

ASEAN諸国への進出取り組みについて



2018年3月7日

株式会社 大橋 国際営業 有村 隆

会社紹介 概要



- 社名：株式会社 大橋
- 代表者：代表取締役社長 大橋弘幸
- 所在地：神崎市千代田町先村401
- 会社創立：1988年5月
- 年間売上：約10億円
- 従業員数：34名

事業内容 ：
木材・竹材粉碎機及び部品の製造販売

市場（納入実績） ：
日本国内、中国、台湾、欧州



会社紹介 弊社の粉碎機



植物系廃棄物（樹木や竹材など）を粉碎処理

3R（Reduce / Reuse / Recycle）活動への貢献



会社紹介

粉碎機のビジネス領域（１）



市場ニーズ

オーガニック志向

高生産性
低コスト

街路樹・庭の整備

地球温暖化対策

脱原発

森林の整備

廃棄物の少量化
再利用化

災害復旧

対象顧客

家畜農家

米、野菜、果物
農家

造園

林業事業

バイオマス
エネルギー

廃棄物処理

堆肥工場

行政団体

粉碎ソリューション

Reduce
粉碎による廃棄物
減量化

Reuse
・家畜用敷料
・林道敷料
・マルチング材
・・・・

Recycle
・燃料
（バイオマス）
・農作物肥料
・家畜用飼料
・・・・

木材

竹

やしの枝葉

野菜・果物の残渣

ココナッツ殻

ドリアン皮

バナナの木

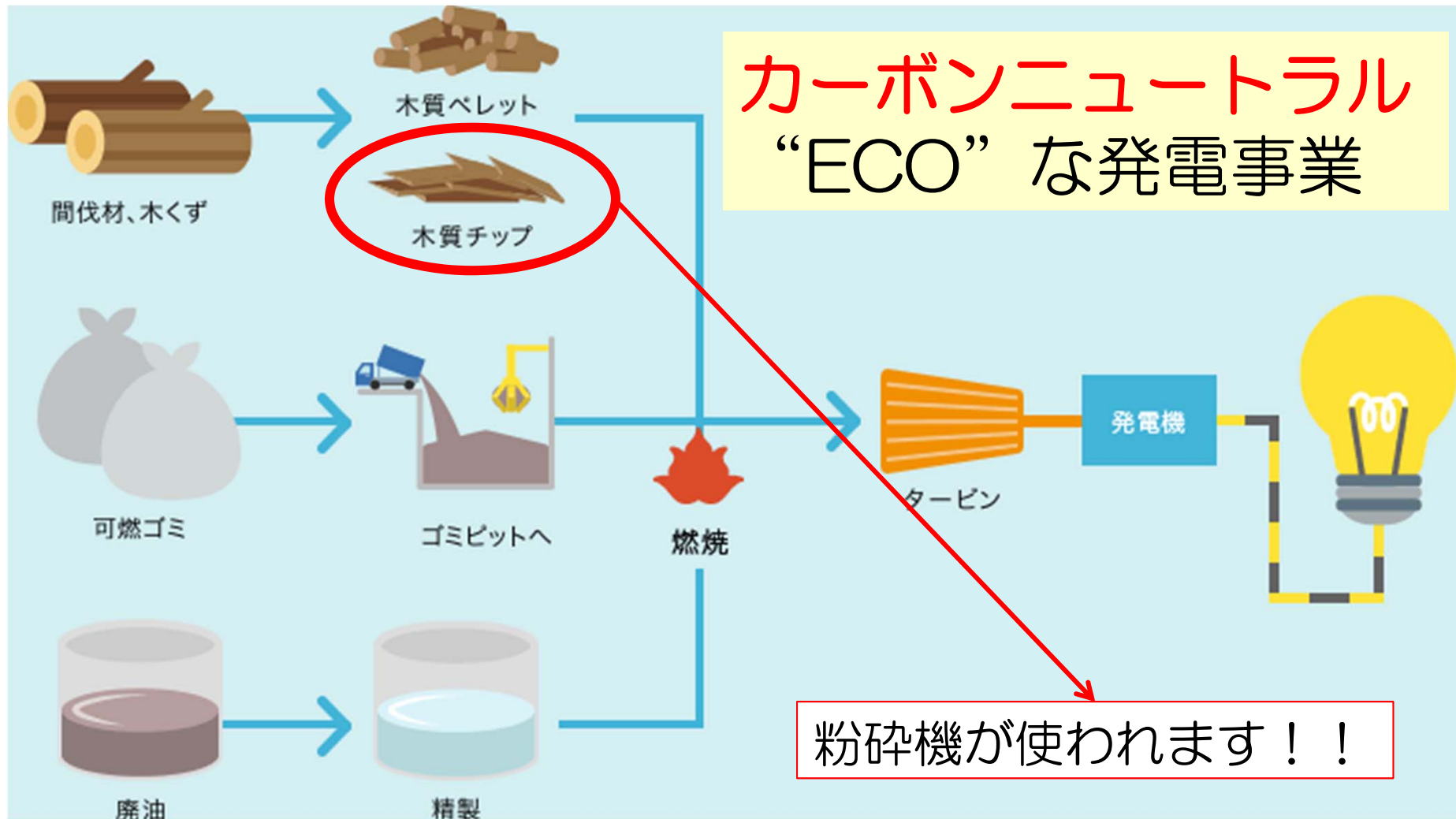
・ ・ ・ ・ ・

会社紹介 粉砕機のビジネス領域（２）

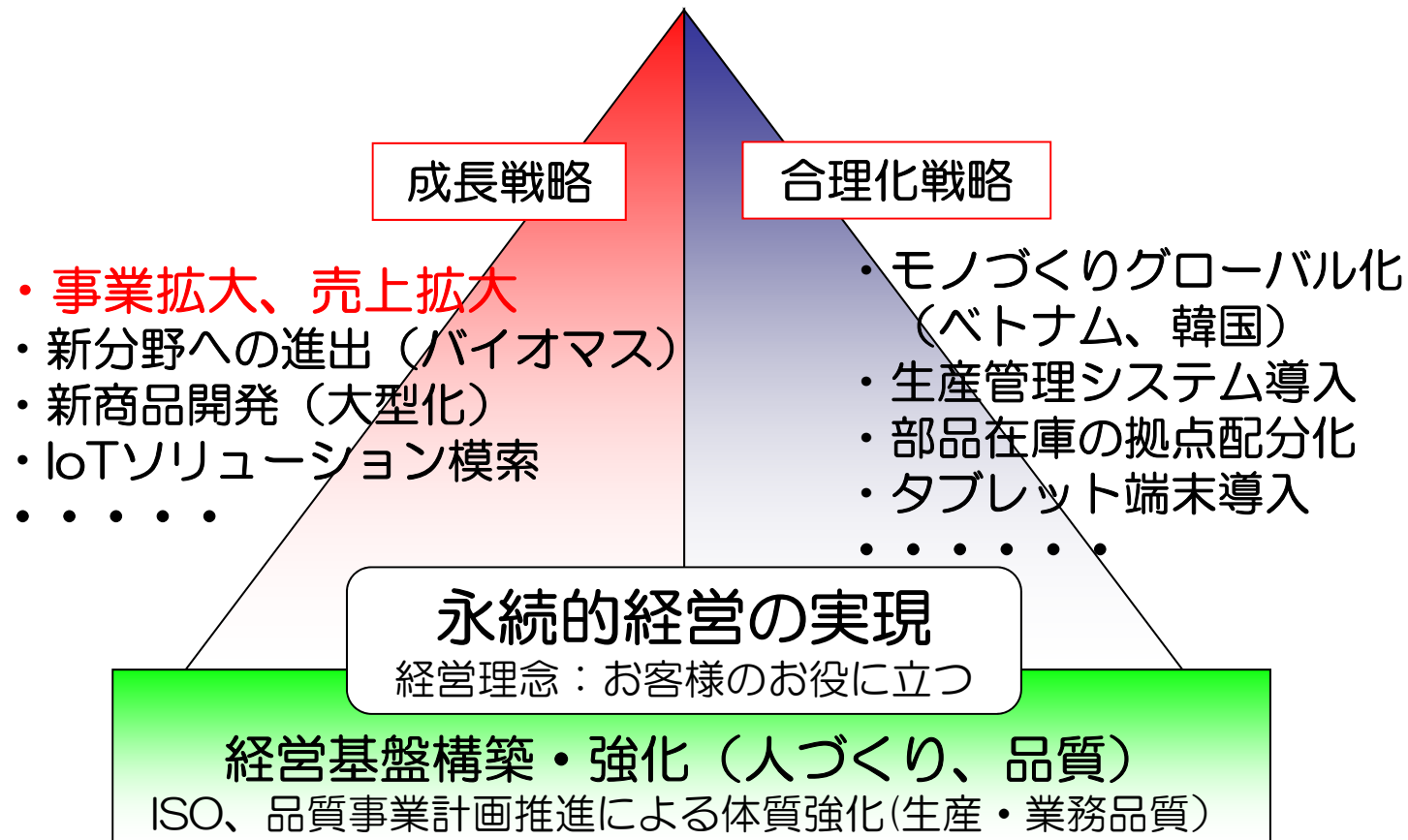


バイオマス発電

有機廃棄物を燃焼させ、そのエネルギーでタービンを回し発電する方式



取組みの意義付け（１）



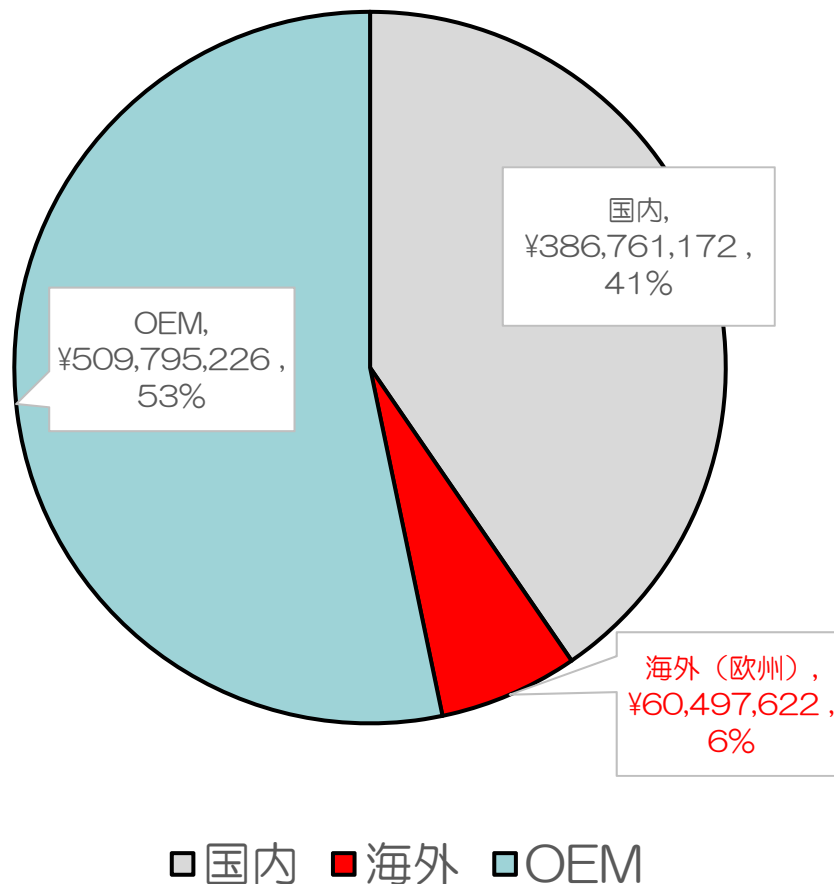
営業部門に課された使命

- ・ 売上維持と拡大
- ・ それを可能にする新しい市場業界の開拓進出(海外)

取組みの意義付け（２）

市場別売上構成

昨年度2016年度
年間売上9.5億円



- 海外で、国内トップシェアNo1の価値を生かし切れず。
- 欧州向け：CE規格対応が必要
長いリードタイム（生産、商品開発）
コスト増大
- 米国は、国土大きく、距離と時差大きく、営業マンパワー足りず。
- 中国は、カンントリーリスク大きい。模造品横行の恐れ。



東南アジアに注目

- 距離近い、時差少ない
- 好調な経済、元気がある
- 日本製評判良い
- 日本企業への志向（親日的）
-

取組みの意義付け（3）

30年後
国別GDPランキング



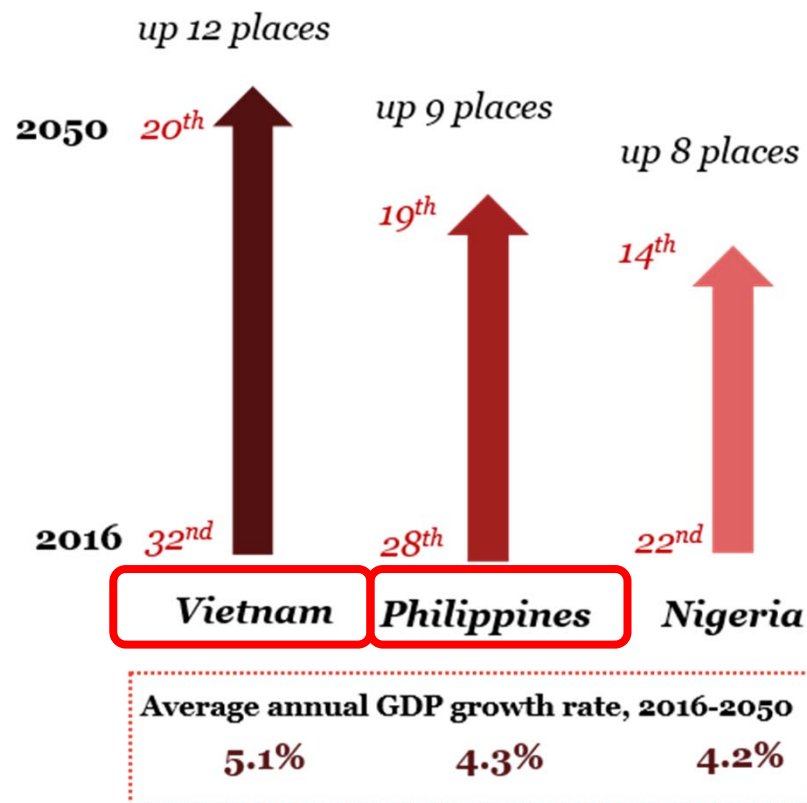
Emerging markets will dominate the world's top 10 economies in 2050 (GDP at PPPs)

	2016	2050	
China	1	1	China
US	2	2	India
India	3	3	US
Japan	4	4	Indonesia
Germany	5	5	Brazil
Russia	6	6	Russia
Brazil	7	7	Mexico
Indonesia	8	8	Japan
UK	9	9	Germany
France	10	10	UK

E7 economies
 G7 economies

Sources: IMF for 2016 estimates, PwC analysis for projections to 2050

Vietnam, the Philippines and Nigeria could make the greatest moves up the rankings



Sources: IMF for 2016 estimates, PwC analysis for projections to 2050

- 先進国（特に欧州と日本）の経済成長鈍化
- 新興国の台頭（特にインドネシアをはじめとするASEAN諸国）

東南アジアへの参入
を果たす！！

東南アジア 市場分析



分類	傾向	詳細	○：機会 ×：脅威
製品	中国製競合	- 中国製価格は、日本製の半分以下 - 一方で品質面とアフターサービス面の不備で、不信感や失望感も広がりがつつある	×
価格	低価格志向		○
市場	高い経済成長	好景気で購入資金準備しやすい	○
	環境志向 高まり途中	粉碎チップの必要性が認知されていない	×
		熱帯植生廃棄物の再利用ニーズ（飼料、肥料）ヤシ、ココナッツ、サトウキビ、ドリアン	○
		- バイオマス発電活況 - 日本へのバイオマス発電用燃料の供給地域	○
	自由貿易	日本国との経済連携協定 緩和された製品規格	○
人	粗雑な取扱い	機械操作の知識や経験無し	×
	メンテナンス軽視	使えばなし、メンテの必要性認識無し	×
	日本志向	Made in Japanを重視、親日的	○

強みを生かし、弱みと脅威を克服する戦略立案が必要

営業戦略について考察



- Product：高い性能と品質訴求
商品カスタマイズ
- Price：差別化による低価格回避
- Place：国選定による選択と集中
- Promotion：展示会、実演デモ
操作メンテ教育支援

外部環境

機会

- 東南アジアの経済成長
- 環境志向高まり
- 中国製への失望感
- 国際貿易協定

脅威

- 低価格（中国製）志向
- メンテナンス軽視
- 手荒な操作
- 手薄な支援の可能性

内部環境

強み

- 国内でのブランド力（トップシェア）
- 課題解決を可能にする設計力
- 欧州市場実績（性能、価格、安全設計）
- 5S & ISO9001経営
- Made in Japan
- グローバル人材
- サービス対応（経験豊富）
- 国内の粉砕ビジネスの知見

弱み

- いっぽう、ASEANでは「ゼロからの出発」
- 新参者（ブランド力無し）
 - 高価格構造
 - ASEAN商習慣に未精通
 - 市場特性の理解不足
 - ネットワーク無し（人的、情報）

強みを生かす戦略

- 展示会への出展
- 現地デモ主体の営業活動
- 高性能／高品質／国内及び
欧州実績の訴求
- EPAフル活用

脅威への対抗

- 低価格競争回避
- 2年保証
- 操作、メンテ教育
- メンテナンス能力のある
パートナー選定
- 商品の改善カスタマイズ

弱みを克服する戦略

- ビジネスパートナー開発
- ターゲット国、選択と集中
マレーシア／タイ
ベトナム／インドネシア

専守防衛／撤退検討

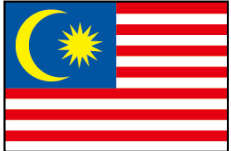
- 差別化の可能なビジネスの見極め
- 不採算事業の見切り、また全体事業の再検討

営業活動履歴（過去からの）



展示会出展と訪問による代理店・顧客発掘

●、▲：実施済
○、△：実施予定

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
マレーシア 	2017年7月 JETRO紹介でMULTICO社訪問 2017年9月 営業会議、機械貸出決定 2017年11月 40名顧客召集でのデモ実演会 2018年1月 代理店契約 2018年9、11月 展示会へ共同出展（予定）				7月 JETRO紹介に基づき訪問 11月 代理店主催デモ実演会	1月 代理店契約 9月 AGRI Malaysia 2018
ベトナム 	2017年8月 大橋社長 竹材民芸品工房訪問 2017年12月 METKRAFT社訪問 2018年3月 AGRI Vietnam出展（予定）				METKRAFT社訪問 大橋社長訪問	3月 AGRI Vietnam
タイ 	3月 ISRNAX ASIA ▲	2017年3月展示会 インドネシア代理店候補来場 2018年2月 マレーシアからの紹介で、MULTICO社ベトナム訪問 2018年8月展示会への共同出展を検討				3月 AGRI TECHNICA ASIA ▲
インドネシア 	2017年3月 代理店候補 タイ展示会を訪問 2017年7月 代理店候補訪問 2018年2月 代理店候補訪問 2018年11月 AGRI Indo出店予定				8月 INDAGRITTECH ASIA ▲	8月 INDAGRITTECH ASIA ▲
					7月 Traktor Nusantara 訪問	2月 代理店候補訪問 11月 AGRI Indo

MULTICO社紹介



日系・欧米系メーカー建機の販売
及びアフターサービスを手掛ける



- 本社所在地：シンガポール
- 各国に営業及びサービス拠点
タイ、マレーシア、
インドネシア、ベトナム、
ミャンマー、ラオス、
フィリピン、台湾、カンボジア

マレーシア支店



シンガポール本社



営業活動実績 マレーシア実演デモ会

2017年11月28日 MULTICO社 約50名来場



- OHASHIのプレゼンス及び商品の性能の高さをアピール
- 東南アジア特有の植生の粉碎ニーズを把握
- ビジネスパートナー（MULTICO社）を確定

営業活動実績

ビジネスパートナー開拓
マレーシア MULTICO社



MULTICO社
楊部長

(株)大橋
大橋社長



品質信頼性の高い、日本製機械
で環境ビジネスへ参入し、
経営を安定化させたい。

相思相愛

多くのユーザーを持ち、機械
技能レベルの高い代理店ビジ
ネスパートナーが欲しい。

2018年1月23日
代理店契約正式合意！！

今後の課題



展示会出展の継続

- 可能な限り止めない
- テーマ、ポイント絞る
- 市場にあった展示品
- 実演デモ優先

マレーシア代理店 協業の掘り下げ

- タイムリーな訪問と情報交換
- 実演デモへ立会、現場情報収集と蓄積
- 商品への代理店要求事項の組み込み（牽引式）
- 展示会の共同出展

現地実演 デモ体制整備

- 営業ツール（ビデオやプレゼン資料）の拡充（実演デモ無しでも性能をアピール）
- 機械貸出と操作教育

バイオマス 事業参入

- 切削チップ機投入
（開発中 2018年2月東京ビッグサイト展示）

木材チップ ビジネス創造

- JICA活用検討（中小企業海外進出支援事業）
- コンサルタント会社との共同事業
- ニーズ掘り起し

営業活動予定 2018年展示会出展計画



	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
マレーシア							▲		▲	
ベトナム	▲									
タイ							▲			
インドネシア									▲	

AGRI Malaysia
9/27~29

AGRI Vietnam
3/14~16

MAHA
11/22~12/2

AGRI Technica ASIA
8/22~24

AGRI Indonesia
10/31~11/1



引き続きご支援のほど、
よろしくお願い申し上げます。

