



海外市場に挑むために必要なもの。人材、資金、知識、語学・・・自社だけで全て賄おうと苦心していませんか。自社の不足・弱みを「見える化」し、他社と補い合うことで強い組織は作れます。海外営業スキルアップ講座である「SIBAゼミ」でつながった中小企業3社が、足りないものを補い合いながらタイやインドに共に展開する、実体験を交えた等身大の海外ビジネスを語ります。



2025年6月3日(火)

14:00 - 16:00 **ONLINE同時開催**

14:00~15:30 講師3名による講話

15:30~16:00 パネルディスカッション(会場参加者限定)



B-nest 静岡市産学交流センター 6F

プレゼンテーションルーム

静岡市葵区御幸町3番地の21

ペガサート

詳細・お申込み



主催：公益社団法人 静岡県国際経済振興会(SIBA)

後援：JETRO静岡

問い合わせ：SIBA 水野

mizuno@siba.or.jp ☎054-254-5161

中村 亮太氏

(株)中村機工/YN 2-TECH代表取締役

タイとインドでの第一線での戦い

県内企業との協業

同じ船に乗る仲間へ

ナットナルアーンヒラン氏

(株)大川原製作所 海外営業

タイの営業マンが挑む

「MADE IN JAPAN」の市場開拓

望月 大地氏

(有)駿河木型製作所 海外事業部 主任

検査治具のインドでの展開、海外取引開拓

のための協業、今苦労していること

「できない」「足りない」が、武器になる

スピーカー紹介

中村 亮太

株式会社中村機工 代表取締役 / YN 2-TECH(Thailand) Co.,Ltd. 代表取締役

静岡市清水区出身。沼津高専機械科を経て関西の大学を卒業し、静岡の自動車部品関連メーカーに就職。現職に至る。ロボット・3D技術関連などの領域に付加価値をつけるために設計や開発、3Dデータを取扱う自動化の分野に挑戦しようとしたが、日本ではしがらみがあり壁にぶつかってしまった。そこでその領域の成長途中のタイを中心に海外進出に乗り出した。現在は1年間のうち7割ほどをタイで過ごし、マレーシア・インド・インドネシアなど東南アジア各国の協力会社と連携し「新しいモノ作りに挑戦するお客様への全方位支援」として、トータルでのソリューションを構築出来る体制を日々強化している。現在は特にインドに注力、更には静岡県内での製造業のM&Aなどで「モノづくりが出来るエンジニアリング商社」を目指し、静岡とインドを繋ぐ架け橋に注力している。SIBAゼミ第2期にて、海外事業に取り組む先輩企業として講師を務める。

ナッタン ルアーンヒラン

株式会社大川原製作所 海外営業

日本技術の価値で海外市場を拓き、品質・サービス・支援を通じて信頼を構築し、現地パートナーやタイの国立大学群と共に、単独では成し遂げられない挑戦を実現します。

神戸に留学後、静岡の産業機械メーカーである大川原製作所にて9年間勤務し、設計・テスト・営業などの業務を経験してきました。他部門との連携・協力の重要性を学び、企業の海外展開においても信頼できるパートナーの存在が不可欠であることを実感しています。SIBAゼミを第1、2期と受講し、3期はOBとして参加。SIBAゼミを通じて国際ビジネスの知見や経験豊富な方々との交流、海外展開における重要なパートナーとのつながりを得ることができました。加えて、異業種の友人もでき、視野がさらに広がりました。本セミナーではゼミで得られたものを自身の経験を交えてお話ししたいと思います。

望月 大地

有限会社 駿河木型製作所 海外事業部 主任

静岡市清水区出身、東海大学機械工学科を卒業後、父が代表を務める駿河木型製作所に就職。当社は、自動車用ランプやミラーの検査治具を専門に、設計から製造、組付け、測定までを一貫して対応し、精度の高いものづくりを強みにしています。

2024年7月に初めてのインド視察へ。同年11月には、社内では初となるインド人エンジニアを2名採用し、文化や価値観の違い、言葉の壁に日々向き合っています。

そんな中、さらに海外事業の理解を深めるためSIBAゼミに参加。ゼミを通じて、異業種や実践者から刺激を受け、海外事業は周りの協力があってこそ成り立つのだと感じました。今回は、こうした実体験を通じて、中小企業が海外進出するとどうなるのかをお伝えできればと思っています。

