

沖縄県エネルギー 関連企業における 海外(ハワイ)展開 の事例とポイント

2021年12月

沖縄県 産業政策課



はじめに

沖縄県は2010年6月に米国ハワイ州とクリーンエネルギー協力に関する協力覚書を締結して以来、ハワイ州と協力しながら様々な取組を進めており、そのひとつとして、県内エネルギー関連事業者のハワイ州への事業展開を支援してきました。

本資料では、ハワイ州への事業展開の事例とその活動から見えてきた海外(ハワイ)展開のポイントやこれまでの事例を踏まえた海外展開の流れをご紹介します。

こちらで扱っているのは、県内エネルギー関連企業のハワイ州への事業展開の事例ですが、他業種の事業者やハワイ州以外の地域への展開をお考えの事業者の皆さまにとっても参考としていただけるものになると考えております。

海外への事業展開において、「こうすれば必ず成功する」といったような「正解」や「必勝法」はございません。

実際に海外展開を行うに当たっては、各事業者の実状に応じ、取り組み方もアプローチの仕方も異なるのが普通です。そのような中でも、各事業者の皆さまが参考としやすいよう、本資料ではこれまでの事例をとおして得られた経験をポイントとして整理しました。県内エネルギー関連事業者の皆様がこれらのポイントを参考にさせていただくことで、本資料が海外展開を進める上での一助になれば幸いです。

なお、本資料の掲載内容は、これまでの事例の紹介、関係団体から公開されている情報になります。本資料に基づいて行った活動により、万が一、事業者の皆さまに不利益等が発生した場合であっても、県は一切の責任を負いかねますので、あらかじめご了承くださいませよう、お願いいたします。

目次

事例紹介	1
① 株式会社立神鐵工所(代理店契約の事例)	2
② ワイズグローバルビジョン株式会社(販売契約の事例)	4
本事業の事例におけるポイント	6
本事業で関わった団体	14

事例紹介

2016年度から2019年度にかけて、ハワイへの海外展開に向け、沖縄県では「エネルギー関連産業海外展開支援事業¹」を実施し、県内のエネルギー関連企業に対し、ビジネスマッチングに係る渡航費の一部補助や、現地企業とのセッティング等の支援を行ってきました。

これまでの事例の中から、成功事例として、

- ①代理店契約を締結した(株)立神鐵工所
- ②販売契約を締結したワイズグローバルビジョン(株)

の取組をご紹介します。

¹ 2010年6月に沖縄県、ハワイ州、米国エネルギー省、経済産業省の4者で「クリーン・省エネルギー開発と展開に関するハワイ州・沖縄県のパートナーシップに係るエネルギー協力覚書（2015年6月延長）」を締結した。本事業は、同覚書を踏まえ、クリーンエネルギー導入拡大に向けた取組のひとつとして、沖縄県が実施したもの。なお、同覚書は2020年6月に満了となったが、2021年5月に沖縄県とハワイ州の2者で新たに「ハワイ州と沖縄県のクリーンエネルギー協力に係る覚書（協力期間は5年間）」を締結した。

①株式会社立神鐵工所(代理店契約の事例)

会社概要

名称	: 株式会社立神鐵工所	事業内容	: 製造業(金属加工)
代表者	: 代表取締役社長 上江洲 正直	電話番号	: 098-856-4546
所在地	: 沖縄県豊見城市金良 342-1		

出典 : <http://www.tachigami.com>

事業概要

(株)立神鐵工所は、県内の金属加工製品の製造を中心に事業を展開し、沖縄の地域風土に適した製品の製造を実施しています。最近では、県内で太陽光発電システムの架台等も販売・施工しています。

The screenshot shows the website for Tachigami Iron Works. The header includes the company name, phone number (098-856-4546), and social media icons. The main heading is '立神オリジナル架台' (Tachigami Original Mounting System). Below this, there is a large image of a solar panel array on a mounting system. Text below the image reads: '立神鐵工所の企画力・技術力が集結!' (The planning and technical power of Tachigami Iron Works are combined!). A list of benefits for the 'Victoria 7605' system is provided, including: 'メガソーラーの設置コストをできるだけ抑えたい' (I want to keep the installation cost of megasolar as low as possible), '太陽光発電を設置したいが、「土地形が悪い」と言われた' (I want to install solar power but was told 'the land shape is bad'), '基礎や骨太に強い構造を求めている' (I am looking for a structure that is strong on the foundation and frame), 'お見積りを受けているので早く設置したい' (I am getting estimates so I want to install it as soon as possible), '既存にメガソーラーを設置したいが可能か' (I want to install megasolar on an existing site, is it possible?), and 'せどに強い構造を求めている' (I am looking for a structure that is strong against theft). A pink button says 'そのすべてを解決するのがヴィクトリア7605です!' (Victoria 7605 solves all of that!). At the bottom, there are three boxes: 'パネル接続部分' (Panel connection part), 'パイプ' (Pipe), and 'ワイヤー' (Wire), each with a small image and text describing their features.

Web サイト(<http://www.tachigami.com>)

代理店契約締結までの活動の概要

2018年8月	<p>現地コンサルタント(PICHTR)と契約するにあたり、事前にメール等で調整を行い、契約締結前の最終確認として、テレビ会議(沖縄-ハワイ間)を実施し、詳細な認識のすり合わせを行った。</p>
2018年9月	<p>コンサルタント(PICHTR)の紹介を受け、代理店候補 Commercial Roofing & Waterproofing Hawaii, Inc(CRW)と商談を行った。CRW は 1993 年に設立した実績のある企業で、商談では、オリジナル基礎杭「ワールドパイル (World Pile)」のサンプル品を提示し意見交換を行った。</p> <p>CRW の要求により、翌日、杭を打ち込むデモンストレーションを行った。(※施工用ではなかったため、サンプル品が破損するアクシデントが発生した。)</p>
2018年11月	<p>施工用のサンプル品で再びデモンストレーションを行い、製品の強みである施工性と十分な引抜荷重を見せることに成功し、代理店の信頼を得られた。施工性の向上などについて意見交換を行い、更に、代理店契約について基本合意が得られた。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">   </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 5px;"> 杭の引き抜き作業の様子 引き抜かれた後の状態 </div>
～2019年4月	<p>2018年11月以降、メール等で代理店契約の内容について協議を重ね、代理店契約を締結した。</p>

Point

- ・デモンストレーションを行い、製品の良さを実感してもらうことに成功した。
- ・ハワイの状況に合わせて製品の改良を繰り返し、代理店の要望に応えた。

②ワイズグローバルビジョン株式会社(販売契約の事例)

会社概要

名称	: ワイズグローバルビジョン株式会社	事業内容	: エコ・環境用品の企画開発・製造販売
代表者	: 代表取締役社長 柳瀬 善史	電話番号	: 098-923-1432
所在地	: 沖縄県うるま市勝連南風原 5192-47		

出典 : <https://ysgv.jp>

事業概要

(株)ワイズグローバルビジョンは、水関連製品の製造販売会社で、「安全で美味しい水を世界中に届ける」という事を理念に、日々開発を続けています。



Web サイト(<https://ysgv.jp>)

活動の概要

2018年8月	<p>現地コンサルタント(PICHTR)と契約するにあたり、事前にメール等で調整を行い、契約締結前の最終確認として、テレビ会議(沖縄-ハワイ間)を実施し、詳細な認識のすり合わせを行った。</p>
2018年9月	<p>PICHTR の紹介で、Pulama Lanai(PL)と商談した。PL は離島のホテルを運営・管理している企業で、商談した翌日、PL の要望を受けて現地調査を実施した。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>打合せ</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>現地調査</p> </div> </div>
2018年11月	<p>渡航前は、PL 側の事情により名刺交換等の挨拶を行う予定であったが、PICHTR が PL へ働きかけた結果、商談を行う事ができた。商談では、具体的な案件に対して見積の提出依頼があり、次回渡航の際に提出することとなった。</p>
2019年2月	<p>PL に訪問し、Director の Linda 氏と商談を行った。PL の新たな要望として、検討中のプロジェクトに関する引き合いの話が挙がった。</p> <div style="text-align: right;">  </div>
2019年8月	<p>海水淡水化装置 MYZ E-60 の販売契約が締結された。</p>

Point

- ・初回の商談の後、迅速に現場調査を実施した。
- ・コンサルタントの効果的な支援・助言を活用し、複数回にわたる対面の商談を行った。

本事業の事例におけるポイント

続いて、これまでのビジネスマッチングの事例を振り返って、ポイントになったと考えられる点について取り上げます。

ポイント 1 現地ニーズの把握

まずは、現地のニーズを把握する事が大前提になってきます。

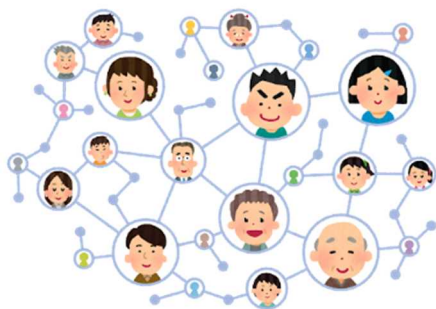
ニーズを把握する方法は色々ありますが、目的は、現地のニーズを出来るだけ正確に把握する、ということです。

一般的な方法としては、「インターネットで調べる」「中小機構やJETROなどの公的な機関を活用する」「知人友人を通して情報を集める」といった方法が挙げられますが、加えて「現地のコンサルタント(以下：コンサル)や調査会社に依頼する」という方法もあります。



ビジネスマッチングでは、ハワイのコンサルを通して県内企業の製品に興味のある企業を選定してもらいました。顧客(或いは代理店)に直接確認する、ある意味最も確実なニーズ調査の方法といえます。

これにより、現地の商談が全くの空振りに終わるという事態を避けることができました。



また、帰国後の連絡手段の確保も一つのポイントです。現地での商談が1度きりという事は殆どありませんでしたが、直接会える機会は多くなりなので、その時だけ話をしていただけでは話がなかなか進展しません。

帰国後の連絡手段も、メールや電話だけでなく、LINEやWhatsAppなどのアプリも利用するなど、相手が連絡し易い方法に合わせ、連絡をする事自体のハードルを下げることも大切になります。

そうすることで、結果的に、多くの情報を得る=現地ニーズの把握に繋がるのが期待できます。



ポイント2 語学力

海外展開を進める中で、場面によって様々なレベルの語学力を求められることとなりますが、少なくとも相手の信頼を得るためには、メール等で円滑なコミュニケーションを取ることができる（相手にこちらが意図している内容が最低限伝わる）程度の語学力は大切です。



これまでの事例として、県内事業者がハワイを訪問し、現地で前向きな打合せをしたにもかかわらず、その後の交渉が進まなかったことがあります。

この時は、帰国後に事業者が送った英文メールが、相手からすると意図が理解できない文章だったことから、相手方の信頼を失ってしまったのです。

必ずしも語学力があれば交渉が成功するものではありませんが、最低限相手に意図を伝えることができる程度の語学力は、あるに越したことはありません。



自社内にメールのやり取りができる程度の語学力を有する人がいればよいのですが、いない場合は通訳・翻訳業者に発注することもひとつの手です。

また、契約書など契約に関する書類は、法律用語と専門用語で記載される重要文書であるため、事業分野における海外契約実績のある法律事務所など、語学力だけでなく、法律や専門的知識をもった事業者に発注して進めることをおすすめします。

ポイント3 優先する製品を選定する

優先する製品の選定も大切なポイントのひとつです。

特に海外展開の初期段階では現地のニーズに関する情報が十分にならないため、複数の製品を扱う企業にとっては、出来るだけ多くの製品を紹介しようとするケースが見られます。

しかし、選択肢が多過ぎるとかえって話が進展しない可能性があるため、場合によってはタイミングを見て選択肢を絞り、売り込む商品の優先順位を付けていくことも重要です。



売り込む製品や想定される顧客を絞り込まず、多くの自社製品を紹介した事例もありましたが、この場合は、相手から見て選択肢が多すぎたため、かえって自社製品の良さが十分に伝わっていない印象を受けました。



自社の製品をアピールするときは、相手のニーズをしっかりと聞き取り、場合によっては選択肢を絞ってピンポイントでアピールすることも大切です。

ポイント4 レスポンスの速さ

国内のビジネスと同様、レスポンスの速さも重要です。

特に直接面談して交渉している時は話が進み易いので、相手の質問や要望に対し、その場で応え、提案に乗ることで、交渉が一気に進むケースがあります。



例えば、ワイズグローバルビジョンの場合、ハワイでの打合せ中、相手方から離島の現地調査をお願いされ、翌日に対応した事例があります。このときは、商談の翌日すぐに離島へ調査に行ったことで、ハワイ企業から「速やかに対応してくれる会社だ」という信頼を得たことが、その後の契約締結につながりました。



なお、通常、現地訪問する場合はスケジュールをつめこんでしまい、なかなか急な要望に応えることは難しいものです。このときは、過去の事例を参考にし、交渉相手から急な要望が来ることを見越して、いつ話が急展開してもすぐ対応できるよう、余裕を持ったスケジュールを組んでいたことが功を奏しました。

現地での顧客の要望に対して、レスポンスを速くするために、スケジュールにある程度の余裕を持つことも一つの方法です。

ポイント5 丁寧な商談のセッティング

丁寧な商談のセッティングの重要性が挙げられます。

やはり、顔を合わせて話をする機会はとても重要です。しかしながら、相手も色々な仕事を抱えており、忙しいことが想定されますので、こちらの現地渡航時期に必ず会えるわけではありません。

現地訪問のタイミングによっては、アポイントを取ること自体が難航する場合も有ります。

例えば、最終的には契約締結に至ったような場合でも、ハワイ企業とうまく連絡が取れないことがありました。



県内企業が何度かメールを送っても返事が来ないという状況でしたが、あまり頻繁に連絡してもかえって失礼になるかもしれないと、担当の方も少し困っていました。そのような状況の中、ハワイへ渡航する事になり、ハワイ企業には名刺交換で10分程度の挨拶をさせてほしいという連絡をしていました。ところが、実際にハワイ企業を訪問すると、しっかりと時間をかけて商談をすることができました。

これが実現した背景には、コンサルの活用がありました。

連絡があまり取れないハワイ企業に対して、ハワイのコンサルから直接、メールや電話をしてもらい、適宜、状況の把握に努めていました。



「プロジェクトが佳境に入ったので、週末まで忙しい」ということが分かれば、週明けにメールを送る。更に、メールの内容もコンサルがダブルチェックをした上で、ハワイ企業へ送るなど、コンサルを上手く活用して、適切なタイミング・適切な方法で連絡をしていたことが挙げられます。

加えて、「10分でも良いから」と相手に持ち時間を伝えた上で、訪問のタイミングを逃さずに、顔合わせしたことも重要なポイントです。

相手の状況に合わせて適切な方法・タイミングで連絡するという丁寧な商談のセッティングが、その時の商談、その後の展開に繋がった事例といえます。

ポイント6 代理店のニーズに応える

次に、代理店のニーズに応じていくという点が挙げられます。

今ある製品に関して、販売先あるいは代理店を探していくのが最初のステップになりますが、一度、コンタクトが取れ、興味を示した相手が見つかった場合は、相手の要望に合わせて製品をカスタマイズしたり、改良する事も一つの方法です。



製品の改良は、当然、コストが掛かるものですが、相手のニーズに合わせていくことで、信頼関係が構築され、契約締結に至る可能性も高まります。



県内企業の事例としても、代理店・顧客の要望に合わせて、製品のサンプル提供やサイズの変更を行うなど、細やかな対応を行いました。

もちろん、最終的に改良などにかかるコストと将来回収できる見込みを秤にかけて検討し、どこまで対応するかを判断することも大切ですが、きめ細やかな対応は相手との信頼関係を築く重要なポイントになります。

ポイント7 デモンストレーションの重要性

最後に、デモンストレーションの重要性が挙げられます。

パンフレットや動画による製品の説明も効果的ですが、やはり実際にデモンストレーションを行い、沖縄以外の場所でも製品が問題なく機能する、あるいは沖縄よりも効果的に機能することをアピールすることで、取引先の安心・信頼を獲得する事に繋がります。



例えば、立神鐵工所の場合は、商品の良さを実感してもらうために、ハワイまで製品を持ち込んで実際に使用してみせたことで、相手型の信頼を得ることができ、契約締結につながりました。



製品にもよりますが、往々にして器材等の海外への持ち出しは、荷物が増えるという単純な負担の増加に加えて、税関での手続きが煩雑になる等の手間も増えることになります。

そのような労力を惜しまず、取引先との信頼関係構築に努力することが、代理店契約締結という成功に繋がった事例と言えます。

本事業で関わった団体

今回紹介した事例では、取引先(代理店候補、顧客候補)以外にも、様々な企業や行政組織等と相談、調整などを行いました。

これらの本事業で関わった団体について、主なものを紹介します。

コンサルタント

現地の情報を収集する方法として、インターネットや公的機関を活用することで、予め現状を把握することが可能であり、現地調査も自分たちで実施する事が可能です。しかし、多くの場合、取引先の選定やアポイントの取得は容易ではありません。そこで、現地のコンサルタント（以下、「コンサル」）を利用して、市場調査や、信頼性のある企業の選定を行うことも、有効な手段の一つと考えられます。

既に紹介した成功事例でも、ハワイのコンサルに次の業務を発注することで効果的な関係者協議を円滑に進めることができ、契約締結につながりました。

- ① 関係省庁や見込みのある顧客のアポイントメント取得
- ② 会議・現地視察への同行
- ③ 海外展開に関する活動全般のアドバイス

一般的には、通常コンサルは事業者の依頼を受けるにあたり、事前にメール、電話、テレビ会議等により事業者側のニーズについてヒアリングを行います。現地調査を効果的なものとするため、あらかじめ自社のニーズを整理し、コンサルのヒアリングに備えておくことで今後の展開がスムーズに進むことが期待できます。

また、インターネット等で情報収集を行い、現地でのビジネス展開で不安に感じていることや気になっていることについても、コンサルに相談することをおすすめします。

参考までに、本事例で活用したコンサルについて紹介します。

なお、ハワイにおけるコンサルは、今回紹介した2社だけではありません。これ以外にも多くのコンサルが存在しますので、興味のある事業者は各自でインターネット等でお調べください。

コンサルの利用は、当然ながら事業者とコンサル間の「ビジネス」になります。発注する業務内容や料金交渉などについては丁寧にコンサルと調整し、利用する場合は各事業者の責任と判断において、信頼できるコンサルに発注することを強くおすすめします。

【本事業で利用したコンサル】

① Pacific International Center for High Technology Research : PICHTR

【本事業で発注した業務】

- ・企業の要望にあった代理店候補・顧客候補の選定
- ・関係機関(行政、県人会、経済団体等)の紹介及びアポイント取得
- ・ハワイでの会議への同席
- ・オアフ島における送迎
- ・契約内容や特許取得に関する情報提供及び助言。

<https://www.pichtr.org>



PICHTR 代表
デニス・寺西氏



関係省庁での会議
(県内企業を含む)

② SMS Research & Marketing Services, Inc. : SMS

【本事業で発注した業務】

- ・基本的な市場情報調査
官庁や業界等の各種規制、認証制度、競合製品などの調査。
- ・市場規模
一般的な情報と SMS の市場調査の経験に基づいた、製品の市場規模の算定。

<https://www.smshawaii.com>



SMS 社 代表
Hersh Singer 氏



県内企業との会議

自社製品の現地販売など、海外でビジネス展開を行うにあたり、日本と異なり、現地の法律等に基づく手続きが必要となる場合がありますので、自社製品に係る法律等の調査は必ず行い、手続きが必要な場合は対応する必要があります。

現地の法令に関する調査については、先述したようにコンサルを利用するのも方法のひとつですし、事業者自ら行う場合は、窓口と思われる部署に相談し、所管する部署につないでもらうなど、丁寧な調査・調整を行い、現地でのビジネス展開に必要な手続きを進めて下さい。

行政関連

State of Hawaii, Department of Business,
Economic Development & Tourism



<http://dbedt.hawaii.gov>

ハワイ州政府 産業経済開発観光局

経済および統計データ、ビジネス開発の機会、エネルギーおよび保全情報、外国貿易の利点に関するハワイのリソースセンターです。



<http://energy.hawaii.gov>

Hawaii State Energy Office : HSEO

ハワイ州政府 産業経済開発観光局 エネルギー室

エネルギー、環境に関連する技術開発を促進することにより、ハワイ州全体の経済効率・生産性を支援しています。



<http://dbedt.hawaii.gov/overview/about>

Business Development & Support Division : BDSD

ハワイ州政府 産業経済開発観光局 事業開発支援室

融資、ライセンスに関する情報提供や製品のニーズ、関連法規等に関する助言が得られます。



<https://health.hawaii.gov/>

State of Hawaii, Department of Health

ハワイ州政府 保健局

ハワイ州全体の人々の健康維持と環境保全を管轄する行政機関です。



HAWAII STATE
DEPARTMENT
OF HEALTH

<https://health.hawaii.gov/about/program-directory/environmental-health-administration/>

State of Hawaii, Department of Health
Environmental Management Division (EMD)

ハワイ州政府 保健局 環境管理部

大気汚染、水質汚染、浄水(飲料水)、廃棄物、排水の管理を担当する部署があります。



<http://www.honolulu.gov/dem>

Department of Emergency Management

災害や緊急時にホノルル市の公衆衛生、安全、福祉を保護および促進するための緊急管理計画およびプログラムの実施する機関です。



<http://www.boardofwatersupply.com>

Honolulu Board of Water Supply

オアフ島の地方自治体の水資源と配水システムを管理しています。

領事館・商工会議所



<http://www.honolulu.us.emb-japan.go.jp>

Consulate General of Japan in Honolulu

在ホノルル日本総領事館

外務省では、海外に進出する日本企業を支援するため、在外公館に「日本企業支援窓口」を設置しています。



HONOLULU JAPANESE
CHAMBER OF COMMERCE
Members Supporting Members Since 1900

<http://hjcc.org>

Honolulu Japanese Chamber of Commerce

ホノルル日本人商工会議所

「会員同士の相互互助」を基本理念とし、ハワイのビジネスと経済の発展を促進する団体。

ハワイ企業(金融・法務・税等)



Central Pacific Bank

<http://www.cpb-jp.com>

Central Pacific Bank

オアフ島に拠点を持つ銀行。日本語の Web サイトが充実しています。



LURF

<http://www.lurf.org>

Land Use Research Foundation of Hawaii

ハワイの土地利用計画、関連法規制を提唱する非営利組織。



OAHU ECONOMIC
DEVELOPMENT BOARD

<http://www.oedb.biz>

Oahu Economic Development Board

インフラ、人材開発に積極的に関与してハワイの経済成長の促進を進める非営利組織。



<http://www.hawaiibusinessroundtable.org>

Hawaii Business Round Table, Inc.

ハワイの全体的な経済的活力と社会的福祉を促進することを目的とした組織。

<本資料作成業務受託事業者（令和3年度沖縄県委託事業）>
株式会社 沖縄エネテック
メール：energy-okinawa@o-enetech.co.jp
電話：098-879-9085 FAX：098-879-9040

沖縄県エネルギー関連企業における海外(ハワイ)展開の事例とポイント

沖縄県 商工労働部 産業政策課
〒900-8570 沖縄県那覇市泉崎 1-2-2 行政棟 8 階 (北側)
電話番号 : 098-866-2330