

海外進出企業 interview

トラステックアース 株式会社 ～コロナ禍を乗り越え中国市場に挑む～

今回の「Global Report」では、中国市場への販路開拓に取組み、新型コロナウイルスの流行という逆境を乗り越えて、2021年9月に、中国・上海市に新たに現地法人を設立された「トラステックアース株式会社」（本社：岩手県一関市）へのインタビューをお届けいたします。

当社では、数年前から中国事業の検討・準備に取組まれ、上海駐在員事務所でも側面支援を行ってきましたが、コロナ禍により、中国事業の見直しを迫られました。こうした状況の下でも中国進出を決断した経緯や、今後の事業計画等についてお伺いしました。

Q1

事業内容を教えてください

A

トンネル掘削時の止水装置「テールパッキン」をはじめ、金属製品の製造・販売を行っています。当社は1923年創業の大島工業株式会社（本社：横浜市）から事業を引き継いでいますので、事業開始からは間もなく100年となります。

前身の時代から、鋼板製大口径バルブや通信機器等、その時代の要求に応じた金属製品を製造し、積み重ねた技術を基に、現在は理化学機械（排気・脱臭・洗浄装置）や配電盤等を製造し、特にテールパッキンは、日本国内で約9割の市場シェアを獲得しています。



トラステックアース(株) 会長 山岸 照世 氏

Q2

中国市場を目指したきっかけを教えてください

A

大島工業より事業を引き継いだ2004年当初から、当社のいずれかの製品で、海外進出を行いたいとは考えていました。

その後、2017年に「今後5年、10年後には日本国内のトンネル工事の件数が減少し、テールパッキンの市場が先細っていく」と考え、この製品の海外展開について、本格的な調査を開始しました。

2018年にはジェットロのサポートを受けて、トンネル掘削機の手企業とコンタクトを図る目的で、ドイツ・ベルリンで開催された鉄道関連展示会と、中国・上海で開催された建設機械関連展示会に参加し、海外における市場調査を開始しました。

その結果、トンネル工事の件数が多い中国市場が有望であることが分かり、中国の建設会社からも、当社製品に高い関心が寄せられたことから、まずは地理的に近い中国市場を目指すことを決断し、日本からの出張による営業を行い始めました。



中国建設会社向け製品説明会の様子。熱心に中国製の止水装置と比較するなど、高い関心が寄せられた。

（撮影：当行上海駐在員事務所員）

Q3

現地法人の設立を決めた理由と、現在の状況を教えてください

A

2020年1月に新型コロナウイルスの感染が拡大したことが影響し、契約予定だった第1号案件がキャンセルとなってしまいました。日中間の往来が困難となったため、中国事業を一旦見合わせることも考えましたが、このような状況であっても、これまで収集した情報やネットワークの活用を継続し、より強固な体制を構築することが最善と判断し、2021年3月に、中国現地法人の設立を決断しました。

日本から中国への出張ができない状況でしたので、WEB会議等を活用しながら、約半年をかけて、2021年9月に現地法人の登記が完了し、10月に業務を開始しました。

現在は、中国事業の検討を始めた時からサポートを受けてきた中国人1名を現地法人の責任者として採用し、テールパッキンの販路拡大に向けて、中国国営の建設会社等に対して営業活動を行っています。また、日本の本社では、現地法人の責任者と協力して、5名の社員が中国事業に取り組んでいます。

Q4

現地法人の設立時・設立後で、ご苦労されたことはありますか

A

設立時に苦労した点は、やはりコロナ禍で日中の往来ができず、中国人責任者1名のみで、設立登記や銀行口座開設等の手続きを行わなければならなかったことです。しかし、七十七銀行から紹介を受けたコンサル会社等の助言を得ながら、役員構成や資本金額等の決定、現地取引銀行や事務所の選定等の判断を日本から遠隔で行い、約半年かかりましたが、無事現地法人を設立することができました。



中国現地法人の事務所

設立後に苦労した点は、中国現地法人とのコミュニケーションについてです。現地法人の責任者は流暢な日本語が話せますが、それでも母国語は異なり、面でのコミュニケーションが取れない状況であるうえ、元々、当社製品を熟知した専門人材ではなかったため、意志の齟齬が発生しやすくなってしまいます。ただ、当社としても信頼を置く人材ですので、お互いに100%理解できるまで、しっかり、小まめにコミュニケーションをとることで解決できると考えており、中国事業を担当する全従業員が、常にそこを意識しています。

また、日本と中国のビジネス習慣の違いについては、今も苦労がありますが、それに関しては経験を重ね、身に付けていくしかないと思います。

Q5

中国事業の今後の展望を教えてください



A

2025年までに3億円の売上を目標にしています。当社が「テールパッキン」の供給を開始して以降、トンネル工事における漏水事故は発生していません。他社製品と比較し安全性の面で優位性があり、中国国営の建設会社を中心に15社ほどから非常に強い関心を持っていただいています。売上目標達成を目指して、中国において当社およびテールパッキンそのものの認知度をより一層向上させていきたいと考えています。

中国に進出する前は、建設会社に対して直接販売を行っていく予定でしたが、現地法人を運営していく中で、当社では持ちえない中国企業のビジネスネットワークを活用することも有益で、代理店契約を通じた販売も有効ではないかと考えるようになり、現在検討しています。今後も状況に応じた柔軟な経営判断が求められてくると考えています。

Q6

海外進出を検討している企業に一言お願いします

A

中国進出にあたり、重要だと感じたことは主に3つあります。

まず、自社製品が市場から求められる特異性を持っているかどうかです。良い製品であっても、競合製品との差別化が図れなければ、市場を開拓していくのは難しいと思います。

次に、サポート体制の構築が非常に重要であると考えます。当社が中国におけるネットワークを持たない中で、七十七銀行やジェトロ、現地コンサル会社など、しっかりしたサポート体制が構築できたことは、今回、中国進出を行う際に非常に大切であったと感じています。

最後に、信頼できる人員体制の確立です。当社では、日本・中国双方で信頼できる人材が揃っていることが、中国事業の強みとなっています。当社にとって大きな決断となった中国事業を、信頼できる従業員に任せられることは、非常に恵まれた環境であると感じています。

日本には、海外で求められる魅力的な製品を持ちながら、海外展開に二の足を踏んでいる企業が多くあると思います。市場調査は現在の状況下でも始められますので、まずは一歩、踏み出してみたいはいかがでしょうか。

会社概要

トラステックアース株式会社

本社 / 岩手県一関市東台14番38号

設立 / 2004年7月28日

資本金 / 1,000万円



初めて中国の展示会を視察された際にお会いして以来、約3年間に亘ってトラステックアース様の中国展開をご支援する中で、海外ビジネスにおける迅速で柔軟な判断が如何に大切かを、実感させていただきました。また、新型コロナウイルスが流行し、中国との往来が困難な状況下でも、前向きに中国進出を決断され、そのご支援に関わらせていただいたことで、どんな状況下でも「今できること」に目を向けることの大切さを、学ばせていただきました。

中国におけるビジネスは、日本と異なる商習慣など、様々な困難もありますが、その先には非常に魅力的なマーケットが存在しています。製品の輸出や、現地法人の設立等、中国ビジネスをご検討の際は、「今できること」をご一緒に検討して参りますので、是非、お気軽にご相談ください！



七十七銀行
上海駐在員事務所
小林 史明

<参考：トラステックアース様の中国展開経緯と七十七銀行の支援内容>

新型コロナウイルス
感染拡大

海外進出・対象国の検討
2018年～

- 上海の建設機械展示会視察時に、中国の建設業界に関して情報提供

中国進出調査
2019年～

- 中国建設企業との面談サポート
 - ・中国建設企業紹介、アポイント取得
 - ・通訳業者紹介
 - ・面談同席サポート

中国現地法人設立
2021年～

- 中国現地法人設立サポート
 - ・拠点設立までの計画策定サポート
 - ・現地支援体制の整備（コンサル会社、不動産会社等のご紹介）

コロナ禍で現地への出張が困難となる中、Zoom等のWEB会議を活用して、専門機関との面談設定等を行いました。

【お問合せ先】

七十七銀行 市場国際部 アジアビジネス支援室
TEL.022-211-9880

【Global Letter NEXT ホームページ】

その他の記事はこちらからご覧ください。
https://www.77bank.co.jp/kokusai/globalletter_next/



本紙記載の内容につきましては、当行が信頼できると考える情報に基づき作成しておりますが、その正確性、信頼性、完全性を保証するものではありません。法律上、会計上、税務上の助言を必要とされる場合は、それぞれの専門家にご相談いただくようお願い申し上げます。