

海外展開支援の概要

BABA ENGINEERING PTE LTD



BABA ENGINEERING PTE LTD



BABA ENG.の強み

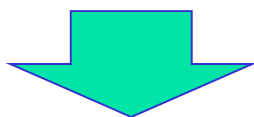
- 25年以上に渡る 海外での Engineering & Consulting の経験
- 日本では稀少な海底油田産業の豊富な経験(主にFPSO)
- 東南アジアにおける各種ネットワーク



BABA ENG.がオファーする支援

東南アジアへのビジネス展開を検討されている企業への支援

(シンガポール、マレーシア、インドネシア)



- **新規参入の支援**
- **下請け会社探しのサポート**



新規参入の支援

支援対象

- 販売支援
 - 石油プラント系 機械 & 電気 (⇒ 参照実績例(1))
 - 船用系 機械 & 電気
- 設計業務入札支援
 - 石油プラント系 機械 & 電気
 - 船用系 機械 & 電気 (⇒ 参照実績例(2))
- 入札支援 (洋上生産設備) (⇒ 参照実績例(3))

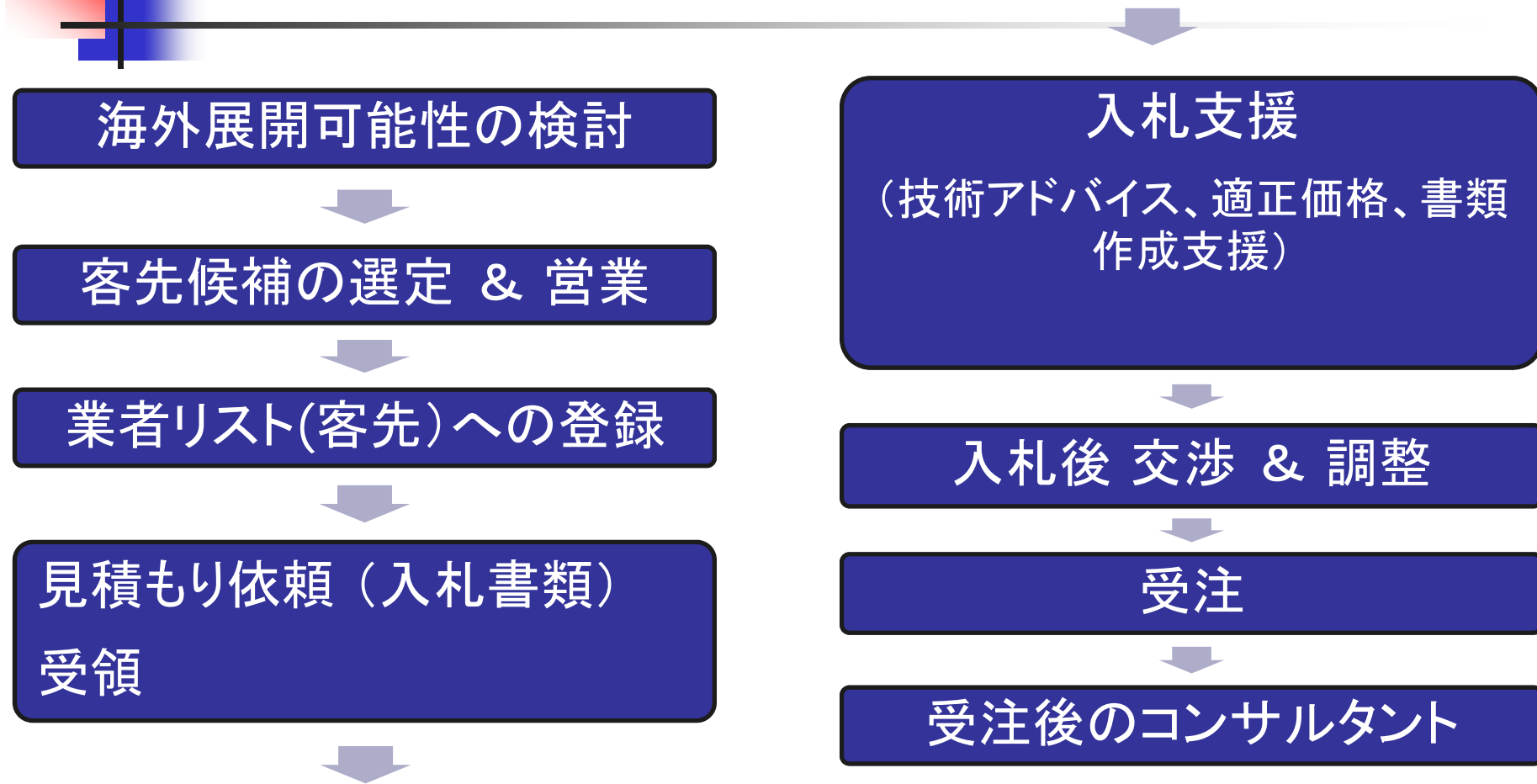


下請け会社探しのサポート

サポートの例

- 販売サポート
 - 適切なエージェント(代理店)探し
- 設計業務 のサポート
 - 適切な下請け会社探し
 - 技術的アドバイス
- 石油プラント関係のサポート
 - 適切なFabrication Yard(鉄工所)探し
 - 現地とのインターフェース

新規参入支援の標準的ステップ





実績（例1）- 国内ポンプメーカー A社

A社の当時の海外展開ポテンシャル

海外規格などへの精通	△
技術力	○
英語力	△
海底油田業界の客先知識	×
海底油田業界での文化、業界慣習	×



BABA EngineeringはA社に対し、東南アジアにあるFPSO（洋上石油生産設備）会社への、「業者リスト」の登録から「見積もり提出」等の支援を行いました。現在、業界メーカーとして活躍されています。



実績（例2）- 国内船舶設計会社 B社

B社の当時の海外展開ポテンシャル

海外規格などへの精通	△
技術力	○
英語力	×
海底油田業界の客先知識	×
海底油田業界での文化、業界慣習	×



B社の技術力と品質は非常に高かったのですが、残念ながら英語力を含め、海外とのビジネスはほぼゼロに近かった。BABA Eng.はB社と東南アジアの設計会社の中継ぎを行いました。

実績（例3）- 国内エンジニアリング会社 C社

C社の当時の海外展開のポテンシャル

海外規格などへの精通	△
技術力	○
英語力	○
海底油田業界の客先知識	△
海底油田業界での文化、業界慣習	△



C社は東南アジアにも大規模支社を持つエンジニアリング会社でした。海底油田への実績も多数ありましたが、FPSO（洋上生産設備）への実績はゼロでした。BABA Eng.はC社がFPSO に参入するべく、「入札支援」および、各種アドバイスしました。



海外展開を検討されている企業の皆様へ

日本の企業には「英語力の不足」や「文化の違い」等が今なお存在します。それらは海外展開にとって非常に高いハードルとなっています。

一方、一度そのハードルを乗り越えると、日本メーカー特有の「高品質」、「真面目さ」、「納期遵守」が高評価され、その後受注が続く(“リピートオーダー”)ことが多いのも事実です。

是非、このすばらしいポテンシャルを国内のみならず、海外でも発揮し、『メイドインジャパン』をどんどん世界発信して行きましょう！