

CEO商談会をきっかけにインド初輸出を実現 複数の現地企業とつながることができました 若手社員主導で有望市場の開拓を進めています

企業概要

株式会社富士製作所

伊賀工場：〒518-1403 三重県伊賀市炊村3108

資本金：5000万円

電話：0595-46-0777 (伊賀工場 営業本部)

従業員数：59名 (2025年7月現在)

URL：https://www.fuji-bearing.com/

設立：1956年

事業内容

プレスベアリング(含 切削・樹脂等)及びコンベヤパーツ(樹脂ローラ・コンベヤ関連部品等)の設計・製造・販売



代表取締役社長
村上吉秀さん

株式会社富士製作所は、産業の基盤部品であるプレスベアリング製造において国内トップシェアを誇る老舗メーカーです。1970年代から欧米や東南アジアへの輸出実績を重ねる一方で、インドには未進出でしたが、CEO商談会を通じて初のインドへの輸出を実現し、新たな成長への足掛かりを築いています。

―御社の沿革を教えてください。

当社は1939年に創業し、今年で87年目を迎えます。ライターと魔法瓶のメーカーとして創業し、その後、プレスベアリング製造へと事業転換しました。現在はマテリアルハンドリング業界を中心に、自動化ライン向けのコンベヤローラや、台車用キャスターに使用されるベアリングを主力製品としています。1970年にはスイスメーカーと技術提携を行い、ベアリングの輸出入など貿易事業にも取り組んできました。リーマン・ショック後、国内で製造を続けるだけではコスト競争力の維持が難しくなってきたため、2018年に上海に販売拠点を設け、2023年にはベトナムに工場を設立しています。

―すでに海外展開をされている御社が、2024年度の「第2回インドCEO商談会」に参加した理由を教えてください。

2007～2008年頃にインドを訪れた経験から、製造拠点は西へと移り、人口が増え続けるインドは将来的に消費大国になると見ていました。消費の拡大に伴って物流も増えれば、当社のローラ用ベアリングにとっても有望な市場になります。また、近年の人手不足や人件費の上昇を背景に、自動化・省人化の需要は今後さらに高まると考えていました。ただ、海外企業との取引は渡航費や信用調査などのコストがかかり、リスクも少なくありません。インド特有の文化もあり、現地企業と商談を進める難しさを感じていたところ、海外担当の若手社員がJ-GoodTech(ジェグテック)で第2回インドCEO商談会を見つけてきました。現地のCEOが来日し、中小機構の支援も受けられる点に安心

感があり、参加を決めました。

―ありがとうございます。実際にご参加されていたかがでしたか？

申込前に参加予定企業のリストが共有され、各社の概要や、日本企業に求める商談内容を確認することができました。Multidimensions(以下マルチディメンションズ社)はインドでベアリングを扱う商社で、当社のニーズに合致しており、長期的にWin-Winの関係を築ければと考え、面談を希望しました。

商談会には営業部長と海外担当者が参加しました。事前オリエンテーションで、中小機構アドバイザーから、海外企業は「自社にとってのメリット」や「製品の特長」を効果的に説明するようにアドバイスを受け、その点に絞った動画資料を用意しました。その結果、短時間のプレゼンでも理解を深めていただき、その場で3種類の製品についてサンプル提供の話が進みました。その後もメールやWEB会議による継続的な協議を重ね、商談会から2～3か月後には、有償サンプルながらインドへの初輸出を実現しました。

サンプル送付後は、現地でのオンラインマーケティングや展示会を通じて、顧客開拓を進めていただいています。具体的な引き合いについて、継続的に連絡を受けています。

海外企業とは商談後のやり取りに苦労することもあります。同社では丁寧でメールの返信も早く、誠実な印象を持っています。昨年9月には先方のCEOが来日され、東京で意見交換を行いました。2026年2月に当社からインドを訪問し、現地視察と併せて打ち合わせを実施しています。

―すでに代理店契約も締結されているのでしょうか？

いえ、中小機構アドバイザーから「代理店は最初から1社に絞らず、複数社と並行して進めたほうがよい」と助言を受け、同社を含む複数のインド企業と商談を進めています。経験豊富なアドバイザーに相談しながら柔軟に進められる点が非常に心強いですね。

―その後も積極的にCEO商談会をご活用いただいています。

メリットを実感したため、エンジン関連や医療機器など、さまざまな国・分野のCEO商談会に参加しています。2025年度のインドCEO商談会では、製造メーカーのPUSHPAK PRODUCTS India Pvt. Ltd.社と商談を行い、こちらも反応は良好でした。日本滞在中に当社工場を視察いただき、翌月には私も同席して大阪でミーティングを行ったほか、2026年2月のインド訪問時にも担当が現地で面談しています。CEO商談会を通じてスムーズにインドへの足掛かりを築くことができ、ありがたく感じています。

―これから海外展開を目指す企業にアドバイスをお願いします。

まずは積極的にCEO商談会に参加することをおすすめします。従来の海外展開と比べてリスクが低く、効率的に商談ができる点が魅力です。経営者同士で直接話ができるため意思決定が早く、スピード感があります。また、若手社員が主体的に海外企業と交渉する機会にもなり、人材育成の面でも大きな意義があると感じています。海外展開を目指す企業にとって、非常に有効な機会だと思います。



ベアリング製品群



2026年2月、インドのマルチディメンションズ社を訪問。写真左から、Multidimensions(Founder and CEO) Ravi Shahさん、営業部海外営業課 瀧之側 昴(ふちのがわ あきら)さん、執行役員・営業部部長 中平篤志(なかひら あつし)さん、Multidimensions(Business Development Manager) Prathan Shahさん

商談後の取り組み



● 2024年12月9日

「第2回インドCEO商談会」に参加

マルチディメンションズ社と面談を実施。「メリット」「製品の特長」に絞った動画資料でプレゼンテーションを行ったところ、その場で9種類の製品に興味・関心を示され、3種類の製品についてサンプル提供を求められた。

● 2024年12月下旬

商談会後、メールで情報共有

商談会後、製品の詳細説明や用途、想定しているターゲット顧客について、より具体的な情報を共有したところ、先方から「WEB会議で詳しく説明してほしい」との要望が寄せられた。

● 2025年1月

WEB会議を実施

製品の特長や活用シーンについて、さらに詳しく説明を行い、先方が社内検討することになった。この間も、補足説明や質疑対応など、メールでのやり取りを継続。商談後のコミュニケーションは非常にスムーズに進んだ。

● 2025年2月～3月

サンプル提供と今後の展望

2月に2回目のWEB会議を実施し、より具体的な導入イメージについて意見交換を行った。3月には、有償と無償の製品サンプル提供へと進展。現地でのオンラインマーケティングや展示会出展を通じて顧客開拓を進め、具体的な引き合いがきている。さらに現在は、2025年度のインドCEO商談会で面談したPUSHPAK PRODUCTS India Pvt. Ltd.社との取引を含め、インド国内での代理店契約や販路拡大を順調に推進している。

CEO商談会で 感じた“メリット”は？

初めての参加だったため当初は不安がありました。事前オリエンテーションで相手企業の情報や当日の進行イメージを丁寧に説明していただき、商談前から具体的なイメージを持つことができました。当日は通訳やファシリテーターの方が同席し、的確にフォローしていただけたため、終始スムーズにやり取りができました。会場全体に活気があり、「これが商談会なのだ」と胸が高鳴るような前向きな空気感も印象的でした。

海外営業担当 瀧之側 昴さん

アドバイザーは見た！



商談成功

につながった理由

商談が順調に進んでいる要因は、次の3点にあると考えます。1つ目は、競争力や独自性を備えた「製品力」。2つ目は、綿密な情報収集と調査に基づく「分析力」。3つ目は、導入メリットを相手にわかりやすく伝える「プレゼン力」です。これらはいずれか一つでも欠ければ商談の継続が難しくなる重要な要素であり、同社はこれら3点をいずれも高い水準で満たしていました。事前準備から商談まで相手視点に立って進められていた点が素晴らしいと感じました。