

アジア最大級の環境・エネルギー総合展「IGEM2012」 ～長野県企業の出展支援～

シンガポール事務所

長野県では、現在、県内中小企業が取り組む海外の販路開拓や海外企業との技術連携等の国際展開を支援するため、海外展示会への出展支援事業を実施しています。

今年度は、公益財団法人長野県中小企業振興センターまたは公益財団法人長野県テクノ財団に委託し、「環境・エネルギー」「次世代交通」分野の「アジア新興市場」「先進国の有望市場」における8つの展示会への出展支援を行う計画です。

その一つとして、マレーシアで開催される、アジア最大級の環境・エネルギー総合展「IGEM2012」の中に長野県コーナーを設け、環境・エネルギー分野で高い技術や製品群を持つ県内中小企業の出展支援を行いましたので、その様子を報告します。

1 長野県コーナーの設置と出展企業

IGEM2012への出展支援は、公益財団法人長野県中小企業振興センター（以下、「中小企業振興センター」といいます。）が担当し、ジェトロパビリオン内に3小間分の長野県コーナーを設置しました。

ジェトロパビリオンには、全部で17社の出展がありましたが、そのうち3社が中小企業振興センター、6社が東京都中小企業振興公社、5社が北九州商工会議所の支援を受けて出展した企業であり、独自出展は残りの3社のみです。

長野県コーナーには、以下の3社が出展しました。

企業名	出展品
株式会社パルコスモ（長野市）	使用電力最適化システム PN-XERO
エーピーエヌ株式会社（岡谷市）	家庭用野菜栽培ユニット MAMA VEGE BOX
株式会社コンラックス松本（安曇野市）	ソーラー式 GPS 搭載信号機、ソーラー式メッセージボード、ソーラー式 LED 照明装置

パルコスモ様は、今回出展した使用電力最適化システムを既に海外へ売り込んでおり、シンガポールでも既にいくつかのビルで試験的に導入されているとのこと。

エーピーエヌ様は、既に現地の日系進出企業と組んで、マレーシアで植物工場の開設を支援する事業を始めています。

コンラックス松本様は、太陽電池とバッテリーのみで稼働する道路工事用の LED 表示板を展示していましたが、英語はもちろんマレーシア語による表示も可能となっているなど、海外対応万全の製品に仕上げていました。



ジェトロパビリオン

いずれもユニークな環境・省エネ・再生可能エネルギー・エコプロダクツに関わる技術・製品群を持った企業ばかりで、それぞれ独自の海外進出戦略を立て、積極的に動いていると感じました。

2 出展の要は商談会

環境・省エネ・再生可能エネルギー・エコプロダクツに関する技術や産業は、マレーシア政府が育成に力を入れている分野の一つであり、初日に開催されたオープニングセレモニーでは、マレーシアのナジブ首相自ら出席して、スピーチを行い、その後、各ブースを視察して回るほどの力の入れようでした。



ナジブ首相スピーチ

IGEM は、最初の 3 日間がバイヤーなどの取引関係者のみ入場可能で、最後の 1 日は一般にも開放され、家族連れや学生らで賑わいます。

主催者の発表によれば、IGEM2012 では、23 か国から 366 社の出展者があり、来場者は 61,681 人（うち取引関係者が 43,177 人、一般が 18,504 人）に上ったとのことでした。

大企業のブースでは、エコカーやエコ家電製品を展示したり、自社の環境技術を分かりやすくアピールしたりと、一般向けの PR も意識したところも多いように感じましたが、長野県コーナーの出展者のような中小企業にとっては、バイヤーなどの取引関係者との商談が最大の目的であり、最初の 3 日間が勝負になります。

3 マッチングサービスの仕組み

商談は、こういった形の展示会では、バイヤーがブースを巡って、興味のある製品や技術があれば、自由に出品者と面談するという形式が基本です。この形式ですと、いろいろなバイヤーが自由にブースを訪れ、思いもかけない商談に発展する可能性がある反面、開店休業状態で十分な商談ができない恐れもあります。

こういったことから、今回、ジェットロ独自の取組みとして、地元コンサルに委託し、ジェットロパビリオンの出展者に対し、事前マッチングを行うサービスを提供していました。

これは、あらかじめ技術や製品をバイヤーへ紹介して、興味・関心のあるところに面談のアポイントを入れてもらい、確実に商談ができるようにするしくみです。

県内企業でこのサービスを利用したところは、おおむね 5~6 社程度の商談のアポイントが入っているようでした。

4 商談に求められる言語能力

マレーシアは多民族国家であり、公用語は、多数派のマレー系の母語であるマレーシ

ア語ですが、英語が準公用語の地位を占め、異なる民族間の共通語として比較的よく使われています。また、人口の約25パーセントは中華系であり、彼らは、広東語や福建語を母語とし、中国語（普通話）を共通語とすることが多いようです。

このため、商談は基本的には英語で問題ありませんが、マレーシア語や中国語によるコミュニケーションが可能であればなおよいと考えられます。

この点、今回長野県中小企業振興センターが独自のルートで手配した通訳は、英語だけでなくマレーシア語や中国語での対応もできる方ばかりで、通訳自体のレベルも高く、出展企業の評判がとてもよかったです。

海外の商談では通訳が重要な役割を果たすことが多く、通訳がよくないと、出展企業に不満が残る大きな原因ともなりますが、その点では今回は非常によかったと考えます。

5 確実な取引につなげるために

今回出展した県内企業は、いずれも独自の海外戦略をもって、展示会に臨んだ企業ばかりであり、また、ジェトロの事前マッチングサービスなどもあったことから、どの企業も一定数の実のある商談ができたのではないかと考えられます。

今後、この商談を具体的な取引にまでつなげられるかどうかは、各企業の営業努力にかかっています。

海外との取引には、日本国内と違っていろいろと難しい点多いとは思いますが、慎重かつ大胆に交渉を進め、着実な成果を上げていただければと切に願います。

6 展示会の概要

(1) 名 称	IGEM2012 (The 3rd International Greentech & Eco-Products Exhibition & Conference Malaysia)
(2) 会 期	2012 年 10 月 10 日～13 日の4日間
(3) 会 場	マレーシア・クアラルンプール KL Convention Centre
(4) 主 催	マレーシア政府エネルギー・環境技術・水省 マレーシア・グリーン購入ネットワーク
(5) 出品対象	環境・省エネ・再生可能エネルギー・エコプロダクツに関わる製品・技術等
(6) 昨年実績	出展企業：24 か国から 353 社、来場者：62 か国から 68,105 人

(齋藤長野県駐在員)