



# 中日本カプセル株式会社

健康食品（サプリメント）の受託製造（OEM）。企画開発から最終製品まで社内で一貫製造する。品質を重視し、国際規格 ISO22000 や健康食品 GMP 適合認定を取得。

## 展開国・地域

- 2020年度 ベトナム
- 2021年度 ベトナム・香港

## 企業情報

- 所在地：岐阜県大垣市
- 従業員数：173名
- 設立：1996年
- URL：<https://www.nakanihon-cap.co.jp/>

## 事業内容

健康食品・サプリメントの受託製造業（ソフトカプセル・ハードカプセルの生産および各種包装）

直接輸出のさらなる拡大に向け  
プロジェクトチームを強化し  
新たな挑戦を続けていきます

常務取締役  
柳瀬 康博氏

## 初の直接輸出で、社長直轄プロジェクトチームを結成

当社は健康食品サプリメントの受託製造を行っています。コロナ以前、旺盛なインバウンド向け需要に対し、国内需要は横ばいで推移しており、今後の国内人口減少を見据え、将来的な需要減への対処が必要だと考えていました。そのような中で、国内取引先を経由した間接輸出が増え、また同業他社も海外向けの業績が好調との情報を得て、海外展開を決めました。最初に相談した岐阜県産業経済振興センターから、「海外展開なら」とジェットロ岐阜を紹介され、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に2020年度に応募しました。当社は直接輸出の経験がなかったため、社長直轄のプロジェクトチームを作り、ハンズオン支援を最大限活用して、貿易手続きや国際取引のノウハウを教えていただきながら商談実績を重ねました。今はチームメンバーも増員し、本格的な海外展開に向けた体制を強化しています。

## パートナーの支援で、コロナ禍でも現地情報を得る

展開先は、ハラル対応の難しさやメディカルツーリズムの傾向などを踏まえてアジアに絞り、ジェットロなどが主催する現地視察にも参加して、最終的にベトナムに決めました。ベトナムは人口ボーナス期にあり、経済規模も大きく、政情も安定しています。また、日本語対応が可能なアライアンス企業との出会いにも恵まれました。2020年にハノイ市に駐在員事務所を設立しましたが、やがてコロナ禍が広がりました。渡航制限もあり、当社が直接現地で営業や新規開拓を行えず、販路の開拓は試行錯誤の連続でした。また、OEMで自社ブランドのサプリメントを製造する商習慣が定着していないベトナムでは、代理店への説明にも一苦労でした。ハンズオン支援では、ベトナム在住の新輸出大国パートナーがマッチングされたため、パートナーが足を運んで収集した現地の生の情報を、オンラインの打ち合わせでリアルタイムに伝えてくださったほか、当社の決めた方針に沿って、適宜、必要な軌道修正を加えながら事業運営を支援してくださいました。

## 高度外国人材の採用・育成もしていきたい

当社では、日本とベトナムの二国間協定を利用することで、ベトナムとのほぼすべての取引で、本来12%の関税を無税にしています。二国間協定以外の経済連携協定を利用したいと取引先から要望があっても、二国間協定で関税がゼロになることを説明し納得してもらっています。特惠関税の適用のために必要な特惠原産地証明書の発給機関が地元の商工会議所ではなく、日本商工会議所であることを知らず、準備・登録に最初は少し戸惑いました。駐在員事務所設立後にはベトナム人を採用し、通訳だけでなく海外営業も担当してもらっています。外国人材の定着に向けたノウハウを得たいので、ジェットロの高度外国人材伴走型支援も利用しています。ジェットロでは多くのサービス・情報が無償または安価で活用でき、職員の方々も親身に相談に乗ってくださいます。海外展開を考えるなら、ジェットロを頼るのがお勧めですが、もし敷居が高いと感じるのであれば、取引先の金融機関や支援機関に紹介してもらうのも良いと思います。

## 専門家からのポイント

支援を開始した時、海外展開は未経験であり、また国内ではOEMメーカーであることから自社製品の企画、営業資料の作成などを一からスタートしました。この支援を通じ市場調査を始め、ベトナムにおける国内の商流を理解するために医療機関やメーカーとの商談を行いました。徐々に理解が深まり、具体的な販売先候補へとつながっていき、その後の企業の熱心な対応が今回の成功につながりました。自社の強みや弱みを把握しながら積極的な機会創出に努めることが販路開拓に重要なポイントであったと感じています。



1 ベトナム企業との商談成約（調印の様子） 2 アジア各国でも人気の高い納豆キナーゼのサプリメント 3 ベトナム国営放送の取材で安全性と品質の高さをアピール