

# 中小企業海外展開調査支援事業成果事例

【事業名】マレーシア向け日本製自動車部品供給ビジネス

株式会社 大成商会

## 会社概要

- 所在地 姫路市琴岡町 274 琴岡ビル
- 代表者 代表取締役 平岡琢磨
- 業種 自動車部品卸売業
- 業務概要 自動車部品・用品・油脂類・工具の輸出及び卸売
- 資本金 2,000 万円
- 売上高 10 億円
- 従業員数 16 人
- URL <http://taisei-shokai.com/>
- 海外展開の状況及び計画 今回がはじめて



現地販売提携先企業

## ■事業概要

1945年 祖父の代に創業して以来、「誠実かつチャレンジする行動で車社会に貢献し、自らの幸福を実現していく。」ことをモットーに、ブレーキパッド、ベルトやバッテリーなど純正自動車備品・優良自動車部品の商社として、補修用部品を姫路市、たつの市、宍粟市の整備工場に販売するなど地元に着目しながら自動車産業の発展を支えてきました。現在では、



部品倉庫

兵庫県内に営業所を展開し、「日本製」の製品にこだわり、国内は元より海外への販路拡大にも力を入れております。海外への展開を始める際、公益財団法人ひょうご産業活性化センターひょうご海外ビジネスセンターが実施する中小企業海外展開調査支援事業を活用しました。海外のマーケットでは、価格は安い粗悪品が多いアジアの製品よりも、品質の高い「日本製」の自動車部品がユーザーから求められます。当社は日本製品にこだわった最高品質の自動車部品を供給することを最も重視しております。

## ■海外展開の動機と狙い

祖父が創業して今年で71年になりますが、父の代まではモータリゼーションの波のおかげで右肩上がり成長しておりました。私が15年前に入社した時には、少子高齢化の進展による自動車保有台数の伸び悩みと自動車の性能向上による補修用部品需要の減少により補修用部品の市場が急速に縮小しておりました。業界では次世代に事業を継承しても利益が見込めないとの判断で廃業、また、大手企業による買収などが頻繁に起こっており、縮小するマーケットで激しい価格競争がすでに起こっておりました。近い将来には我々の業界は淘汰され、1つの市町村に1社か2社しか生き残れないことは容易に予想できました。しかし、海外、特にアジアに目を向けますと日本車の販売台数、特に中古車の日本からの輸出台数は急増し、まるで祖父や父の時代と同じ様に補修部品の市場が右肩上がり拡大している状況に

あることがわかってきました。アジアへは日本で10万キロメートル以上走行したような車両が多数輸出されており、これまで以上に加速度的に自動車部品の需要が増加することは容易に推測できました。ただ、長い間、国内で事業を展開してきましたので海外展開の足掛かりは全くありませんでした。課題はどのようにして海外の顧客を見つけるかということでした。国内のいろいろなメーカーや仕入れ先の方々とお会いするたびに海外へ輸出するための顧客やコネクションを紹介してほしいとお願いし、最終的にマレーシアでコンサルをされている、自動車部品の輸入の経験もある日本人の方を2012年に紹介いただき、以下のとおり、マレーシアでのビジネスチャンスを見出しました。



現地取引先

- ・マレーシアは人口3,000万人と市場規模があまり大きくないため、大手が積極的に参入していないので中小企業にもチャンスがある。

- ・日本と同じく左側通行で日系メーカーの自動車が多く走っている。日系の自動車は故障が少なく非常に信頼があるので、日本製の自動車部品の販売を行うのに適している。

- ・特に富裕層に日本の高級車が人気で、日本から多くの車両が並行輸入されているが、部品の供給ルートが確立されておらず入手困難

で、たとえ入手できて納期がかかる部品もあるので、並行輸入車の自動車部品販売のチャンスがある。

こうしたなか、2014年5月にひょうご海外ビジネスセンターに相談し、同センターが実施する中小企業海外展開調査支援事業を活用して、マレーシアでの調査を行うことにしました。

### ■ひょうご海外ビジネスセンターの支援を受けた成果

どのような部品が市場に受け入れるのかを明らかにすることが課題でしたので、中小企業海外展開調査支援事業の採択をうけて、2014年6月にマレーシアに赴き、ベルトやブレーキパッドなど消耗品及びエアコンフィルター等の高機能素材等を手始めに、それ以外にどのような日本製の部品が受け入れられるのか調べました。まず、前述のマレーシアのコンサルタントに次の調査を委託しました。

- ・マレーシア国内に流通する日本から並行輸入された車両の車名（型式、年式）と台数。
- ・部品ごとの輸入関税率、輸送費、保管費用
- ・ターゲットとする部品のマレーシア国内での具体的な流通価格
- ・一般的な自動車部品の流通ルート
- ・商品を販売するに当たり、必要とされるライセンス
- ・さらに、マレーシアと日本の合弁企業が製造している現地車輛に使用されている部品で、日本の車輛でも共通で使用されている部品と現地での販売価格日本製自動車部品の販売の可能性、販売できる価格帯や部品の種類等については部品代理店や整備工場等を回りヒアリングを行いました。

この調査をよりの確に行うにはどうしたらよいかひょうご海外ビジネスセンターの浅川海外展開促進員に相談しましたところ、同センターが、ひょうご・神戸国際ビジネススクエアの枠組みで日ごろから連携しているジェトロ神戸を紹介していただき、ジェトロの専門家に



現地小売店

よる新興国進出個別支援サービスを受けることができました。11月にこの専門家とともに再度マレーシアを訪問し、自動車部品協会や自動車部品卸商において、現地に持って行った部品のプレゼンテーションを行いました。その結果、マレーシア市場で受け入れられる部品について詳しく学ぶことができ、2コンテナを受注することができたうえに、当社の2016年の売上も、海外展開前と比べ約20%伸びて年間10億円を達成しました。

### ■今後の見通し

マレーシアでの展開は販売網ができ、順調に推移しています。これまでにタイ、ベトナム、インド、スリランカ、バングラディッシュ等現地調査したが、スリランカとバングラディッシュが有望と感じ、現在販路開拓をこの2カ国で強化している。一方、インドは直接販売するには規制が多く難しいのでスリランカ経由での輸出を検討しています。ベトナムは調査した結果、いまひとつと感じました。

### ■海外展開促進員より (浅川史朗)

2014年度中小企業海外展開調査支援事業の採択により海外展開を始められるきっかけとなりましたが、その後海外展開を進める中で、当センターからジェットロを紹介したところ、ジェットロの専門家派遣サービスに申請・採択され、新たな商品で新たな海外市場の販路開拓ができ、受注へ繋がった良い成功例となりました。通算で3年間ほど連携して支援してきた甲斐がありました。