

＜藤田幸久先生後援会セミナー＞

輸出で茨城県を元気に ～茨城県企業の輸出事例～



JETRO
日本貿易振興機構(ジェトロ)

日本貿易振興機構（ジェトロ）茨城貿易情報センター
所長 西川壮太郎

2017年2月24日

ジェトロの概要

名 称： 独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）
JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO)

根 拠 法： 独立行政法人日本貿易振興機構法
(2002年12月13日法律第172号)

目 的： 我が国の貿易の振興に関する事業を総合的かつ効率的に実施すること並びにアジア地域等の経済及びこれに関連する諸事情について基礎的かつ総合的な調査研究並びにその成果の普及を行い、もってこれらの地域との貿易の拡大及び経済協力の促進に寄与すること。

事務所数： 国 内 本部(東京)
大阪本部
アジア経済研究所
貿易情報センター 43事務所
海 外 54カ国 73事務所

役職員数： 国 内 909名
海 外 709名
合計 1618名 (2015年1月現在)

ジェトロ茨城貿易情報センターの概要

- 開設年月日：2014年6月1日
- 住所：茨城県水戸市柵町1-3-1
茨城県水戸合同庁舎4階
➤ 水戸駅南口から徒歩10分
Tel：029-300-2337
Fax：029-233-3778
E-mail：IBR@jetro.go.jp
- 営業時間：9:00～17:00
(土・日・祝日・年末年始を除く)
- 体制： 会長（茨城産業会議議長、非常勤）
所長
所員
貿易投資アドバイザー
アシスタント
研修生
合計 9名



ジェトロ茨城貿易情報センターは
茨城県水戸合同庁舎の4階



ジェトロ茨城 ビジネスライブラリー

40番目の事務所としてジェトロ茨城を設置

◆近年のセンター設置年

順番	事務所	設置年
1	福岡	1952年
⋮	⋮	⋮
30	愛媛	1991年
31	福島	1993年
32	秋田	1994年
33	鳥取	1996年
34	大分	1997年
35	千葉	1998年
36	岐阜	1999年
37	山梨	2013年
38	浜松	2014年
39	佐賀	2014年
40	茨城	2014年
41	京都	2015年
42	栃木	2015年
43	宮崎	2015年

◆複数の拠点を設置している県

福岡県:福岡貿易情報センター
北九州貿易情報センター
静岡県:静岡貿易情報センター
浜松貿易情報センター
長野県:長野貿易情報センター
諏訪支所



なぜ今、海外展開か～茹でガエルの危険性～

A. 冷水を急激に熱しお湯にする



急激に熱くなったお湯に入れられたカエルは必死に逃げる。

⇒急激に日本経済環境が悪化したら、誰しも何らかの対応策を取る。

B. 冷水を徐々に温める



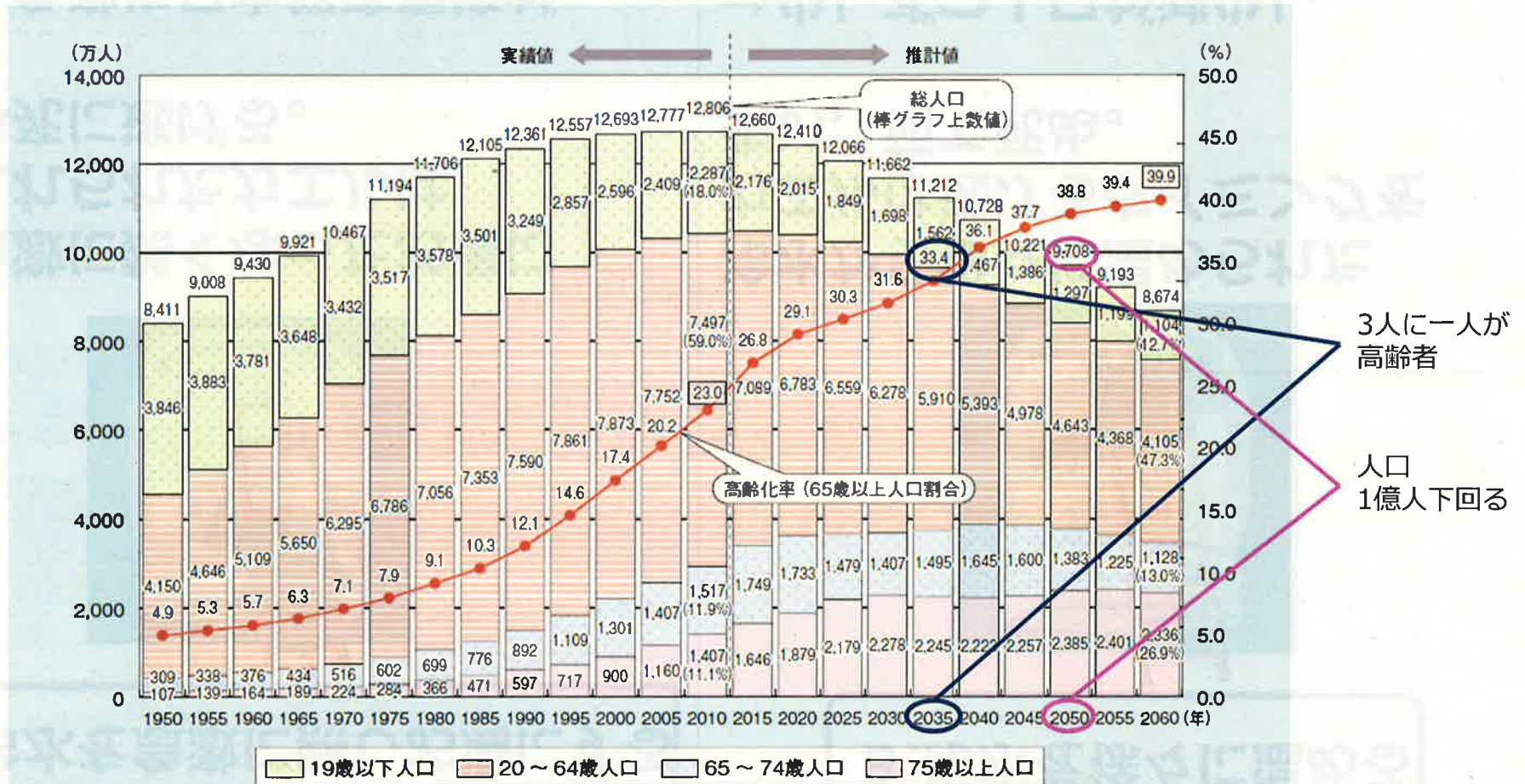
冷水から徐々に温められたカエルは逃げるタイミングを失い、茹で死ぬ。

⇒少しずつ人口が減少し、市場規模が縮小する場合、タイミングを失わず、それに気づき、対応できるか？

国内市場は縮小

▶ 日本の人口は2010年をピークに減少、高齢化も進行

高齢化の推移と将来推計

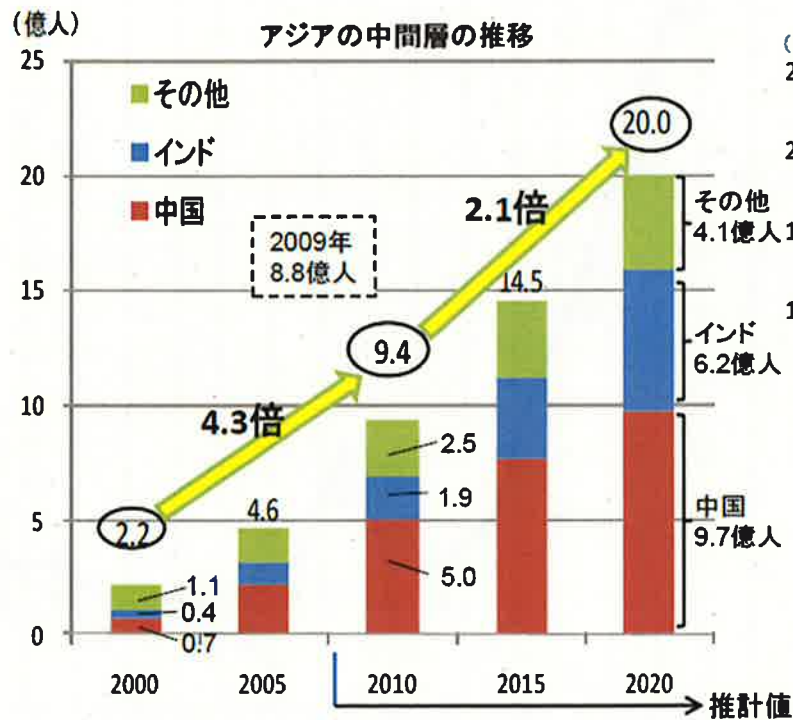


資料：2010年までは総務省「国勢調査」、2015年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果

(注) 1950年～2010年の総数は年齢不詳を含む

拡大するアジア消費市場

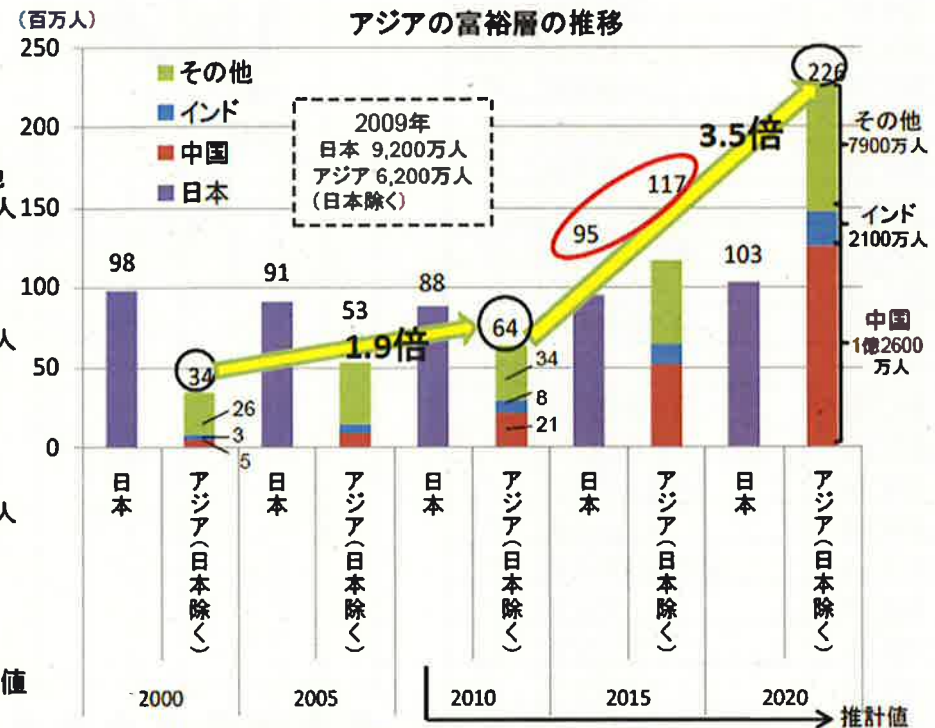
- 2020年 アジアの中間層（世帯年間可処分所得約5,000ドル～35,000ドル）は20億人、富裕層（35,000ドル以上）は2.26億人
- 特に中国の伸びが顕著 富裕層 2010年：2,100万人→1億2,600万人



備考：世帯可処分所得の家計人口。アジアとは中国・香港・台湾・韓国・インド・インドネシア・タイ・ベトナム・シンガポール・マレーシア・フィリピン。
2010年、2015年、2020年はEuromonitor推計値。

資料：Euromonitor international 2010から作成。

※アジアの中間層とは、世帯年間可処分所得が5,000ドル以上35,000ドル未満の所得層。



備考：世帯可処分所得の家計人口。アジアとは中国・香港・台湾・韓国・インド・インドネシア・タイ・ベトナム・シンガポール・マレーシア・フィリピン。
各所得層の家計比率×人口で算出。

資料：Euromonitor international 2010から作成。

※アジアの富裕層とは、世帯年間可処分所得が35,000ドル以上の所得層。

(出所) 通商白書

日本の一人当たりGDPの世界順位

(単位：米ドル)



順位	国名	2014年
1	ルクセンブルク	111,716
2	ノルウェー	97,013
3	カタール	93,965
4	スイス	87,475
5	オーストラリア	61,219
6	デンマーク	60,564
7	スウェーデン	58,491
8	サンマリノ	56,820
9	シンガポール	56,319
10	米国	54,597
11	アイルランド	53,462
12	オランダ	51,373
13	オーストリア	51,307
14	アイスランド	51,262
15	カナダ	50,398
16	フィンランド	49,497
17	ベルギー	47,722
18	ドイツ	47,590
19	イギリス	45,653
20	フランス	44,538
21	ニュージーランド	43,837
22	アラブ首長国連邦	43,180
23	クウェート	43,103
24	香港	39,871
25	イスラエル	36,991
26	ブルネイ	36,607
27	日本	36,332
28	イタリア	35,823

日本食は世界中で人気

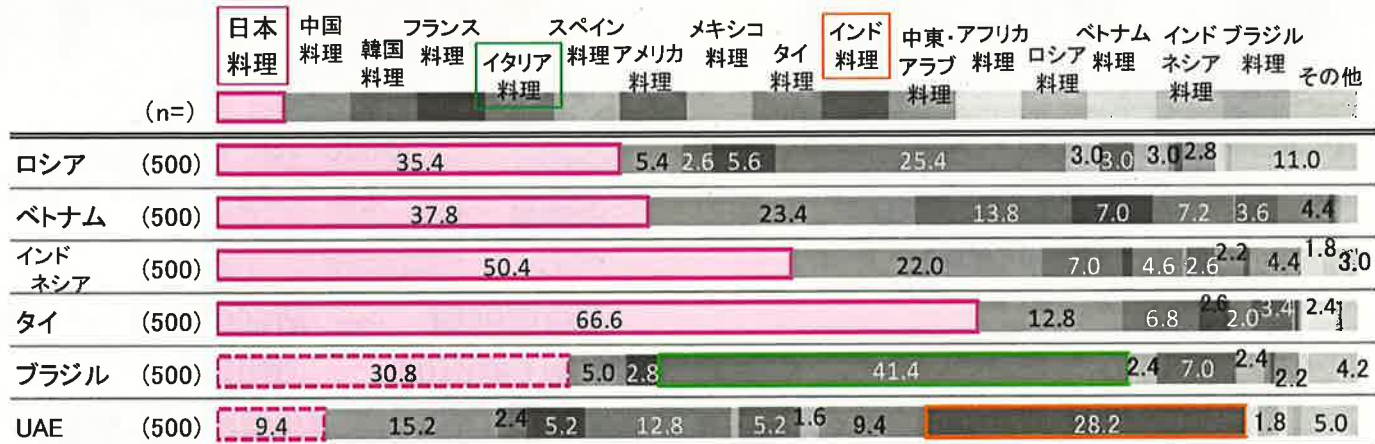
好きな外国料理は？ 13カ国・地域のうち10カ国・地域で「日本料理」がトップ

表1 【2012年度版】以下の料理の中で、好きな料理かつ外食で食べる外国料理はどれですか。（複数回答） (%)



※表1：複数回答可としており、総回答数に対する各料理の回答数の割合を示した。

表2 【2013年度版】以下の料理の中で、好きな外国料理は何ですか。（単一回答） (%)



※表2：回答者に対して、好きな外国料理を1位から3位まで必ず3つ回答するように求めた。本表は1位の結果。

※表1、2：回答割合が1.5%未満の数字は表上に表記せず。

※表1、2：(n=)は回答個数

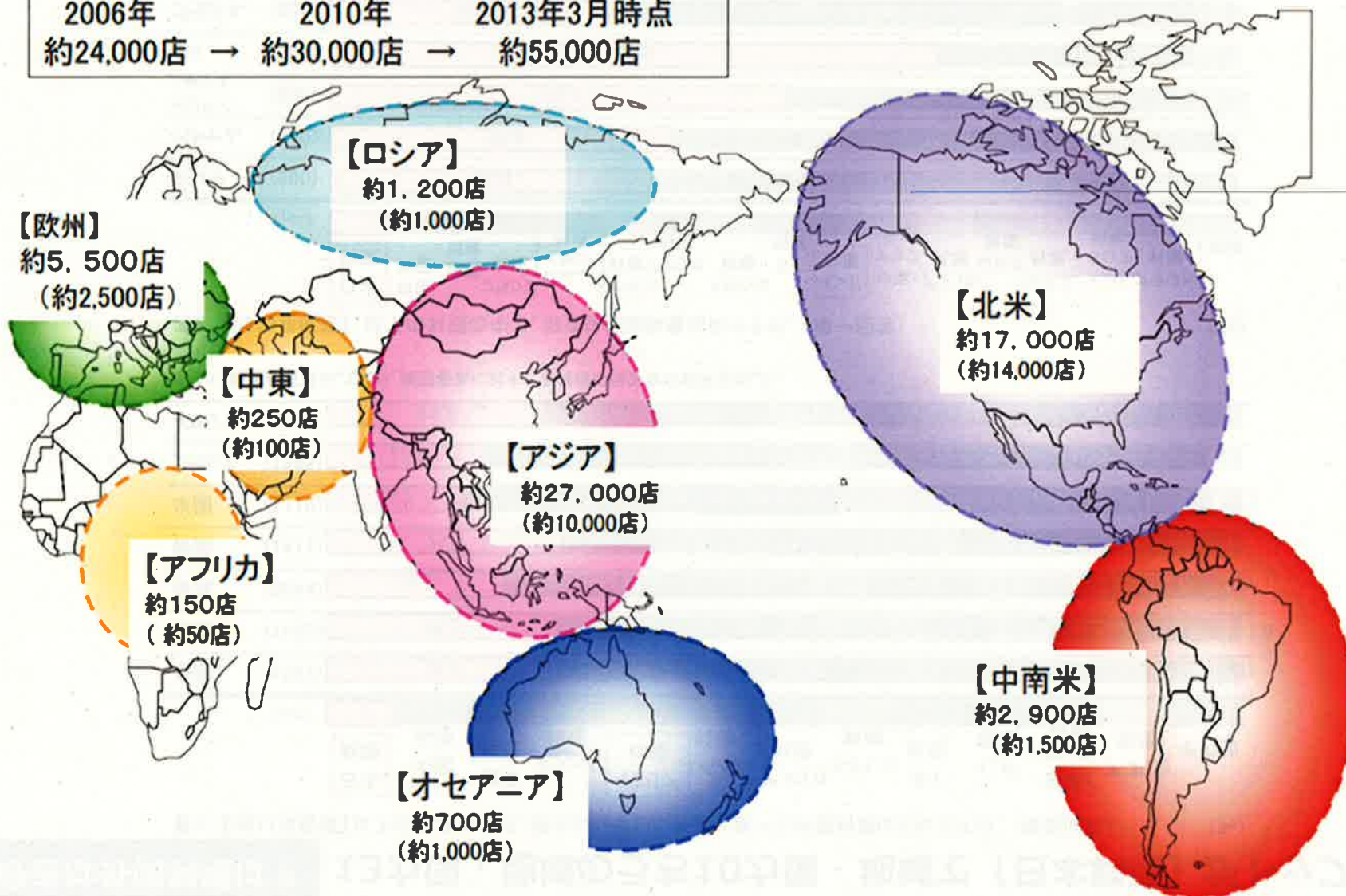
◆1位の料理は太枠実線

◆日本料理は太枠赤色（1位の場合は実線、1位以外は点線）

○ 海外における いわゆる「日本食レストラン」店舗数の推移

※2013年に 外務省・在外公館の調査協力のもと、農林水産省が推計した店舗数

2006年 2010年 2013年3月時点
約24,000店 → 約30,000店 → 約55,000店



※カッコ内 … 2006年「日本食レストラン海外推奨有識者会議」資料を元に、2010年時点の情報整理のうえ掲載(農林水産省推計)

県産メロン（JA茨城旭村）の初輸出

全国一の出荷量を誇るメロン。
しかし、輸出実績はほとんどゼロ。



2014年6月：ジェトロ茨城の開設。
JA茨城旭村より協力要請。



2014年9月：
ジェトロ・クアラルンプール事務所が
メロン輸入に関心高いマレーシア企業
を発掘。ジェトロ茨城に紹介。



2015年2月：
ジェトロ茨城が当該マレーシア企業の社長を茨城県に
招待。メロン生産現場や青果物管理センター等を案
内。



2015年4月：
同マレーシア企業が再び来県。
1トン超のメロン輸出が成約に至る。

2015年5月12日 読売新聞

県産メロン 本格輸出



トラックに積まれた輸出第1号のメロン（奥）の前で記念撮影する佐伯組合長（中央）ら（11日、鉾田市造谷のJA茨城旭村青果物管理センターで）

JA茨城旭村（鉾田市）が特産品のメロンの輸出を始めた。輸出先はマレーシア。県産メロンの試験輸出はこれまでもあったが、本格的な輸出は初めてという。

品質管理の高さ評価

輸出されるメロンはクインシーという品種で、果肉の赤みや糖度の高さが特徴。大きさは1個約1キログラム、最低糖度は13度以上、平均で15度はあるという。250箱（約1・25トン）を船便

JA茨城旭村 マレーシアに

でマレーシアに送る。

昨年6月、同JAが日本貿易振興機構（ジェトロ）茨城貿易情報センターにメロン輸出の協力を要請。同年9月にクアラルンプールで行われた商談会で同国の食品輸入会社がメロン輸入に関心を示したため、担当者今年4月、同JAに招いた。視察に対応した同センターの西川壮太郎所長は、「甘みの強さに跳び上がるほどびっくりしていた」と手応えを感じたという。メロンの糖度を1個ずつ光センサーで測定するなど、同JAの品質管理の高

さが評価され、商談がまとまった。同センターによると、日本のメロンの輸出先は金額ベースで香港が85%を占めている。しかし、福島第一原発事故の影響で、香港は茨城産の果物の輸入を停止中。このため、規制を緩和したマレーシアの会社と交渉を進めてきた。同国で販売されている日本産メロンの価格は、1個4000円ほどと日本の約3倍。富裕層がターゲットだ。輸出第1号は11日午後、トラックに積み込まれ、東京港に向けて運ばれた。同JAの佐伯美代志組合長は、「果肉の赤みは食欲を増進させ、カロテンを多く含むなど健康にも良い。糖度の高さは光センサーの検査で保証されている」と胸を張った。マレーシアの食品輸入会社も今後、継続して輸入する意向を示しているという。

海外バイヤーによる生産現場視察（国内商談会）

生産現場や製造工程を
海外バイヤーに
ご覧いただき、
安全確保への取組みや
品質の高さを理解して
もらいます。



下妻産の年間輸出量10ト超えが確実となったことを受けて喜ぶ関係者。9月29日、下妻市数須(「JA常総ひかり」提供)



JA常総ひかりと下妻市果樹組連 前年比40倍増に

果実輸出10ト超え確実

9月29日には、同市(下妻市)からナシ、メロン、太

下妻市果樹組合連合会(大塚武雄会長)とJA常総ひかり(草間正昭組合長)が海外輸出するナシやメロンなど果実の輸出量が前年の250%から、40倍増の10トを超えることが確実となった。産地活性化や新たな販路拡大を目指す、3年前に始めた輸出事業は、海外バイヤーへの積極的な売り込みや地道な販促活動が実を結び、下妻産ブランドが東南アジアの富裕層を中心に浸透し始めてきた。今後は年間を通して安定した輸出体制の確立を目指し、取扱品目の拡充や輸出量の増加に力を入れる方針だ。

同月未までの輸出量は累計で約9・5トで、今後、年内に県オリジナル品種「恵水」、冷蔵施設に貯蔵されている貯蔵ナシ(豊水)を輸出することから、輸出量は10トを上回る見込みが確実という。同連合会などは、2013年にシンガポールにナシ600キを輸出したのを皮切りに、14年にはタイ、マレーシアにも進出した。本年は日本貿易振興機構茨城貿易情報センター(ジェトロ茨城)の協力を得て、ナシのほかメロン、柿と輸出品目の拡充にも成功。加工品の「梨のリキュール」も筑西市の酒造メーカー「来福酒造」を通して初輸出した。輸出量が伸びた要因について、同JA下妻地区センター営農課の上野博樹課長は「海外バイヤーを招いて商品の良さを直接売り込めたことや、現地でのトップセールスを展開し富裕層のリピーターが増えたこと、コスト削減できる船便輸出で品質維持ができるのも大きい」と指摘する。年間を通して安定的な輸出に向けて、新たな果実や野菜の品目拡充を模索している。上野課長は「自分たちの作った農作物が海外でも通用することが分かって、生産者たちの意識が変わってきた。これまでに築き上げてきたものをさらに発展させていきたい」と意欲を見せている。(松崎昌)

<ジェトロ茨城の支援内容>

- ①輸出先(マレーシア大手青果物輸入業者)の紹介(2014年8月)
- ②当該マレーシア企業への訪問アポイント取得(2014年9月)
- ③当該マレーシア企業との商談に立会い(2014年9月)
- ④当該マレーシア企業との商談支援(国際電話で仲介)
- ⑤当該マレーシア企業を茨城県に御招待、生産地をご案内。

梨の海外輸出で産地活性化（JA常総ひかり）

＜輸出の波及効果＞

- ① ニュース・メディアに「海外に輸出された人気の下妻の梨」と多数報道された事により、『下妻の梨』のブランド化に成功。
- ② 日本全国からの注文が急増。遠くは北海道からの宅配依頼も。
- ③ 直売所は朝、首都圏からの買い物客で、行列ができるようになった。
- ④ 取り扱っていなかった一部の大型スーパーでも販売がスタートした。
- ⑤ 10kg当たりの梨の販売価格が昨年度比で12%増となった。
- ⑥ 生産者のヤル気が向上し、梨の苗木の購入数が、毎年数十本だったのが1000本に！



神栖の農産生産法人

ミニパプリカ輸出本格化



神栖市の農産生産法人「アグリ・ニュー・ウインズ」(飯田等代表)は、同法人がブランド化して生産、販売するミニフルーツパプリカ「スイートカクテルペッパー」の海外輸出を本格化させる。5月に初めてマレーシアへ輸出を行い、6月中旬にも第2弾の輸出を予定している。日本国内でほとんど生産されていないミニパプリカを足掛かりとして、地元農産物の輸出拡大を図りたい考えだ。

同法人の取り扱うミニパプリカは、糖度が10度以上あり、みずみずしい果物のような食感が特徴。彩り豊かな赤、黄、オレンジの3色をそろえ、色によっ

果物のような食感

マレーシアへ

などの加工品も開発している。

「東南アジアは有力な市場」(飯田代表)として、シンガポールの市場へ視察に行くなど海外輸出を視野に入れた販路拡大を模索してきた。また低コストの船便輸出の可能性を探るため、現在、茨城港常陸那珂港区(ひたちなか市)で行っている農産物の貯蔵試験にも参加している。

転機となったのは今年2月。日本貿易振興機構茨城貿易情報センター(ジェトロ茨城)の西川壮太郎所長の仲介でマレーシアのバイヤーを招き入れ、自慢の商品を売り込んだ。西川所長によると、ミニパプリカの糖度の高さや食味にバイヤーが強い関心を示したといい、4月には輸出に向けた商談が成立。第1弾として5月11日にミニパプリカ12箱(50

キ)を輸出した。第2弾は、初回の4倍強の50箱(2000キ)を用意する。さらに、「幻のトウモロコシ」といわれるピュアホワイトの輸出も考えているという。

飯田代表は「高品質な日本の農産物は海外市場でも高値で取引され、日本食を取り扱う外食産業からも需要がある。魅力ある商品を受け入れてもらえるよう積極的に売り込んでいきたい」と意欲を見せている。

(松崎亘)

マレーシアへの輸出に向けてミニパプリカの収穫を行うアグリ・ニュー・ウインズの飯田等代表(手前左)ら。神栖市柳川

ジェトロの仲介で 初めて輸出を実現した 農業法人の事例

ジェトロ茨城の支援

- ①2015年2月、マレーシア食品バイヤーを茨城に招聘し、アグリニューウインズ社の農園を視察いただく。
- ②2015年4月、再度マレーシア食品バイヤーを招聘し、サンプル試食、価格・条件交渉の結果、成約に至る。

「ジェット口茨城」の仲介で
常陸牛の海外輸出が
初めて実現！

常陸牛振興協会



ジェット口茨城



ベトナム食品輸入会社



県常陸牛振興協会が、ホテルでの継続的使用
今回のレセプションの要請したところ、石
食料用に常陸牛のリップ 原支配人が快諾した。
コースなど約50を同 近く仕入れを開始
ホテルに提供したが、 当面はホテル内の
きつかけで、同国への ステークレストラン
輸出が決まった。ジェ ード、ステーキのコース
トロ茨城などを介して 料理などで提供する。
今後は同国内のほかの 2カ所の系列ホテルに
も使用を広げる意向。
4月に常陸牛を含む和 牛の輸入を解禁した同
国政府の後押しもあっ た。
レセプションで、橋本 知事（左から3人目）か
ら常陸牛肉販売推進店の 指定を受けた「ジェトラ
ンハノイホテル」の石原 哲也総支配人（同4人目）
「7日夜、ベトナム・ハ
ノイ
訪問団に参加した「
A県5連の加倉井豊邦
会長は、6日に同国の

10/9 茨城新聞

常陸牛 ベトナム輸出へ 海外初、販路拡大図る

【ハノイ＝松下倫】本県の銘柄牛「常陸牛」のベトナム輸出が8
日までに決まった。5日から同国の首都ハノイを訪れている橋本昌
県知事を団長とする県ベトナム訪問団の成果の一つで、常陸牛の海
外輸出は初めて。一行が宿泊した「ジェラトンハノイホテル」が常
陸牛肉販売推進店の海外1号店となり、7日夜、同ホテルで開かれ
た本県と同国の交流レセプションで、橋本知事が石原哲也総支配人
に指定証を授与した。

常陸牛 県内の指定生 以上、「肉質（5〜1等級）」で
産者が生後30カ月以上を 4等級以上に格付けられ、同協会
目安に飼育した黒毛和牛 が認定した牛肉。8日現在、指定
で、食肉取引規格で1頭からどの 生産者は202人、販売指定店
は、肉の赤肉が得られるかを示す 273店、販売指定店は197店
基準「歩留まり（A〜C）」がB による。

派遣された水戸市出身 したいの思いがすつ
の板前、小島昭利さん とあった。ベトナムで
らが常陸牛のにぎりず も神戸牛の知名度が高
しを振る舞い、出席者 く、和牛は人気が出る
と思う」と述べた。
同国など東南アジア 国への輸出拡大に向
では、日立製作所の家 け、日本料理店を中心
電製品が普及している に売り込みを図る」と
ことから「ヒタチ」の している。

チュオン・タン・サン
国家主席を表敬訪問し
た際、「輸入を認めて
いただき感謝したい」
と謝辞を述べた。
レセプションではス
テーキ、ローストビー
フのほか、ハノイの日
本料理店「紀伊」から
て、本物の和牛を提供
の人氣を呼んだ。
橋本知事は「これを
契機に海外での販路を
広げていく。価格が手
ごろなので、富裕層を
中心に間違いなく需要
はある」と期待。石原
支配人も「日本人とし
て、本物の和牛を提供

ベトナム向け 日本酒輸出の 成功のポイント

①商談会で出会った
通訳者を帰国後も
代理人として活用
(業務委託)した。

②ベトナム人は金が大好
きなので、金箔を浮か
べた日本酒を製造した。

③ラベルは「日本」を前面
に打ち出し、イメージし
やすい浮世絵にした。

酒「白菊」ベトナムへ



「ベトナム仕様」の酒を手にする白菊酒造の広瀬専務

石岡市の酒蔵「白菊酒造」が、今月末からベトナムへ日本酒の輸出を始め。昨年10月、県と県内企業などをつくる訪問団が、同国で県産品をPRし、たことが功を奏した。同社は金箔入りでラベルに浮世絵を描くなど、現地好みの特別仕様で攻勢をかける予定で、協力関係を深める同国への進出を狙う。県内企業も注目している。

白菊酒造は1805年(文化2年)創業の老舗で、「精選白菊」「つくばの紅梅」などの銘柄で知られる。海外に販路を求め、昨年10月、広瀬慶之助専務(42)が訪問団に参加。食品関連など県内企業8社の代表らとともに、現地のデパートやレストランなどを視察した。

県とベトナムは昨年3月、農業分野での協力の覚書を交わすなど関係が深まっている。現地では、県主催で日本貿易振興機構

横(ジェトロ)が支援した商談会が開かれ、現地法人約10社と交渉。広瀬専務が、総合商社ケル・ブ内酒を扱う会社の社長に「日本酒などを味わってもらったところ、『おいしい。うちの会社に来ないか?』と招待された。社長から浮世絵や金色を好むベトナム人の希望に沿った日本酒の製造について尋ねられた。広瀬専務は、その場で『できる』と確約。事前に用意していたベトナムまでの運賃を含めた見積

官民訪問団のPR実る

県産酒輸出 増加の傾向

県内には、関東で最も多い46の酒蔵がある。県酒造組合によると、2014年6月までの1年間の日本酒出荷量は4462トンを、このうち16社が計79トンを輸出している。その後も輸出する酒蔵は増えていくとみられる。

全国的に日本酒全体の出荷量は落ち込んでいるものの、純米吟醸などの高級酒は国内外ともに伸びているという。県酒造組合の佐藤健三事務局長は「普通の物よりも、より

ものも示し、とんとん拍子で商談が成立した。

広瀬専務は「海外ではトップ判断で商談がどんどん進み、実感した。こちらも経営判断がでる人間でなければうまくいかなかっただろう」と振り返る。

商社に任せず、現地の企業と直接やりとりするため、商品がどのような場所で売られるのかも確認しやすいという。

他国でも商談が進み、今春に

現地好む金箔入り*ラベルには浮世絵

は「一足早く、ベトナム用に作製した浮世絵ラベルの日本酒がフランスにも輸出された。ベトナムには、まずは日本酒やリキュール計3000本を輸出する契約で、ベトナム語で『金箔入り』と書かれたラベルの貼り付け作業など、出荷に向けた準備を進めている。

県内企業の輸出などを支援するジェトロ茨城の西川壮太郎所長は「伝統的な産業や商社でも、海外市場にあわせて商品開発をすれば、輸出先は広がっていくことが証明された」と話している。

良い物が喜ばれる傾向にあり、海外にも潜在的な需要がある」と分析する。

ジェトロ茨城によると、白菊酒造の輸出を成功させる鍵は、ビジネスチャンスをつかむために積極的に商談会などに参加すること、単に「いい物です」と言うだけではなく、ほかの商品との差別化、効能、食べ合わせの提案など、その商品や会社の特徴をアピールしていくことだという。

21日には水戸市内で、ジェトロ茨城主催の商談会が開かれ、県内の酒蔵など計15社が、ブラジル、マレーシア、アメリカのバイヤーと面談する。

(株)清水商店 ～タコ・イカの加工食品を海外の食卓に～

株式会社 清水商店(茨城県大洗町)

資本金：3,000万円 従業員：80名 売上：30億円

- ・ 1907年創業の老舗の水産加工会社。
- ・ 国内市場の先行き不安から専務が先頭に立って、海外市場への販路開拓を開始。自社の加工技術が海外において優位性があることを認識。
- ・ 輸出主力商品は「蒸しダコ」（刺身用）で、ベトナム、タイ、マレーシア、シンガポール、U A E、米国などに輸出。



<ジェトロによる支援>

ジェトロが主催する海外でのジャパンパビリオン等に出展

- ・ FHA 2014（シンガポール、2014年4月）
- ・ 食品輸出商談会（ベトナム・ホーチミン、2014年7月）
- ・ Food Expo 2014（香港、2014年8月）
- ・ 食品輸出商談会（マレーシア・クアラルンプール、2014年9月）
- ・ Seafood Expo North America 2015（米国・ボストン、2015年3月）
- ・ THAIFEX 2015（タイ・バンコク、2015年5月）
- ・ 食品輸出商談会（ベトナム・ハノイ・ホーチミン、2015年7月）

～ 成功のポイント ～

- ・ 海外代理店の担当者を日本に招待。自社工場を見学・理解を深めていただいた。
- ・ 海外代理店の担当者に対し、インセンティブ旅行を提案。やる気を引き出すことに成功。

笠間焼の初輸出

会社名 : 株式会社 向山窯
代表者 : 増渕 浩二
創業 : 昭和46年
資本金 : 1,300万円
事業内容 : 陶磁器の製造および販売



2014年9月 : 仙台で行われた「ジェトロ・デザイン分野商談会」に参加。
ジェトロが招へいた海外企業と商談を行う。

2014年11月 : 大阪で行われた「ジェトロ・テーブルウェア商談会」に参加。
ジェトロが招へいた海外企業と商談を行う。



↓
商談後、ジェトロ茨城がコンサルティングを実施
(輸出書類の作成、契約書の作成など)

フランスへの輸出が成約に至る。
これは笠間焼窯元にとって初めての海外直接輸出。

笠間焼 仏へ輸出

業務用食器、商社と成約

本県が誇る伝統的工芸品の笠間焼が2月、フランスへ食器として輸出される。蓋元の一つ、向山窯(笠間市笠間、増淵浩二社長)が、日本貿易振興機構(ジェトロ)の商談会を通じて同国の商社と輸出について成約した。これまで蓋元や作家が海外で笠間焼を販売した例はあるが、現地商社を通じた本格輸出は約50年ぶりという。海外輸出は、笠間焼を業務用食器として売り込む戦略の一環で、増淵社長は「注文に応じて手作りできる産地の強みを生かし、国内外で販路拡大を目指す」と意気込んでいる。



笠間焼食器のフランス輸出に乗り出す向山窯の増淵浩二社長(右)。左はジェトロ茨城の西川壮太郎所長＝笠間市笠間

今回輸出するのは、形や上薬が異なる白色の皿とボウルの6種類で、手始めに6セット計36枚の注文を受けた。現地のレストランなどで使用されるという。既に商品は発送し、2月初めに現地に到着する予定。

増淵社長によると、笠間焼は1960年代の一時、米国向けに食器として輸出していたことがあり、今回の

輸出はそれ以来になるという。

同社は昨年11月、大阪で開かれた「ジェトロ・テンプルウェア商談会」に出展したところ、フランスの商社から引き合いがあり、形や上薬の種類について調整し、成約にこぎ着けた。契約や輸出の書類作成などはジェトロ茨城が支援した。

同社はほかにも、昨年9月に仙台市で開かれた商談会を通じてフランスの別の商社と交渉中で、近く食器の輸出が決まる見通し。

増淵社長は「洋食の食器は磁器がほとんどで、陶器が選ばれるのは異例。海外展開を検討する中で、(昨年6月の)ジェトロ茨城開所がいっきかけになった」と喜んだ。

ジェトロ茨城の西川壮太郎所長も「農産物や食品と器のコラボは重要なテーマ。今回のように、海外に出向かなくても輸出の商談ができることを知ってほしい」と話した。

笠間焼の各蓋元は2013年9月に業務用食器研究会を発足。陶芸祭などのイベントや観光での来客を待つ「産地直販依存」から脱却を図り、国内外で販路開拓を進めるのが狙いだ。

同研究会の会長を務める増淵社長は「和食のユネスコ無形文化遺産登録や、20年東京五輪開催を追い風に、首都圏やフランス以外の国にも笠間焼の食器を流通させる仕組みを作っていきたい」と意欲を語った。



(松下倫)



世界が求める注射針

注射針製造のミサワ医科工業（笠間市）は、県内で作った注射針を世界に輸出して半世紀以上になる。今や80か国以上に輸出し、年間売り上げ全体の7割以上を占めている。

梱包や滅菌作業も手がけるようになった。

同じ頃、アメリカでは注射針の使い回しによる肝炎の感染が拡大。ヨーロッパで使い捨て注射針の需要が高まったことを受け、60年代中頃、当時の西ドイツの医療器具メーカーに使い捨て注射針の製造を依頼されたことが転機となった。

激増する需要にメーカーの間を固定する部品や、針の針の供給が追いつかず、同社



▲自社製品の注射針を手に見せる御沢社長（2015年12月25日、笠間市で）

国際社会の荒波乗り越え

はステンレス製の板を購入して針そのものの製造、研磨までを一貫して請け負うようになった。西ドイツへの輸出を手始めに、フランスやイタリアなど世界中に販路を拡大していった。

一方で、世界経済や国際情勢の変化による影響も大きく、イラン革命後には、それまでイランなどに月に約1400万本出荷していた注射器が輸出停止となり、血糖値検査用の注射針も、人件費の安い中国の参入で市場の占有率を奪われた。素材から一貫して作る技術力を持ちながらコスト面で国際競争力を失い、決算では赤字が続くようになった。

高い。ぜひ使いたい」と発注を依頼されるなど、人工授精用の針は着床率が60〜70%と海外製の針に比べて高く、新しい成長分野となっている。同社の強みは針全体の切れ味が鋭く、技術者が扱いやすいことに加え、素材から一貫して針を作るため、依頼者の細かい注文にすぐに応えられることだ。大病院の医師らは完成した針を気に入り、その後も繰り返し依頼してくるという。

アポロニア歯科クリニック（高知市）の田野謙一郎院長も、同社製の針を治療に活用している。「歯茎に刺した時の切れ味がよい。技術力が高い」と絶賛した。

「作れば作るほど売れた」御沢秀寿社長（60）は当時をそう振り返る。70年代は石油で外貨を獲得したイランやクウェートなどの中東で輸出が伸び、アメリカで糖尿病患者の増加が社会問題化した80年代にはインスリンを注射する際、血糖値測定に必要な微量の血液を採る注射針の製造を依頼された。ピークの90年代前半には針全体の製造本数が月に約1億3000万本に達したという。

その後、御沢社長が2012年に社長に就任し、方針を変え、国際競争力の低い通常の注射器製造から撤退するとともに、これまで培ってきたノウハウや技術力を武器に大規模な病院の医師が使う実験用の特殊な注射針や、人工授精に使う卵巣採取用の器具など付加価値の高い注射針の製造を強化し、13年3月期決算では黒字となった。

同社は現在、外径0.18〜3.6ミリ、長さ4〜600ミリの注射針を製造。輸出は月に4000万〜5000万本ほどまで減る一方、韓国の牛の受精卵製作会社の社長から「ミサワの針は受精成功率が



ドバイの展示会に出展したミサワ医科工業のブース（2015年1月、ドバイ）

「ミサワの針は受精成功率が

「ミサワの針は受精成功率が

グローバル・ニッチ・トップ企業に対する支援

企業名：ミサワ医科工業 株式会社
住所：笠間市旭町351
資本金：9,600万円
売上：13億3,650万円（2015年3月）
従業員数：170人

歯科用特殊注射針で世界市場3割

⇒売上額の7割以上を輸出で稼ぐ。
輸出先は80カ国以上。

＜最近のジェトロの支援＞

「Arab Health 2015」（ドバイ）
ジェトロ・パビリオンに出展
（2015年1月26日～29日）

ジェトロ輸出有望案件発掘支援事業の成功例

国内取引中心であった精密金型メーカーが、専門家の支援により、欧州大手研究機関からの受注に成功！

(株)野上技研（茨城県常陸大宮市） 資本金：1,000万円 従業員：62名

- ・製品：超精密打抜き金型
- ・用途：電気自動車（E V）メーカー向け
リチウムイオン電池・電極材製造設備等



(ジェトロ支援開始前)

海外輸出実績

ほぼ実績なし

海外展開への意識

直接現地へ行って交渉する、という発想なし

ジェトロ輸出有望
案件発掘専門家
(大手商社OB)

- ①2011年11月、ドイツ Compamed展
- ②2012年4月、ドイツ・ハノーバーメッセ
- ③2012年9月、米国のT社、
A社を訪問し、商談
- ④2012年11月、再び米国のT社、A社を訪問
- ⑤2012年11月、ドイツ Compamed展
- ⑥2013年5月、ドイツのV社、B社を訪問し商談
- ⑦2013年6月、フランス AABC展

(ジェトロ支援開始後)

- ・ドイツ、フランス、米国へ輸出開始
(欧州大手自動車メーカーのE V向けとして大手研究機関から試作用金型の受注、等)

海外輸出実績

意識転換

- ・展示会出展者など海外企業に積極的に営業
- ・自らの技術・製品に自信

海外展開への意識

知的財産の輸出

～茨城県産品の輸出は「モノ」だけでなく「サービス」も～

<パットラス株式会社（水戸市）>

立体包装容器を海外に普及させるため米国企業とライセンス契約



特徴

1. 四面体で立つ
2. 薄い素材で強固
3. そのまま、お皿。

⇒地球にやさしい、エコ

<ジェトロ支援の経緯>

- ・ 2012年12月：ジェトロ輸出有望案件発掘支援事業に同社が採択
- ・ 2013年2月：ドイツのFRUIT LOGISTICA展に出展。ジェトロ専門家が同行支援。
- ・ 2013年9月：米国ラスベガスのPAC EXPOに出展。ジェトロ専門家が同行支援。
- ・ 帰国後～ ：上記展示会で商談した外国企業との契約締結を支援。

 **米国企業と契約締結、海外でパットラスの販売開始**

水戸の企業 ライセンス契約

米に「知的財産の輸出」

立体包装容器「パットラス」

特許や著作権など知的財産権の重要性が増す中、立体包装容器「パットラス」を製造販売する水戸市内の中小企業が、容器の製法について、米国の包装資材メーカーと国際特許に基づくライセンス契約を結んだ。同メーカーはスナック菓子の容器として大手食品会社などに売り込みを進め、早ければ年内にも同国内で販売が始まる見通し。いわば「知的財産の輸出」で、地方の中小企業が、単独で欧米の大企業とライセンス契約を結ぶのは異例という。



米国企業とライセンス契約を結んだパットラスの後藤典夫社長(右)。左はジェトロ茨城の西川壮太郎所長。水戸市河和田町

大手食品に売り込みへ

契約を結んだのは、農業生産法人・水戸菜園(水戸市河和田町)が設立した容器の製造販売会社「パットラス」(同所、後藤典夫社長)。相手方のアンパック社は米国のほか欧州やアジアにも生産拠点があり、大手菓子メーカーなどと取引があるという。

ライセンス使用により、アンパック社がパットラスを製造する契約で、出荷量に応じて使用料が支払われる。パットラスは、フィルム製の四面体型立体包装容器で、2006

年にベビリーフなど野菜の容器として開発した。両手でつまんで簡単に開けられるのに加え、開くとそのまま皿として使えるデザインが高い評価を受け、グッドデザイン賞などを受賞した。

後藤社長は開発当初から海外展開を意図し、国内の特許だけでなく、米国や欧州、台湾、韓国で国際特許を順次取得。海外での包装資材関連の展示会にも出展を繰り返した。

アンパック社から引き合いがあったのは、13年9月にラスベガスで開かれた展示会。英語での商談となり、苦労続きだったが、日本貿易振興機構(ジェトロ)や県中小企業振興公社の知的所有権センターなどの助けを借り、約1年がかりで成約にこぎ着けた。

後藤社長は「スナッ

ク菓子は新しいマーケット。世界中の店頭でパットラスを並べる目標の第一歩」と喜び、「勝負はこれから。売れる特許じゃないと任方がない」と、さらなる改良や増産体制の整備に意欲を見せた。

今回の契約について、ジェトロ茨城の西川壮太郎所長は「頭脳を使って稼ぐ先進事例。今後は製品の輸出だけでなく、知的財産の輸出も重要になる」と話した。(松下倫)

お気軽にお問い合わせください！
ジェトロ茨城貿易情報センター



水戸市柵町1-3-1茨城県水戸合同庁舎4階

Tel : 029-300-2337 Fax : 029-233-3778

E-mail : IBR@jetro.go.jp

<http://www.jetro.go.jp/index.html>

JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

