

---

## 事例13 海外取引のチャンス — 広がり深まる —

---

### 〔事例A〕 I社

蓄光顔料を練りこんだ中間財、及び応用製品の製造販売、防災表示、避難誘導などの用途に海外での市場開拓をアドバイスして来た。

特に海外での各種展示会を開拓、マレーシア、イタリアで展示会に出展をサポートし客先の開拓を行ってきた。

4月には中近東での展示会にも参加予定しており、海外の市場が広がってきた。

さらに米国でも一部の地域で高層ビル用に蓄光顔料の使用を義務付ける動きがあり、将来が期待できる。

### 〔事例B〕 A社

エコ擬岩、擬木を用いて景観整備、空間演出を企画、施工する会社。

韓国の財閥グループの公園整備事業を受注。非常にユニークな事業で海外でも注目を浴び韓国を中心に各種テーマ・パークが作られており、引合が急増している。今後の展開が楽しみである。

### 〔事例C〕 M社

特殊ラセン管を今までは国内市場を中心に販売してきたが、当コアのホームページを通してアジア地域を中心に各地から引合が来るようになり、商談を進めている。

具体的成約には至っていないが有望な案件が数多く出てきており、今後期待出来る。同社としても、海外への輸出を積極的に進めいつでも引合に応じられるよう社内の体制を整備している。

### 〔事例D〕 K T社—インドからの技術供与の要請を断ったケース

同社の溶射表面処理機(Thermal Spray)の技術供与の要請、或いはライセンス生産契約したいとの申し出。同社では10年前にアメリカで同様の申し出があり、ライセンス契約し、当初の二年間はロイヤリティーを送ってきた。その後、色々とプッシュしたがなしのつぶてで、少人数の会社では十分なフォローが出来ず結局技術をただ同然で取られてしまった苦い経験がある。

同社としても、この様な苦い経験から今回はインドの申し出を断った。

技術供与の引合はインド、中国を中心に多く寄せられるが、応じられる案件は少なく、十分な注意が必要である。