

# 的確な事前準備で“強み”を伝え インド企業と商談後3ヶ月で成約 アドバイザーの支援に助けられました

高分子材料における試験片作成において厳密な寸法を安定して再現できるカッター技術を有する株式会社ダンベル。研究機関や大手企業で長年採用されている国内唯一の技術が評価され、初の「CEO商談会」でインド企業から受注を獲得。不安を抱えながらもアドバイザーのサポートで商談を前に進めました。

## 海外展開を目指した理由を教えてください。

当社は、高分子材料の試験片を作成する機器や金型、裁断装置、金型用プレス機を製造・販売するメーカーです。創業当初は国内販売が中心でしたが、自動車メーカーなどの海外進出に歩調を合わせて、海外での販売を拡大してきました。近年は海外ローカル企業からの引き合いも増えており、海外販路の強化を図っています。

そうした中で、中小機構が開催する第2回インドCEO商談会の案内があり、参加企業の資料を確認して、当社と相性が良さそうなImperial Auto Industries Limited (以下インペリアルオート社)に関心を持ちました。当社はこれまでインドには輸出実績がなく、JETROの中小企業海外ビジネス人材育成塾で作成した海外企業向けのプレゼン資料や紹介動画が実際に商談で通用するか試してみたいと考えて参加を決めました。

## タイミングが良かったんですね。商談会はいかがでしたか？

中小機構アドバイザーによる事前オリエンでは、「先方のニーズをよく聞いて売り込む製品を特定すること」「動画と共にサンプルを提示すること」「海外では結論を先に、説明は簡潔に」といったアドバイスを受けました。そこで商談会当日は、資料を2〜3枚に絞り、説明後すぐに動画を視聴してもらったところ、その場で先方から「買いたい」という反応を得ることができました。適切に事前準備を行ったことで、限られた時間の中でも当社の強みを伝えられたと感じ

ています。

## 商談会后、約3ヶ月で受注を獲得されています。一見スムーズですが、大変な局面もあったのではないのでしょうか。

初回で約300万円の受注となりましたが、そこに至るまでは不安の連続でした。商談会終了後にお礼のメールを送ると、すぐにカッター9種の見積もり依頼があったため、試験片加工に必要な手動式裁断機を含めた見積もりを提出しました。しかしその後、しばらく連絡が途絶えてしまったのです。状況を確認したところ、CEOがクリスマス休暇中だとわかりました。そして1月末になって、インドの商社を介して再び見積もり依頼のメールが届きました。見積もり依頼内容が食い違っており、困ってしまい、中小機構のアドバイザーに相談したところ、オンラインミーティングを設定してくれ、先方CEOと意思確認を行うことができました。

## “アフター商談”の支援ですね。

はい、本当に助かりました。ミーティングを通じて必要な製品が明確になり、改めてインド商社へ見積もりを提出しました。その後も内容の食い違いがありました。その後も中小機構のアドバイザーが合意内容を整理した説明メールを商社に送ってくれたことで、話が進みました。その後、プロフォーマインボイスに署名・スタンプをいただく形で、3月1日に成約に至りました。その後の輸送手段の確認や代金支払い等の詳細なやりとりも、経験豊富な中小機構のアドバイザーのサポートがあったからこそ、最

後までやり切ることができたと感じています。

## お役に立てて嬉しく思います。今後の海外展開について教えてください。

昨年、ホームページを多言語対応にしたところ、海外からの問い合わせが増え、南米やアフリカなど想定外の地域からも引き合いをいただいています。現在はAIでメールを翻訳しながら対応しています。便利な時代になりましたね。

一方で、言語の壁は越えられても、商習慣の違いは簡単ではありません。インドは今後も確実に成長していく市場だと考えています。しかし、中小機構のアドバイザーのサポートがないと、簡単ではないと感じたのが正直なところ。商談会后に中小機構のアドバイザーから受けた「海外取引は、完全に受注が確定するまで油断しない方がいい」という助言は、今も強く印象に残っています。

## これから海外展開を目指す企業へのアドバイスをお願いします。

重要なのは、自社商品に差別化できる強みがあるかどうかです。価格競争に陥りやすい商品では海外展開は容易ではありませんが、独自性のある商品は確実に評価されます。

中小機構などの公的機関を積極的に活用することもおすすめします。CEO商談会では生産財分野に精通した通訳の方も同席し、事前準備も含めて高いレベルで商談を支援していただきました。海外展開に不安を感じている企業ほど、中小機構から支援を受ける価値は大きいと思います。

## 株式会社ダンベル

本社：〒350-1175 埼玉県川越市大字笠幡2243-1 資本金：1000万円  
電話：049-232-1550 (代表) 従業員数：20名 (パート・アルバイト含む)  
URL: https://dumbbell.info/ 設立：1978年

事業内容 | ゴム・プラスチック等の高分子材料物理試験機、並びに関連治具の設計及び製造販売



インペリアルオート社と商談会場にて



インペリアルオート社に納品したエアースリット裁断機

## 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

インペリアルオート社と面談を実施。製品の紹介動画を提示したところ、先方CEOから高い評価を得て、その場で「購入したい」との意思表示を受けた。CEO同士がWhatsAppでも連絡先を交換。

### 2024年12月中旬～下旬

#### 連絡が停滞し、不安を抱く

翌日、先方からカッター9製品の見積もり依頼があり、12月17日に見積書を送付。しかしその後、CEOがクリスマス休暇中であることが判明。

### 2025年1月

#### アドバイザーの助言によりオンラインミーティングを設定

1月29日に仲介のインド商社から見積もり依頼が届いたが、内容が異なっていたことなどから、中小機構のアドバイザーに相談。アドバイザーの支援によりオンラインミーティングを開催することに。

### 2025年2月26日

#### オンラインミーティングの実施と調整

インペリアルオート社CEOに対し、発注意思および希望製品を確認することができた。翌2月27日にインド商社から注文メールが届いたが、合意内容の確認をするため、中小機構アドバイザーが商社に直接問い合わせを行い、調整を実施。

### 2025年2月26日～4月4日

#### 成約および前金にて入金確認

10商品、合計334万2000円の見積もり内容について、3月1日に正式受注し、4月4日に前金の入金を確認した。入金面でのトラブルはなく、取引は円滑に進んだ。

### 2025年7月14日

#### FOB横浜の輸出条件で製品を出荷

輸出条件はFOB横浜とし、受注した10商品がすべて揃った段階で、7月14日に製品を出荷。

### 2025年8月

#### 製品の到着と今後の展望

納品完了。今後、追加発注の可能性も見込まれる。



代表取締役  
三次和重さん

## CEO商談会で感じた“メリット”は？

アドバイザーの方に想像以上に手厚く伴走支援していただき、大変感謝しています。とくに役立ったのは、「海外企業との商談では、こちら主導で条件を提示した方が前に進みやすい」というアドバイスです。実際に、取引条件などをこちらから提示して承諾を求めると商談が速やかに進み、主体性の大切さを学びました。常に状況を見守り、必要なタイミングで声掛けや励ましをいただいたことも大きな支えでした。

輸出・出荷業務担当  
初汐和子さん

## アドバイザーは見た！

## 商談成功 につながった理由

ダンベル社とインペリアルオート社の商談は対面商談だったので、製品現物を提示することにより性能をアピールできた点が第一の成功要因です。ダンベル社の皆様は商習慣の異なる海外企業との交渉の難しさを十分認識したうえで、誠実、迅速、根気よく対応されたことが第二の成功要因だと思います。社内チームワークもよく、今後の海外事業の拡大を期待しています。