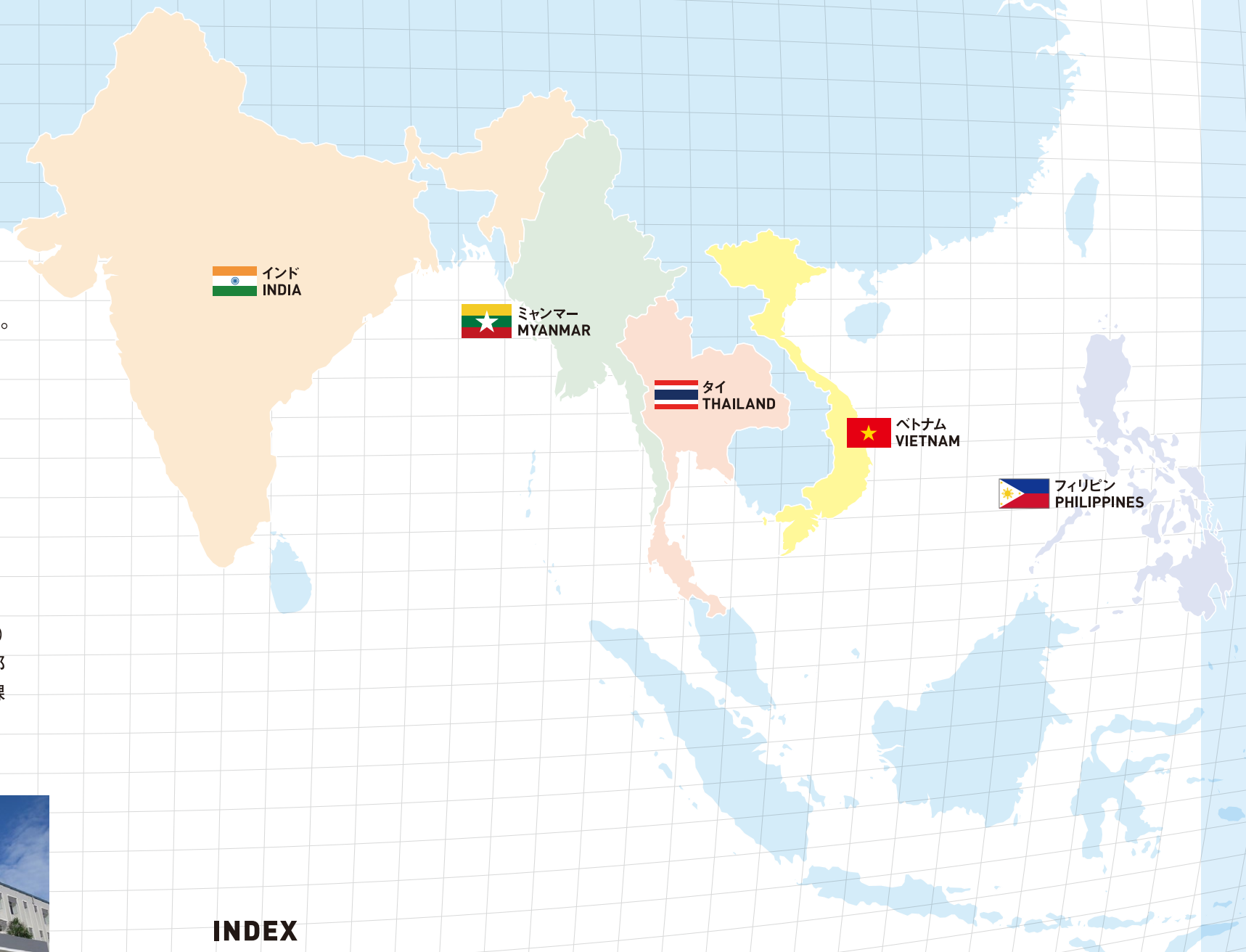
日本貿易振興機構(ジェトロ) ビジネス展開支援課 BSC担当  
〒107-6006 東京都港区赤坂1丁目12-32 アーク森ビル6階  
TEL:03-3582-5017 E-mail:oba-bsc@jetro.go.jp

日本貿易振興機構  
(ジェトロ)  
ビジネス展開支援部  
ビジネス展開支援課

# はじめに

ジェトロでは、日本企業の海外展開支援の一環として「ジェトロ海外ビジネス・サポートセンター(BSC)」をアジアの5カ国7カ所に開設しています。海外での拠点設立を目指す企業に対し、短期貸しオフィス・サービスとアドバイザーによるコンサルティング・サービスを提供し、2000年の事業開始以来、入居企業は約1019社にのびります。この中で、現地にて操業を開始している企業は約624社となっています。今般、これまでBSCに入居された企業のうち、海外で事業展開中の12社にご協力いただき、海外ビジネス成功事例を取りまとめました。本資料作成にご協力いただいた企業の皆様にはこの場を借りて深くお礼申し上げます。本資料がBSCのさらなる有効活用に繋がり、日本企業の海外展開の一助となれば幸いです。なお、ここに掲載した事例はあくまで調査時点での情報となりますことを申し添えます。

日本貿易振興機構(ジェトロ)  
ビジネス展開支援部  
ビジネス展開支援課



## INDEX

<p><b>タイ</b></p> <p>株式会社Gear8 .....P03 HISHINUMA ASIA CO.,LTD .....P04</p>	<p><b>インド</b></p> <p>チェンナイ ヤマトロジスティクス株式会社 .....P10</p>
<p><b>ベトナム</b></p> <p>再春館システム株式会社 .....P05 株式会社多摩川電子 .....P06 株式会社ワイビーテクノ .....P07</p>	<p><b>フィリピン</b></p> <p>株式会社未来樹脂 .....P11 株式会社ロココ .....P12</p>
<p><b>インド</b></p> <p>ニューデリー 株式会社コーセー .....P08 東洋電機製造株式会社 .....P09</p>	<p><b>ミャンマー</b></p> <p>株式会社日産オートモーティブテクノロジー .....P13 株式会社大善 .....P14</p>



海外展開先 ▶ タイ/バンコク

Webサイトのデザイン・コーディングおよび構築など

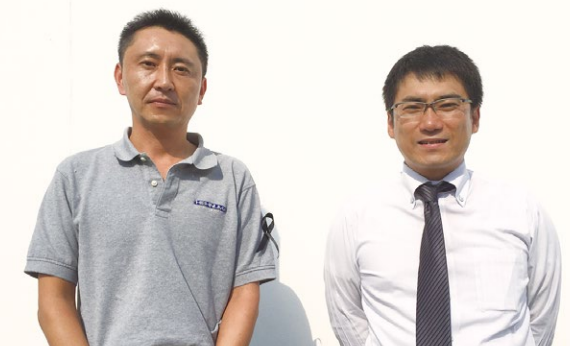


北の地から観光を足がかりにタイへ。ジェットロのサポートで、煩雑な手続きなしに、進出へのスムーズな一歩を!



海外展開先 ▶ タイ/バンコク

ダイカストマシン・周辺機器・産業用油圧機器の販売・保守



なんの伝手もないタイで、BSCがフルサポート! 最新の情報入手から相談まで、常に心強い味方でいてくれた。

計画段階

北海道から世界を目指す。まずはバンコクへ

北海道でアプリケーション開発・Webサイトデザイン・マーケティング戦略の立案およびコンサルティングサービスを提供する株式会社Gear8は、2015年5月から北海道を訪れるタイ人観光客向けにアプリケーション「Trippino Hokkaido」の開発、運用を行っている。1,500以上の北海道内の観光施設、レストラン、ホテルなどのスポットが登録されており、ユーザーは道内観光について検索することができる。当該アプリケーションのバンコク営業拠点、そしてバンコクに集積する日系企業や日本向け事業を行うタイ企業のコーポレートサイトの制作業務を行う拠点の設立を決め、2016年8月バンコク市内にタイ国投資委員会認可企業として現地法人を設立した。

POINT

タイ人観光客向けアプリケーションで蓄積したノウハウを活かして、コーポレートサイト制作業務および営業活動のために、バンコクへ!

BSC利用企業の交流会で知り合った日系企業からコーポレートサイトの制作受注を受けたことをきっかけにタイ進出を決定した。

現在の受注は主に現地日系企業からなので、タイ企業からの受注獲得を狙う。

将来的には台湾での拠点設立も見込む。

進出準備

進出の決め手はBSC、交流会で仕事が繋がる

同社は、ジェットロが2015年度に実施した「海外展開のための専門家活用助成事業<sup>\*</sup>」の採択企業である。当該事業の専門家からBSC紹介を受け、現地法人立ち上げ前の最終調査として、2015年9月～12月にかけて入居した。入居期間中はタイへの進出可否を決定するため、現地の商品ニーズについて情報収集を行っていたが、入居期間後半になっても決め手となる情報が入手できずいた。そのような折、BSC利用企業の交流会が開催され、そこで知り合った日系企業からコーポレートサイトの制作受注を受けることができた。「この受注がきっかけとなり、タイ進出を決定できた。BSCでは交流会などを通じてネットワークが構築できる。これはBSCを利用するメリットの1つ。」と同社担当者はコメントする。

\*日本の中堅・中小企業が、新興国等への海外展開に取り組む際、専門家の雇用経費等の一部を助成する事業

現地からの受注増を狙い、プロモーションを実施

現在、コーポレートサイト制作依頼は、主に在バンコク日系企業から発注されているため、今後はタイ企業からの受注獲得を狙う。観光アプリケーションの運営については、地方自治体と連携したタイ向けプロモーションを実施するなど、北海道へのタイ人個人旅行者の増加に引き続き貢献していく。今後はTrippino Hokkaidoの台湾版の開発を見据え、台湾での拠点設立を目指している。

今後の展開計画

THE ADVANTAGE OF BSC

BSCを利用して

タイでは商用ビザとワークパーミットの取得手続きが大変煩雑だが、BSC入居にあたってはジェットロからサポートを受けられる。タイ進出の一步を煩雑な手続き無しにスムーズに踏み出すことができた。

計画段階

長年蓄積した功績からタイでの受注増を狙う

ダイカストマシン(非鉄金属用の成型機)の製造、パーツ・修理卸売り、周辺機器メーカーである株式会社ヒシヌママシナリー社は、創業50年以上の歴史を持つダイカストマシン専門メーカーである。ダイカストは金型に溶融した金属を圧入することにより自動車・精密機械・電気電子部品・IT機器・住宅関連・装飾・玩具など多様な業界で素形材として用いられる精密ダイカスト製品を大量生産できる鋳造方式のことである。自動車産業の集積が見られるタイには、長年に渡ってダイカストマシンの輸出を行っていた。タイでの当社製品の需要増を見込み、ダイカストマシンの販売、メンテナンスを行う拠点の設立を決め、2010年7月BSCに入居。その後、合併で現地法人を設立した。

POINT

長年に渡る輸出業務で得た情報からタイでの需要増を見込み、拠点設立を決めた。

進出準備

知り合いもないタイで、BSCが情報収集の要に

タイでの現地法人設立を決め、具体的に準備を始めていたところ、ジェットロ関東貿易情報センターからBSCの紹介を受け、現地法人設立準備の拠点として非常に有用だと判断し、早速申し込みを行った。BSC入居期間中は、取引先候補企業との商談や、BSCの会議室を利用し、現地採用者の面接を行った。また、ジェットロバンコク事務所では、BSC利用企業のセミナー・交流会を不定期に開催しており、毎回50社を超える日系企業が参加する。タイには知り合いもおらず、入居当初は不安な気持ちもあったが、BSCへの入居がきっかけで、日系企業との繋がりができ、多くの情報を収集することができた。

BSCへの入居がきっかけで、日系企業との繋がりが生まれた。コミュニケーションが不足する海外で、不定期に開催されるセミナーなどを通じ、多くの情報を収集することができた。

今後の展開計画

タイ国内で一連の業務の完結を目指す

現地法人立ち上げ時は3名だった現地社員も、現在では7名に増え、法人運営は順調に進んでいる。将来的には販売・メンテナンスだけではなく、ダイカストマシンと同機械の部品製造をタイ国内で行うことを検討している。タイ国内で、調達、製造、販売、メンテナンスという一連の業務を完結させ、現地顧客へのフォロー強化を図る。また、タイ周辺の東南アジア諸国への販路拡大も目指しており、タイの拠点が東南アジア統括拠点へと成長する日も近い。

タイ国内での、調達、製造、販売、メンテナンスという一連の業務を完結させ、現地顧客へのフォロー強化を目指す。

THE ADVANTAGE OF BSC

BSCを利用して

BSCを卒業した後も、BSC利用企業の集まりに参加できる。また、現地法人運営上の悩みや、法改正などの情報はいつでもBSCに常駐するジェットロ海外投資アドバイザーに相談することができる。BSCを卒業してから7年経つが、今でもこのような関係が続けられることはありがたい。

# 再春館システム株式会社



# 株式会社 多摩川電子



海外展開先 ▶ ベトナム/ハノイ  
アプリケーションソフトウェアの受託開発



海外展開先 ▶ ベトナム/ハノイ  
モバイル・公共・防衛・防災といった分野での  
通信機器および関連部品の製造・販売

ジェットロを通じて、国籍を問わない多様なネットワークを構築。  
進出決定から約半年で、現地法人設立までこぎつけられた。

事前の現地調査や、協力会社との打ち合わせの必要性を痛感。  
BSCを利用し、効率的に、無駄なく準備を行うことができた。

## 計画段階

### より競争力の高いサービス提供を目指して

再春館システム株式会社は、アプリケーション・ソフトウェアの開発受託事業を主に行う企業である。国内での受注を中心に事業展開を行ってきたが、より競争力の高いサービス提供を行うため海外進出を決定。ジェットロを活用して情報収集を行い、進出先を検討した結果、ソフトウェア業界全体として有能な人材を豊富に確保できること、日本で付き合いのある企業が既にハノイへ進出していたことから、ベトナム・ハノイへの進出を決めた。  
BSC退去後、2015年6月に現地法人を設立、現地でのビジネス活動をスタートさせた。

### POINT

ジェットロを通じて情報収集を行い、ベトナムのソフトウェア業界では有能な人材を豊富に確保できることを知り、ハノイ進出を決めた。

## 進出準備

### 現地での活動拠点としてBSCを選択

BSCには2015年2月～5月に入居。入居期間中は事務所開設までの不動産探しや諸手続き、エンジニアを中心としたローカル人材の採用活動を中心に行った。BSC入居前から、出張ベースで現地へ渡航し、情報収集を行っていたが、案件が具体化するにつれ、現地での活動拠点がなく動きづらくなったため、BSCへの入居を決定。入居後は、BSC内にある会議室を頻繁に活用し、採用面接や関連会社との打ち合わせを行った。採用面接に関しては、ジェットロで面接を行うということに安心感を持つ応募者が多く、志願数も多かった。また、事務所設立となると協力企業との付き合いも多方面に渡り、打ち合わせの場として頻繁に活用した。

BSC入居期間中には以下のことを行った。

- 不動産探しや諸手続き
- ローカル人材の採用活動

BSCで採用面接を行うことに安心感をもつ応募者が多かった。

## 今後の展開計画

### ベトナム市場への参入を検討、今後は第三国へも

現在、親会社からの受注が中心となっているが、将来的には、携帯電話の普及率が高く、約1億人の人口を抱えるベトナム市場への本格参入も視野に入れている。一方、ベトナム国内での人件費が高騰しつつあり、コスト増は今後の懸念材料になっている。「安い」だけでは、ベトナム市場での競争で生き残ることは難しく、何らかの特色を出すことがカギとなる。今後はジェットロを活用しながら、ミャンマーなどの、第三国の調査も行いつつ、ベトナムでビジネス経験を積み、特色あるサービス提供を検討していく。

将来的には、大規模なベトナム市場への本格参入も視野に入れている。

今後も、ジェットロを活用しながらミャンマーなどの第三国の調査も行う。

### THE ADVANTAGE OF BSC

## BSCを利用して

BSCの利点は多様な情報が集まる場所であることだ。現地アドバイザーやジェットロ職員に常時相談できる環境がある。また、ジェットロを介して国籍を問わず様々なネットワークを構築することができ、ビジネス情報のみならず、現地生活の悩みについても意見交換することができた。これは進出を決定して約半年で現地法人設立までたどり着けた大きな一因と言える。

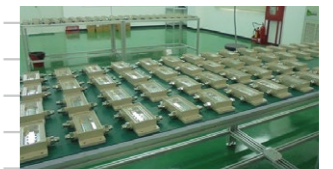
## 計画段階

### 進出先の決め手はASEANの中心地

タイ、ミャンマー、ベトナムを進出先として検討。調査・検討を行った結果、ベトナムを選択した。ベトナムはASEAN地域を見る際に中心に位置しており、各国への輸出がしやすい点が大きな魅力だ。通信機器等の生産にあたり、部材・部品を外資企業およびローカル企業から現地調達できる目処が見つかったこと、そしてインフラ、安価な労働力等が選択の決め手となった。

### POINT

各国への輸出がしやすい  
ベトナムを進出先として選出。  
部材・部品の現地調達も魅力。



## 進出先決定

### アクセス・インフラ・人材、多面的な調査を実施

進出決定後、2015年6月よりBSCに入居。入居期間中は、工業団地内でのレンタル工場設立準備を行い、同年9月に退去した。退去後は、第二タンロン工業団地に移り、本格的な生産を開始。  
ベトナムの中でも、第二タンロン工業団地を選択した理由としては協力サプライヤーが既に北部にあり、インフラ(物流・水道・電気)が整っているために、スムーズな生産開始が期待できたことによる。また、ハノイ市内から通勤圏内なので、優秀な人材が確保しやすく、輸出入の窓口となるノイバイ空港とハイフォン港の中間地点に位置しており、ハノイ市内の各支援企業(ジェットロ、会計事務所、法律事務所等)へのアクセスが容易な立地のよさも重要なポイントだった。

進出予定地の選出のために綿密な調査を行った。

- ・インフラ
- ・人材の優位性
- ・人材確保の容易性
- ・各地拠点へのアクセス
- ・その他様々なメリットを含んだ立地条件。

## 今後の展開計画

### 生産拠点としてではなく、設計までを現地で

BSC退去後の2015年10月より本格的に現地生産を開始し、現在は、通信インフラで使用される高周波部品・モジュールを製造し、日本への輸出をメインに行っている。現地調達率は約70%と非常に高い。  
今後は、現地法人でのさらなる売り上げアップに向けて、ベトナムを含むASEAN諸国での販路拡大を目指す。ただ、各国の通信インフラ業界への参入にあたっては、国営企業や大手企業が競合相手となるため、現地事業主とのパイプ作りが欠かせず、時間をかけて取り組む必要がある。また、製品の競争力をより高めるため、ベトナムで生産するだけでなく、設計まで行うことも検討している。各国での情報収集を行いつつ、同社のMade in Vietnam製品を積極的に売り込む計画だ。

販路拡大のために、現地事業主とのパイプ作りなどが大切。

競争力を養うために、現地教育にも力をいれる。



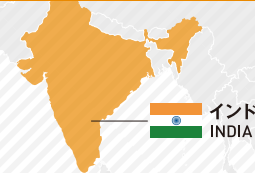
### THE ADVANTAGE OF BSC

## BSCを利用して

案件が具体化するにつれ、現地で進捗状況を随時確認しつつ、協力会社との打ち合わせを行うための拠点が重要だと痛感していた。BSCはまさにその活動を進め、より効率的に無駄なく準備を行う拠点として最適であった。まず、調達先候補企業を探すにあたっては、ジェットロが作成したサプライヤーリストを活用。入居期間中は業者との打ち合わせや、銀行口座の開設手続き、またローカル人材の面接等を中心に活動した。特に同時期に入居していた企業と交流を持つことで、現地での生活面の細かい相談や悩みを共有したりすることができたのも心強かった。BSCの現地スタッフも、いつでも気軽に相談可能で、不安を解消しながら安心して活動できたことが、成功のカギの一つとなったため大変感謝している。



海外展開先 ▶ ベトナム/ハノイ  
土木建築関連資材の加工・生産・販売



海外展開先 ▶ インド/グルガオン  
(BSCニューデリー)  
化粧品の製造・販売

BSCのおかげでふれた現地の生の声。欠かすことのできない情報と、適切なアドバイスをもらい市場参入の準備を進める。

いつでも相談可能なジェトロ投資アドバイザーは、様々な手続きを進める上でありがたく、精神的な支えにもなった。

計画段階

培った技術、ノウハウをベトナムの発展のために

株式会社ワイビーテクノは、ワイヤーメッシュと呼ばれる溶接金網および鉄筋格子などの鉄筋加工をはじめとした土木建築関連資材の加工・生産と販売を行っている。ベトナムへの進出が初めての海外展開であり、ベトナムを選択した背景には、同社のもつ技術・ノウハウを活かし、ベトナムの発展、特に、建設・土木業界に寄与したいという思いがあった。進出する数年前からローカルの建設関連企業と接点を持ち、現地から技能実習生の受け入れも行っていった。そのような技術交流や人的交流を積極的に実施していた経緯も踏まえ、ベトナム建設市場への参入を目指し、現地法人を設立することを決めた。

POINT

進出する数年前からローカルの建設関連企業と接点を持ち、現地から技能実習生の受け入れも行っていった。

同社の技術・ノウハウを活かしてベトナムの建築・土木業界の発展に貢献したい思いから進出を決意。

進出準備

複雑な手続きも、アドバイザーに随時相談可能

BSCは、当時のジェトロ海外投資アドバイザーより紹介を受け、利用を決定。現地法人を開設する前の2010年9月～2011年3月に入居し、その期間中は現地市場調査、現地法人設立のための手続き、また工場建設に向けた準備を行った。現地での手続きが複雑かつ煩雑だったが、常駐のジェトロ海外投資アドバイザーに随時相談でき、安心して準備を進めることができた。2011年4月に現地法人を設立し、そして2011年11月にはレンタル工場での操業を開始した。

ジェトロ海外投資アドバイザーの紹介でBSCに入居。

BSC入居中は以下のことを行った。

- ・現地市場調査
- ・現地法人設立、および工場建設にむけた準備

今後の展開計画

高まるニーズに高品質の商品で応える

同社の地道なコストダウンと現地顧客への営業努力が実を結び、現在、日本への輸出による売上比率は減少し、顧客の大半がベトナム企業となっている。ベトナム国内の建設ラッシュに合わせ、各種建材のニーズが高まる中、2016年9月には、建設現場の基礎部分や柱・梁に使用される鉄筋の工場加工に特化した鉄筋加工会社を日系鉄鋼業企業と合併で設立。現地生産のライセンスを取得し、新工場での本格生産を開始した。生産体制を強化し、高まるニーズに高品質・低価格の商品で応えていく。

建設の基礎や柱・梁に使用される鉄筋の加工に特化した、鉄筋加工会社を日系鉄鋼業企業と合併で設立。現地生産のライセンスを取得し、新工場での本格生産を開始。

THE ADVANTAGE OF BSC

BSCを利用して

BSCハノイで開催しているセミナーに参加し、現地での「生」の情報収集ができた。複雑な会計処理や現地人材の雇用といった、進出に際して欠かすことのできない内容について講演を聞いたおかげで、退去後も順調に進出準備を進めることができた。

計画段階

継続的な成長が見込まれるインドを進出先に

株式会社コーセーは、数多くのブランドを展開し、百貨店からコンビニまでをカバーする大手化粧品メーカー。インド進出前、既に中華圏(中国、台湾、香港、韓国)およびASEAN(シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア)で一定のプレゼンスを構築していたが、更なるグローバル展開を進めるため、先進国でのプレゼンスアップ、新興国での市場開拓の二方向への展開を強化した。先進国については欧州、米国での販売強化を図り、他方、新興国については今後も継続的な経済成長が見込まれる世界人口No.2のインドを進出先として選択。2014年3月独資参入することを決定。インドの首都ニューデリー近郊のグルガオンへの現地法人設立に向けて始動した。

POINT

先進国でのプレゼンスアップ、新興国での市場開拓の二方向への展開を強化。

インドを進出先として選択。2014年3月に独資参入することを決定。

進出準備

BSCは打ち合わせなどの拠点として利用

現地法人を設立し、事務所を開設する前の2014年3月～7月にBSCへ入居。入居期間中は、不動産や人材探しなど、現地法人設立に係る諸手続きを行った。BSC共用会議室を利用し、外部業者との打ち合わせを重ねた。

BSC入居期間中は、不動産や人材探しなど、現地法人設立の手続きを進めた。

今後の展開計画

現地法人設立と、ローカルブランドを確立

同社は現地法人設立とともに、ローカルブランドの確立を進めており、2015年4月にインドマーケット用のブランド「Spawake」を発売した。インド人の嗜好や気候に合わせた製品を開発。キーとなる原料は日本産だが、その他はインドでの調達にこだわっている。「日本クオリティーをインドで実現するのはなかなか大変」とのことであるが、現在、年に数品程度の新品を発売。商品群の拡充を進めている。今後は、商品ラインナップの拡充、新たなカテゴリーへの参入とともに「販売エリアの拡大を図っていきたい」とコーセーインドのCEO&Director野村氏は語る。同社は現地で取引先の開拓や営業を行う一方、日本本社ではジェトロミニ調査を利用して、化粧品原材料の取引先リストを入手。日本本社とインド現地法人協業で、現地でのサプライヤー開拓を実施している。現在、インド北部・西部8州を販売エリアとしているが、更に販売エリアを拡大させ、2018年中にも他都市への販売拡大を行う考えだ。

インド人の嗜好や気候に合わせたインドマーケット用のブランド「Spawake」を製品開発、発売した。

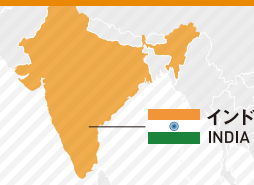
キーとなる原料は日本産だが、その他はインドでの調達にこだわっている。

インド北部・西部8州が販売エリアだが、更にエリアを拡大させ、2018年中にも他都市への販売拡大を行う予定。

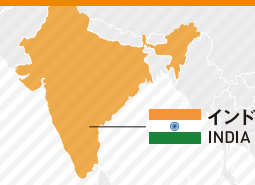
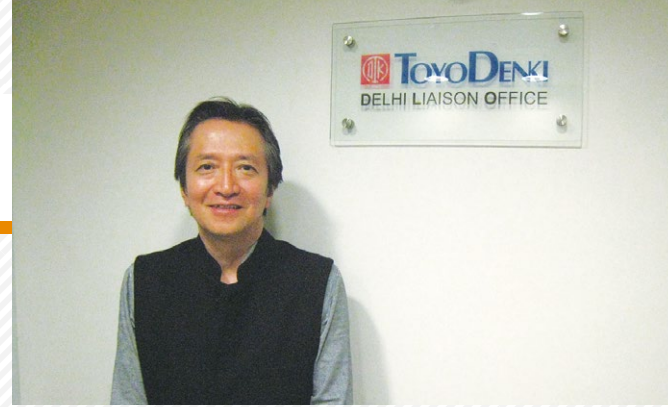
THE ADVANTAGE OF BSC

BSCを利用して

出張ベースで現地法人設立の手続きを進めるのは難しいため、現地法人設立のための駐在員事務所の設立を検討していたが、駐在員事務所を開設するにも現地法人設立と同じく煩雑な手続きを要する。BSCにはかなり簡易な手続きで入居することができ、非常に助かった。ジェトロ海外投資アドバイザーにいつでも相談ができたことも手続きを進める上でありがたく、精神的にも安心できた。



海外展開先 ▶ インド/ニューデリー  
鉄道車両用電機品の製造・販売および付帯工事等



海外展開先 ▶ インド/チェンナイ  
納品物流、通販物流、メディカル物流などのロジスティクスサービス、海外引越などの海外生活支援サービスなど



歴史ある企業のインド進出を助けたのは、BSCがとりもつ日本企業間のスムーズなコミュニケーション。

同国内でのBSCの利用経験から再利用。ローカルスタッフの採用や、現地の市場調査の拠点として助けられた。

計画段階

インフラ拡大への期待を込め、インドへ

東洋電機製造株式会社は、鉄道事業では車両用電機品のリーディングカンパニーとして、産業事業では生産設備機械のモーター、インバータ等の産業用電機品を、情報機器事業では駅務機器や遠隔監視システム、の3分野で事業展開し、2018年6月に創立100周年を迎える。  
インドを進出先として選択した理由の一つは、同社が経済発展では中国が先行しているが、インドは潜在力を秘めている国と認識しており、人口および市場規模から経済成長と平行してインフラ投資の拡大が期待できること。二つ目は、同社が30年前にインド鉄道Indian Railways (IR)に製品を納入した実績があったというインドとの縁にある。IRに納入した同社製品の一部はコルカタの路面電車、メトロに使われており、30年経った現在もコルカタの町を走っている。同社製品の高い耐久性が窺える。IRに製品を納入後、1990年代からは同社は事業展開先を中国・米国へ変更したためにインド市場からは一度離れたものの、30年ぶりに再びインドをターゲットに定めた。

POINT

人口とその市場規模から  
経済成長と平行して  
インフラ投資の拡大、  
秘めた潜在力に期待し、  
インドへの進出を決定。

かつて事業展開先を  
中国・米国へ変更したために  
一度はインド市場から離れたが  
30年ぶりに再び、  
インドをターゲットとした。

入居期間中に  
事務所開設の準備を進めた。  
・現地法人の事務所物件探し  
・通信ネットワーク業者探し  
・法人設立手続き等

インド市場の変化に対応するため  
以下に注力。  
①現地法人化の可能性調査  
②鉄道案件調査  
③ビジネス慣習が異なる現地  
スタッフへの教育

BSCを拠点とした通信ネットワーク業者探し

同社は、2013年4月～5月の間にBSCに入居した。入居期間中は現地法人の事務所物件探し、通信ネットワーク業者探し等を行うとともに、法人設立手続きなども同時に進めた。

慣習が異なる現地スタッフへの教育へ注力

2014年9月、インド政府は「MAKE IN INDIA」イニシアティブを打ち立て、産業回廊等のインフラ整備や直接投資 (FDI) の促進など、国家建設プロジェクトを進めているが、日本からではインド国内の実情は中々見え、インドの横溢する市場の変化がつかみにくい。現在、同社駐在員事務所では①現地法人化の可能性調査、②鉄道案件調査を行っているが、これに加え、更に③ビジネス慣習が異なる現地スタッフへの教育にも注力していく予定である。この変貌するインドのビジネス・チャンスを的確にとらえるために、現地での活動は今後も不可欠である。

THE ADVANTAGE OF BSC

BSCを利用して

インドの知識が全くなく、かつ日本人駐在員1名である中、インドでの長い経験を持つジェトロ海外投資アドバイザーにいつでも相談できたことは大変心強かった。また、BSC入居企業・卒業企業向けのセミナーを通して、日本企業間で情報交換できたことも非常に有用だった。BSCを利用して頂くことで、ビジネス上の共通の悩み、課題を話せる良い環境に居合わせることができた。

計画段階

今後も成長が見込めるインド市場へ

ヤマトロジスティクス株式会社は、国際物流事業、海外生活支援事業 (海外赴任者の引越し等へのサポート)、および梱包事業などを展開しており、2008年ニューデリーに現地法人を設立。インド北部を中心に事業を展開していたが、今後もインド市場の成長が見込めること、事業の水平展開や物流ネットワークの拡大などを考慮し、日系企業が多く進出しているインド南部・チェンナイを選択し、進出することを決定。2015年10月～2016年5月の間、BSCを利用しチェンナイ支店を設立。BSC退去と同時に営業活動をスタートさせた。

進出準備

利便性を再確認、新支店設立にも迷わずBSCを

ニューデリーでの現地法人設立準備の際にBSCニューデリーを活用し、その利便性を認識していたため、チェンナイでの支店設立にあたってはBSCの活用を決めた。入居中は、市場調査やオフィス物件調査、ローカルスタッフの採用活動等、また支店設立準備などを進めた。また、インド北部での進出経験を生かしつつ、南部ならではの市場動向や企業ニーズを収集するために、日系企業からのヒアリングを重ねた。

今後の展開計画

高品質のサービス内容をセールスポイントに

BSC退去後、チェンナイ近郊に所在する日系企業への営業活動を開始。ニューデリーでは、2008年現地法人設立依頼、地道な営業活動及び、各事業におけるサービス品質向上により既存・新規顧客が増えている。チェンナイでは進出が遅れたが、同社ブランドに信頼を寄せ、引き合いを希望する日系企業も徐々に増えていることから、地道な営業活動を続けていく予定だ。また、同業のローカル企業との価格競争にも対応を求められているが、運送費をはじめコスト削減をはかり、価格を下げる努力をしつつ、高品質のサービス内容をセールスポイントとして顧客開拓につなげたい。今後は既進出日系企業だけの営業に限定せず、チェンナイへ進出・検討する企業に向けても、営業活動を行う計画だ。

BSCを利用して

BSC内の共用会議室を活用し、ローカルスタッフの採用活動を行ったが、市場調査と同時並行で進められたことが非常に助かった。BSC入居後も、ジェトロチェンナイ事務所が主催するセミナーに参加し、現地の最新情報についての情報を入手中。

POINT

インド北部を中心に事業を展開済み。今後もインド市場の成長が見込めること、事業の水平展開やネットワークの拡大などを考慮し、インド南部・チェンナイに進出を決定。

過去、現地法人を設立した際にBSCニューデリーを活用し、その利便性を認識していたため、チェンナイの支店設立でもBSCの活用を決めた。

チェンナイでは進出が遅れたが、同社ブランドに信頼を寄せ、引き合いを希望する日系企業も徐々に増えていることから、地道な営業活動を継続する。



海外展開先 ▶ フィリピン/マニラ  
プラスチック製品の開発・製造・販売および  
製造業向けソフトウェアの開発販売



海外展開先 ▶ フィリピン/マニラ  
アプリケーション開発やシステム開発を含むIT  
システムのコンサルティング・設計・開発・保守

オフィス環境が整い、打合せや人材採用にも使用できるBSC。  
ジェットロ海外投資アドバイザーに常時相談ができたことも嬉しかった。

コスト削減のために中国に加えフィリピンへ進出を決定。  
苦労した人材確保にはジェットロ海外投資アドバイザーの進言が役立った。

計画段階

コスト高の要因にチャンスを見出す

株式会社未来樹脂はプラスチック製品の開発、製造、販売等を行う企業である。市場調査をした結果、フィリピンでは自動車産業が拡大しているものの、部品や梱包材といった製品は海外から輸入しているケースが多く、コスト高の要因になっていたことが分かった。そして、現地生産の商品（梱包材）を提供すれば、現地自動車メーカーの生産コストの抑制に貢献できることから、潜在的に需要があると判断。また、単なる商品の提供だけでなく、同社の強みでもある顧客提案型営業を行えば、現地での競争に十分に太刀打ちできると見込んだことからフィリピンへの進出を決定した。

POINT

部品・梱包材などは海外から輸入しており、コスト高の要因になっている。

現地から梱包材を提供すれば、現地メーカーのコスト抑制に貢献できるため、需要があると判断。進出を決めた。

人材確保のためにBSCを利用

現地法人設立の各種手続き等について現地コンサルタントへ相談していたところ、BSCの紹介を受けた。入居期間中は主に人材採用と、工場設立の準備、顧客候補企業との関係構築に充てた。日系製造業での勤務を希望する現地人材は多く、人材確保に苦労することはなかった。また、多くの現地企業へ訪問し、販路拡大に向けた有益な営業活動を行うことができた。

BSCはオフィス環境が整っており、また、打合せや人材採用にも使用できるミーティングルームがあったことから十分な準備活動ができた。落ち着いた時間とスペースを確保でき、出張ベースでの活動よりも仕事の効率は圧倒的に上がった。

ジェットロ海外投資アドバイザーに常時相談ができたことも大変ありがたかった。BSC入居中にアドバイザーに相談しつつ、事業の立ち上げに取り組むことができ、短期間で準備を進めることができた。

BSC入居期間中は主に以下のことをした。

- ・人材採用
- ・工場設立の準備
- ・顧客候補企業との関係構築

BSCの利用により短期間で準備を進めることができた。

フィリピンを起点としたASEANでの事業展開へ

BSC退去後は、フィリピン経済区庁（PEZA）への申請手続きを行い、無事に現地法人を設立。レンタル工場も確保し、現地生産を開始した。今後はフィリピンを起点としたASEANでの事業展開を進めていくが、将来的には欧米やメキシコなどへの事業展開も考えていきたい。

フィリピンを起点としたASEANでの事業展開を進め、将来的には欧米やメキシコへの事業展開も考えている。

THE ADVANTAGE OF BSC

BSCを利用して

オフィス環境が整い、様々な設備が揃うBSCの存在はとてもありがたかった。何度も出張で足を運ぶコストを考えると圧倒的にメリットが多く、また、慣れない土地でジェットロ海外投資アドバイザーにいつでも相談できるのは、精神的な安定が図れ、効率的に仕事を進めることができた。

計画段階

中国に次ぐ第二の拠点として、フィリピンを

株式会社ロココはITシステムのコンサルティング、設計、開発、保守サポートを手がける企業である。15年ほど前から、日本国内市場においては、サービスを充実させても、そのコストを販売価格に反映することが難しく、利益が上がらないという状況が続いていた。そのため2004年、コスト削減を図るため、中国に現地法人を設立。しかし、現地で事業を展開する中で人件費の高騰などもあり、東南アジアでもう一か所、拠点設立を模索することとした。タイ、ミャンマー、ベトナム、フィリピンを対象に現地視察を含めて調査したところ、フィリピンはIT人材も豊富で、インターネット環境も整っていることがわかった。進出先としてフィリピンが最適であると判断し、中国に次ぐ第二の拠点として進出を決定した。

POINT

国内・中国などで事業を展開するもコスト面に課題を感じ、東南アジアでの拠点設置を模索していた。

IT人材が豊富で環境も整うフィリピンを進出先に決定。

アドバイスを受け、募集大学の範囲を拡大

ジェットロマニラ事務所に立ち寄った際に、BSCの紹介を受け、そのままBSC施設を見学。すぐに入居を決意した。

BSC入居期間中は現地法人の設立手続き準備や現地スタッフの採用を行った。現地で若手のIT人材を採用するため、多数の大学に話を持ち掛けていたが、首都圏であるマニラに所在する大学では日系中小企業からの依頼をなかなか聞き入れてもらえなかった。学生の採用に苦慮していた折、ジェットロ海外投資アドバイザーに現地の人材採用について相談したところ、マニラだけではなく、セブやダバオの大学まで範囲を拡大するようアドバイスを受けた。結果、600名もの学生から就職希望を受け、10名近い学生を早々に確保することができた。

現地で若手のIT人材採用のため、多数の大学に話をしていたが、学生の採用に苦慮していた。

ジェットロ海外投資アドバイザーに相談したところ、大学の範囲を拡大するようアドバイスを受けた。

高品質・高パフォーマンスの開発体制を構築したい

フィリピンでの事業を軌道に乗せることが喫緊の課題だが、将来的にはアメリカへ事業展開をしていきたいと考えている。また、欧州を含む同社のグローバルネットワークを活用した24時間・高品質・高パフォーマンスのシステム開発体制を構築したい。システム開発以外（例えば、日本では既にサービスを開始しているチケット印刷サービスなど）での海外展開も進めていきたいと考えている。

欧州を含むグローバルネットワークを活用した24時間・高品質・高パフォーマンスのシステム開発体制を構築したい。

THE ADVANTAGE OF BSC

BSCを利用して

初期投資を抑えつつ、拠点を定めた活動ができ、プリンター等のオフィス設備も備わっていたため、スムーズに進出準備を行えた。また、ジェットロ海外投資アドバイザーが常駐しているため、困ったときにすぐ相談ができるのも大きなメリット。些細なことでも相談でき、現地の情報を知ることができた。



海外展開先 ▶ ミャンマー/ヤンゴン  
自動車に関連する車両や部品などの開発



海外展開先 ▶ ミャンマー/ヤンゴン  
倉庫業、物流コンサルティング等



ベトナム進出の成功後、さらなる市場開拓を求めミャンマーへ。  
課題としていた通信インフラもBSCでスムーズに解決。

計画段階

メリットが大きいと判断し、ミャンマーへ進出

株式会社日産オートモーティブテクノロジーは日産自動車の子会社として、自動車の設計・製図を行う企業である。既に2011年にベトナムに進出していたが、更なる市場拡大を目指し、新たな進出先を模索していた。ミャンマー、カンボジア、ラオス、バングラデシュを進出先として検討したが、人件費などの生産コストや人材確保の観点からミャンマーを進出先として選択した。  
ミャンマーでは携帯やインターネットの通信インフラはここ数年で改善されたものの、産業用の通信インフラは依然脆弱で、同社が求める通信環境の水準には達していなかった。多くの課題は残っていたものの、同社にとって進出メリットの方が大きいと判断し、ミャンマーへの進出を決定した。

POINT

人件費などの生産コストや  
人材確保の観点から  
ミャンマーを進出先とした。

進出準備

通信環境を懸念していたが、BSCでは問題なし

廉価な入居手続料、整備されたインターネット環境、ジェトロの相談・サポート体制の3点が魅力でBSC入居申請を提出した。入居後はインターネットなど、通信環境も問題なく利用することができ、BSC入居中に駐在員事務所の設立手続きやオフィス選定を行うことができた。対策が必要だと考えていた通信環境が問題なかったことから、スムーズに事業を立ち上げることができた。

廉価な入居手続料、  
整備されたインターネット環境、  
ジェトロの相談・サポート体制の  
3点が魅力でBSCに入居。

今後の展開計画

変動が激しい市場の動きを的確に捉える必要

事業計画を更に進めるにあたっては、変動が激しい現地市場の動きを的確にとらえていく必要があると考えている。生産コストの変動にも柔軟に対応できるよう、しっかりと現地の動向を捉えていきたい。また、現地情報を迅速に入手するには、人脈やネットワークが重要な鍵になる。BSC入居期間中に得られた日系企業とのネットワークなども活用しつつ、更なるネットワーク拡大に努めたい。  
現地人材については、7名採用しており、日本で研修中である。各スタッフは非常に熱心で優秀な成績を収めており、研修終了後は、現地スタッフのリーダーに就いてもらう予定である。今後、自動車の設計・製図事業開始に向けた体制を整え、現地の販路拡大を図っていく。

BSC入居期間中に得られた  
日系企業とのネットワークを  
活用し、更なる拡大に努める。

今後、自動車の設計・製図事業  
開始に向けた体制を整え、  
現地の販路拡大を図る。

THE ADVANTAGE OF BSC

BSCを利用して

産業用通信インフラに大きな懸念のあったミャンマー進出だが、BSCに入居することで、整備されたインターネットが利用でき、大きく不安が解消された。入居手数料も廉価で、サポートなども手厚く、BSCの存在があったおかげで予想以上に事業立ち上げはスムーズに進んだ。

計画段階

今後の経済成長に可能性を感じて

株式会社大善は、ティラワSEZ(経済特別区)管理委員会から投資許可を得て、倉庫業を軸に、フォワーディング業、運送業、流通業、通関業およびロジスティックコンサルティング業を展開する企業である。  
2011年から東南アジア諸国を進出先として検討開始。一般的に物流業は既存の取引先と共に海外進出するのが通例だが、同社の取引先は海外展開を行っていない。視察したどの国でも日系および外資系大手物流業者が既にビジネスを展開しており、後発としての進出および販路拡大はハードルが高いと感じていた。  
しかし、ミャンマーを訪問した際、日本政府主導によるティラワSEZの開発計画や、ティラワSEZに入居する物流業者への優遇措置についての情報を入手した。同国の事業展開サポートと今後の経済成長に可能性を感じ、ミャンマー進出を決意した。

POINT

同社の取引先は海外展開を行っていなかった。  
どの国でも日系および  
外資系大手物流業者が  
既にビジネスを展開しており、  
後発のためハードルが高いと  
感じた。

進出準備

BSCは入居手続料が廉価で相談しやすい

BSCは入居手続料が廉価で、インターネットなどオフィス環境が整っており、かつジェトロ職員に相談しやすい環境が用意されていることから、ヤンゴンでの事業展開拠点として非常に有用であると感じた。早速、ヤンゴンへの拠点設立のためにBSC入居申請を提出した。BSCを活動拠点にできたため、効率的に倉庫建設工事の準備を進めることができた。また、ジェトロヤンゴン事務所から取引先候補企業を紹介してもらったことから、新規顧客の開拓や現地市場調査など、ティラワSEZでの事業展開準備を行うことができた。

BSCを活動拠点にできたため、  
効率的に倉庫建設工事の準備を  
進めることができた。

ジェトロヤンゴン事務所から  
取引先候補企業を紹介され、  
新規顧客の開拓や市場調査など、  
事業展開準備を行えた。

今後の展開計画

タイやバングラデシュ等、周辺国への展開も検討

2016年6月より現地法人を設立し、ティラワSEZ内での工場用建設資材の保管業務を中心に事業を展開している。今後は、ティラワSEZ内外の企業に対して通関手続きから在庫管理・保管、配送といった総合的な物流ビジネスの検討をしていく。また、ヤンゴンでの事業展開を踏まえ、今後、タイやバングラデシュ等、周辺国への展開も検討していく予定である。

今後は、通関手続きから  
在庫管理・保管、配送といった  
総合的な物流ビジネスの  
検討をしていく。

THE ADVANTAGE OF BSC

BSCを利用して

ハードルの高さを感じながらもメリットを見越して進出したヤンゴンだったが、やはり不安は大きかった。BSCは常にジェトロ職員に相談できる環境が用意され、しっかりとしたオフィス環境が整っていたため、拠点としては最適だった。また廉価であったことも大きな助けとなった。



# BSCC

## ビジネス・サポートセンター概要

Business support outline

初めてASEAN、インドに進出しようとするとき、現地での活動にお困りではありませんか？  
 ジェトロでは、現地での企業設立に関して、ハード(賃オフィス)・ソフト(情報提供)  
 両面でのサービスを提供させていただきます。

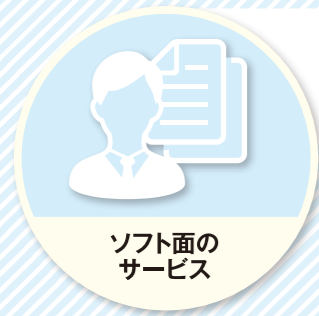


### 専用のオフィススペースを無償提供いたします

※パソコンはご持参ください。

#### オフィスの 主な設備

- 電話
- プリンター
- 複合コピー機
- 会議室  
応接室
- インターネット回線
- ライブラリー



### 現地のジェトロ事務所が企業設立へ向けた 準備のお手伝いをします

#### 現地アドバイザーによるコンサルティング

- 現地の投資環境情報の提供
- 法務・労務・税務等に関するアドバイスなど

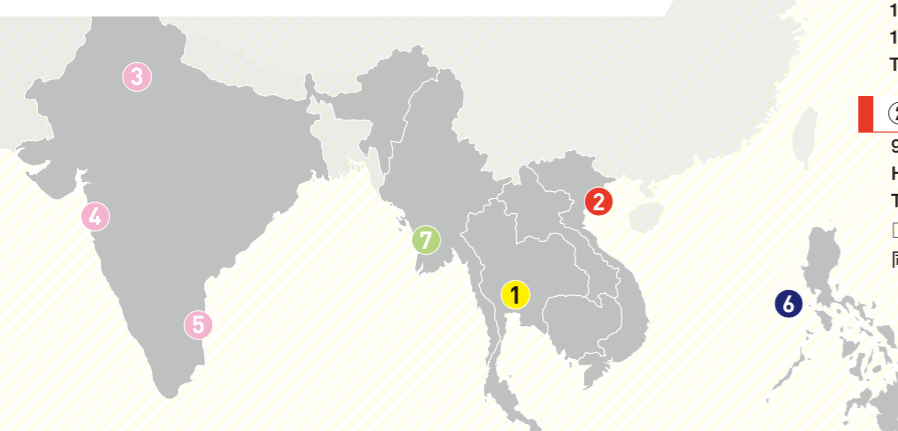
#### 現地政府等への とりつき

#### 利用対象

- 日本で法人登記し、タイ、ベトナム、インド、フィリピン、ミャンマーへの投資・技術提携を検討する日本法人
- 入居者は該当企業等の社員で進出に携わる方であること



#### お問い合わせ お申し込み先



#### ① 中小企業ビジネス・サポートセンター(タイ)

1st Floor, Nantawan Bldg. (旧Thai Obayashi Bldg.), 161 Rajadamri Rd., Bangkok 10330, THAILAND  
 TEL:66-2-651-8680/66-2-254-5914~5 FAX:66-2-651-8684  
 E-mail:BGK-BSCT@jetro.go.jp

□ジェトロ・バンコク事務所

16th Floor, Nantawan Bldg., (旧Thai Obayashi Bldg.), 161 Rajadamri Rd., Bangkok 10330, THAILAND  
 TEL:66-2-253-6441~5 FAX:66-2-253-2020

#### ② 中小企業ビジネス・サポートセンター(ハノイ)

9th Floor Corner Stone Building, 16 Phan Chu Trinh Street, Hoan Kiem Dist, Hanoi, VIETNAM  
 TEL:84-4-3825-0630 FAX:84-4-3825-0552

□ジェトロ・ハノイ事務所  
 同上

#### ③ ビジネス・サポートセンター(ニューデリー)

6th Floor Eros Corporate Tower, Nehru Place, New Delhi- 110019, INDIA  
 TEL:91-11-4168-3008 FAX:91-11-4168-3005

□ジェトロ・ニューデリー事務所

4th Floor Eros Corporate Tower, Nehru Place, New Delhi- 110019, INDIA  
 TEL:91-11-4168-3006 FAX:91-11-4168-3003

#### ④ ビジネス・サポートセンター(ムンバイ)

Naman corporate Link, 2nd Floor, Plot no C-31 & C-32, G Block, Bandra, Kurla Complex, Bandra East, Mumbai-400 051, INDIA  
 TEL:91-22-2659-7259 FAX:91-22-2659-7257

□ジェトロ・ムンバイ事務所

住所同上  
 TEL:91-22-4201-0900 FAX:91-22-2659-7260

#### ⑤ ビジネス・サポートセンター(チェンナイ)

Seshachalam Center 1F, 636/1 Anna Salai, Nandanam, CHENNAI - 600035 INDIA  
 TEL:91-44-6623-0100 FAX:91-44-6623-0190

□ジェトロ・チェンナイ事務所

Seshachalam Center 8F, 636/1 Anna Salai, Nandanam, CHENNAI - 600035 INDIA  
 TEL:91-44-6623-0100 FAX:91-44-6623-0190

#### ⑥ ビジネス・サポートセンター(フィリピン)

44th Floor Philamlife Tower, 8767 Paseo de Roxas, Makati City 1226 Metro Manila PHILIPPINES  
 TEL:63-2-892-4373 FAX:63-2-818-7490

□ジェトロ・マニラ事務所

住所同上  
 TEL:63-2-892-4376 FAX:63-2-818-7490

#### ⑦ ビジネス・サポートセンター(ヤンゴン)

#102-103 PRIME HILL BUSINESS SQUARE No60, Shew Dagon Pagoda Road, Dagon Township, Yangon, MYANMAR  
 TEL:95-1-371787 FAX:95-1-382710

□ジェトロ・ヤンゴン事務所

同上

日本国内からのお問い合わせ・お申し込み先:

#### 日本貿易振興機構(ジェトロ)

〒107-6006 東京都港区赤坂1丁目12-32 アーク森ビル6階  
 E-mail:OBA-BSC@jetro.go.jp

ジェトロ BSC

検索

## お申し込み手順

### STEP 1 申し込み

- ① 入居を希望する施設の入居約款をご確認、利用規則にご同意の上、下記ウェブサイトよりオンラインフォームに必要事項を入力して送信ください。  
 URL: <http://www.jetro.go.jp/services/bsc/application>
- ② 必要書類をジェトロまでご提出ください。

### 入居お申し込みに 必要な書類

- 利用申請書
- 登記事項証明書(3ヶ月以内に取得のもの、写しでも可)
- 直近2期の決算書(写し)
- 入居者と入居企業等との雇用契約を証明する文書(入居者が日本法人代表と異なる場合)
- 会社パンフレット和文・英文(各2部)
- その他書類(別途書類をご提出いただく場合がございますので、予めご了承ください)

### STEP 2 審査

入居要件を満たすかどうかを審査し、インタビューを行います。インタビュー時に、オンラインフォームの送信内容に基づく申請書をお持ちしますので、公印を押印の上、後日ご提出いただきます。

### STEP 3 審査結果通知

審査結果は書面により通知します。入居が承認された場合は、承認通知書・請求書・入居までの手続についての資料をお送りします。※審査の結果、入居をお断りする場合があります。

### STEP 4 入居手続 料金振込

請求書記載の入居手続料をお振込ください。  
 ※入居手数料は入居をキャンセルされた場合でも返還いたしかねます。

### STEP 5 入居

現地事務所にてガイダンスを受け、いよいよ入居スタートです。

# MEMO

---

Lined area for writing a memo.

**BSC**  
BUSINESS SUPPORT CENTER  
**successful cases**

