

大阪ビジネスサポートデスク 利用者の声

会社名	株式会社 イチネン TASCO (旧社名：タスコジャパン(株))
業態	空調工具製造卸
利用地域	タイ、ベトナム、インドネシア
利用メニュー	・取引候補先のリストアップ (取引意向確認) ・現地出張支援

●サポートデスク利用のきっかけ

親会社の中期経営計画「海外展開の強化」の下、ASEAN 中間所得者層の拡大によるエアコン市場の成長を取り込むのが狙い。自社での市場調査を開始し、候補国までは絞れたが、海外展開のノウハウも無く、現地コネクションも無い当社は「進出国の選定」に必要な現地調査や、販売提携の候補先探索に苦慮していた。

●結果

そこで目をつけたのが、大阪府の「ビジネスサポートデスク」。「取引候補先リストアップ」や「現地出張支援」を利用し、現地の取引候補先との商談を経て、タイへの事業進出を決心するきっかけをつかみ、わずか 8 ヶ月余りでタイ現地企業との合弁契約を締結した。

●利用いただいた感想

海外進出の検討開始 (2014 年 6 月) からタイでの合弁契約締結 (2015 年 2 月) と 8 ヶ月余りで実現できたのは「大阪ビジネスサポートデスク」制度のおかげ。

当支援制度の「国際ビジネス相談」や、特に「取引候補先のリストアップ」は正に当社が渴望する内容であり、さらに「リストアップした企業への取引意向確認」や「現地出張支援」も、現地に拠点が無い当社にとって、現地調査に踏み出す強力な後押しとなる制度だった。

我々のような海外ノウハウも現地コネクションも無く、人材が限られ、海外進出に踏み出せない、また進出計画が前に進まない中堅・中小企業にとって、当制度は非常に有効な支援制度であり、かつそのコストパフォーマンスは秀逸である。



調印式の様子



タイデスク