

海外展開事例集

外部専門機関を活用し、世界へ

ごしゅう

五洲薬品株式会社

(富山県富山市)

ジェトロの支援や補助金活用により
海外市場に進出

中川電化産業株式会社

(三重県松阪市)

海外事業の強化・再編に向けて
中小機構の活用を検討

リバテープ製薬株式会社

(熊本県熊本市)

ジェトロからの情報収集や
NEXIの貿易保険を活用して
海外売上の拡大を図る

株式会社ネクサス

(岩手県花巻市)

取引金融機関を一次窓口として
外部専門機関を上手く活用

〈特集ページ〉

初めての海外展開にも使える！
外部専門機関の
海外展開支援メニュー



日本政策金融公庫

中小企業事業

ジェット口の支援や補助金活用により 海外市場に進出

五洲薬品株式会社

会社概要

| | | |
|-------------------------------------|-----------------------------|----------------------|
| 所在地：富山県富山市 | 創業：1946年 | 従業員数：143名(2023年8月時点) |
| 事業内容：入浴剤、化粧品、健康食品、医薬品、医薬部外品などの製造・販売 | 主な輸出国：タイ、ベトナム、台湾、香港、ヨーロッパ各国 | |

Story's Point

- ▶ ジェット口の支援を受けタイに進出
- ▶ タイでは代理店との関係深耕、人材交流においてもジェット口の支援を活用
- ▶ 更なる販路拡大のため、地方公共団体や国の支援施策を活用、新たな国の市場開拓にも挑戦中

ジェット口の支援をきっかけにして タイに本格進出

清らかな水に恵まれた富山県。その富山県で1946年に創業し、パパイヤ酵素配合の入浴剤をはじめ、化粧品、健康食品(機能的食品、サプリメント)、医薬品など幅広い製品を製造・販売しているのが五洲薬品だ。

現在は、現地法人があるタイを始めとして、アジアを中心に幅広い国へ輸出を行っているが、海外展開は創業者のかねてからの願いだったと、タイ進出検討段階から事業に携わり、現在はタイ現地法人(GOSHU (Thailand) Co., Ltd.)の代表を務める藤井良伸氏は語る。

「五洲薬品の社名は、中国語で「グローバル」を意味する“五洲四海”からとったもので、世界を相手に事業を行いたいという願いが込められています。タイ進出以前も、中国やアメリカへの輸出に挑戦したものの、文化の違いなどが壁となり、あまり上手くいかなかったことから、現地の文化やニーズを把握

することの難しさを感じていました」

そのような中、2011年、日頃から海外展開について相談していた日本公庫の担当者から日本貿易振興機構(ジェトロ)を紹介され、ジェトロ富山事務所を訪問。その後は、ジェトロに海外戦略に関する相談に乗ってもらうようになる。そして、ジェトロ富山事務所の紹介をきっかけに、2015年にはジェトロの輸出有望案件発掘支援事業に採択される。

同事業などを活用して、現地代理店候補先との商談や展示会への出展、海外市場調査などの支援を受けた。アジア各国の代理店候補先と商談を重ねる中で、藤井氏がかつとも可能性を感じた国がタイだったという。

「タイは親日の人が多く、日本の温泉の認知度も非常に高い。実際、展示会でも温泉の入浴剤がとても好評でした。また、タイはスパの文化が根付きつつある国であり、癒しが生活習慣や文化として広がることも期待できました」

タイへの本格的な輸出開始は2017年。タイで開催された展示会のジェットロ・ジャパンパビリオンで知り合ったタイ現地企業と代理店契約を締結し、タイへの入浴剤やボディケア用品の輸出を開始。輸出開始当初は、代理店の社員から現地で知名度のない当社商品を取り扱うことに戸惑いの声も

あったため、「まずは売ってくれる人たちに五洲薬品のファンになってもらいたい」と、藤井氏は何度もタイに足を運び、代理店社員に自ら商品説明を行ったという。また、海外産業人材育成協会(AOTS)の国際即戦力育成インターンシップ事業に参加。同事業で支給される人材育成支援費を活用して、日本本社で代理店の現地社員を1名インターンとして受け入れ、「五洲ブランド」への理解を深めてもらった。

2019年には代理店と合併でタイに現地法人を設立。現在は、入浴剤やボディケア用品に加え、ドラッグストア向けに健康食品の輸出も行っている。

「GOSHU Thailandへの輸出売上が、日本本社の全体の売上に占める割合はまだまだ少ないですが、日本製の“安心・安全”のイメージは非常に強いようで、手応えは十分。現在は、サプリメントをタイ仕様カスタマイズし、商品ラインナップの拡充に取り組んでいます」

ヨーロッパ進出に向けて 補助金を活用

タイに続く輸出先として注目しているのが大きな市場を抱えるヨーロッパだ。ヨーロッパの中でもイタリアは化粧品などの展示会が

パパイヤ酵素配合の入浴剤
「パパイヤ桃源」は人気商品



外部専門機関のサポートを受ける際は、経験から得られた知識・ノウハウを自社の力として蓄積できるよう、平行して人材育成を行うことをおすすめします。

GOSHU (Thailand) Co., Ltd. 代表
藤井 良伸氏



2019年2月にタイ企業と合弁で現地法人 (GOSHU (Thailand) Co., Ltd.) を設立

多く開催されており、ヨーロッパ進出の足掛かりとして、まずはイタリアへの進出に取り組んでいる。ただし、EU諸国は規制が厳しく、製品の改良などに伴う資金面の負担が大きいため、補助額が大きく補助率も高い中小企業庁のJAPANブランド育成支援等事業に応募。2020年に同事業に採択され、補助金を活用して、試作品の製造や展示会への出展を実施。その中で世界最大級の化粧品総合展示会「コスモプロフ・ボローニャ」において、世界的なビューティートレンドウォッチャーが選出する2023年度コスモトレンドの最終候補に、同社の「ALTITUDE3000 ナチュラルスパモイスチャー」が選出された。

「富山が誇る温泉水をベースにした化粧品シリーズで、徹底的にこだわって開発しました。2023年10月からイタリアで本格的に販売を開始いたしました」

「健康でいたい」という願いは万国共通ですから」と笑う藤井氏。これからも美しい水に育まれた癒しの力を、世界のあらゆる国に届けていくという。

海外展開のリアルな悩み、

ズバツと解決!

ここが困った…「海外事業を担える社内の人材が不足している!」

ズバツと解決!

「日系の人材紹介会社のサービスを活用」

本格的に海外進出するにあたり、日系の人材紹介会社が主催する、外国人材向けの合同企業説明会などに参加。語学が堪能でかつやる気のある高度外国人材の採用に至りました。



ここが困った…「タイの規制 (FDA (タイ保険省食品医薬品委員会) 認証) が厳しい…」

ズバツと解決!

「約2年をかけて輸出用サプリメントを開発。認証取得にあたっては複数のコンサルも活用」

従来商品のままではFDA認証は難しいと判断し、輸出用商品を新たに開発。認証取得にあたっては、現地の複数のコンサルを使い分けて利用しながら粘り強く交渉。時間はかかりましたが、取引先に本気度が伝わったようで、その後の販路拡大につながりました。



海外事業の強化・再編に向けて 中小機構の活用を検討

中川電化産業株式会社

会社概要

所在地：三重県松阪市

創業：1937年

従業員数：18名(2023年8月時点)

事業内容：家電、自動車向け部品製造

主な進出国：韓国、タイ、中国、ベトナム

Story's Point

- ▶ 1972年、韓国に現地法人を設立
- ▶ 外部環境変化などを踏まえ、グループ内の事業構造見直しに取り組む
- ▶ ベトナムでの事業拡大にあたり、中小機構の活用を検討

1972年に韓国に進出 労働争議を乗り越え現地化に成功

三重県松阪市に本社を構える中川電化産業は、中川ホールディングス、中川電装などからなる中川グループの1つで、グループ全体で、家電モーター事業、バルブ事業、車載部品事業の3つの事業を展開している。

研究開発から製品化までを一貫して行う同社の体制は、1954年に家庭用ゼンマイ式タイマーの研究開発からスタートした。翌年、このタイマー第一号を家電メーカーに初納入したことを契機に、同社の売上は急激に拡大。家電製品の急速な普及を追い風に、技術開発力を磨き続けたことが、現在の品質に対する高い評価につながっている。

1972年、関税が免除となるなど自由貿易地域となっている韓国の馬山(マサン)に現地法人を設立。当時、韓国の現地社員27人に対して、日本本社で約半年間の研修を実施し、当社の技術力や製品づくりに対する想いなどをしっかりと伝えた。

「その27人のうちの2人が、韓国現地法人の社長にもなりました」と代表取締役社長の河中英祐氏。同社の理念をしっかりと受け継いだ人たちとともに、幹部や取引先の現地化を進め、労働争議やリストラなどさまざまな困難を乗り越った。

「1980年代に、韓国で労働争議が勃発し人件費の急上昇があったことで、多くの日本企業が撤退しましたが、私たちは最後まで残りました。この判断が、韓国での強い信頼を得るきっかけになったように思います」

その後、韓国現地での取引先開拓や日本以外への輸出などにより、売上は順調に拡大。その中でも、LGなど韓国の大手家電メーカーとは進出当初からの付き合いで、現在の主力取引先となっている。

現在、韓国現地法人とは、定期的な訪問やリモート会議などで活発なコミュニケーションを取っているものの、経営の現地化は進んでおり、通常業務については河中英氏が指示を出すようなケースはほぼないという。

「その国のことは現地の人が一番よく分かっているはず。海外展開では、相手を信じて任せることも大切です」

ベトナム強化のために 中小機構の活用を検討

韓国進出後、更なる事業拡大を図るべくさまざまな国に進出。事業内容についても、バルブ事業や車載部品事業などの多角化を進め、現在は韓国、タイ、中国、ベトナムに7つの海外拠点を有し、グループ全体の売上の7割を海外現地法人が占めている。

そんな河中英氏は、いまグループ内の事業構造見直しに取り組む。もっとも注力しているのは2006年に進出し、現在はバルブ事業の生産拠点となっているベトナムだ。

米中関係の悪化を鑑みたくえて、「今後の輸出ルートを考えて、ベトナムの強化が必須」と河中英氏は見据える。そこで、タイで生産している家電用部品の一部をベトナムに移管中だが、そのための生産能力の増強や部品などの調達ルート確保など新たな課題に直面している。

早くから海外展開に取り組み、現地での情報収集や課題解決などは基本的に自社で対応してきたが、ベトナムでの課題解決にあたっては中小企業基盤整備機構(中小機構)の活用を考えている。同社の担当者が、日本公庫を通じ、中小機構にベトナムにおける部品などの調達候補先や新たな販売候補先の情報収集などについて相談。



韓国中川電化産業本社
従業員は100人を超える



長年韓国語を勉強し、
現在は中国語も勉強中。
言語を含め、相手の文化への
リスペクトがなくては、
ビジネスは円滑に進みません。

代表取締役社長
河中 英祐氏



(上)洗濯乾燥機のファンモータなど多種多様な部品を生産
(下)高品質な機能部品の生産を支えるのは社員の技術

現在、マッチングサービスや外部専門家の活用を検討しているところだという。

最後に、海外展開において河中氏に大切にしていることを聞いたところ、「相手を知ろうと努力すること」だと即答。

「日本の感覚のまま推し進めると痛い目に合います。それぞれの国について現地の人ほど詳しくなることは無理ですが、知ろうと努力することはできます。なるべく会って話し、情報を引き出したうえで、丁寧に進めることが大切。その真摯な姿勢は相手にも伝わり、信頼関係の構築にも生きてくると思います」

海外展開のリアルな悩み、ズバツと解決!

ここが困った…「海外スタッフとの足並みが揃わない!」



「定期的なリモート会議の実施で、課題や想いをしっかりと共有」

当社では、月に1度必ずリモート会議を開き、製品開発などの状況を確認します。さらに、2ヵ月に1度は現地を訪問。電話やメールだけでなく、顔を合わす機会をたくさん持つことがコツです。



ここが困った…「海外展開における人材確保が難しい!」



「海外の人材紹介会社ではうまくいかない場合も…。公的機関に相談がベスト!」

当社では大韓貿易投資振興公社(KOTRA)を活用し、韓国人人材をスピーディーに確保することができました。人材で困ったことがあれば、まずは公的機関に相談することをおすすめします。



ジェットロからの情報収集やNEXIの貿易保険を活用して 海外売上の拡大を図る

リバテープ製薬株式会社

会社概要

| | | |
|-------------------------------|-----------------------------|----------------------|
| 所在地：熊本県熊本市 | 創業：1878年 | 従業員数：300名(2023年8月現在) |
| 事業内容：医薬品、医薬部外品、医療機器、化粧品等の製造販売 | 主な輸出国：韓国、サウジアラビア、中国、オーストラリア | |

Story's Point

- ▶ 国内市場の競争激化を機に、海外展開を開始
- ▶ ジェトロ活用で、現地の情報を効率良く収集
- ▶ 海外企業の要望に対応するため、NEXIの貿易保険を活用

国内市場の競争激化により 海外展開開始

リバテープ製薬の設立は1955年。国内初の薬液付き救急絆創膏を自社で開発して製品化、販売を開始したのが始まりだ。九州地方では高い知名度を誇り、現在でも絆創膏そのものを「リバテープ」と呼ぶ人が多いという。

現在では家庭用の絆創膏のみならず、医療現場向けの高品質で機能性に優れた消毒剤・テープなどの衛生用品など多岐にわたる製品を販売している。

同社が海外展開に力を入れはじめたのは1970年代後半。「絆創膏メーカーが増加したことにより価格競争が激化し、海外市場に活路を見出そうとしたのがきっかけだったようです」と同社代表取締役社長、橋爪淳氏は話す。ただ当然ながら当初はネットワークもノウハウもゼロ。海外進出はまさに「手探り状態」でスタートしたそうだ。

「まずは文化の近いアジア圏の商社などに向けて、パンフレットやサンプルを片っ端から送ることからはじまったと当時の担

当者に聞きました。ただその頃はメールなんてありませんし、英語が得意な人も少なく、担当者は相当苦労したと思います」(橋爪氏)

ジェトロやNEXIを活用して 海外展開を加速

その後、日本貿易振興機構(ジェトロ)や商社の支援を得ながら海外展開を加速。1993年に貿易課を設置し、海外営業担当として専任の社員を置くようになったという。

貿易課の濱崎和哉氏に海外展開の現状について詳しく聞いた。

「現在は商社経由の間接貿易も含めると出荷している国は15~20ほど。リバテープブランドとしてだけでなく、現地のプライベートブランドとして販売される国もあり、パッケージもさまざまです」(濱崎氏)

このように輸出国や製品種類などが多岐にわたる中、限られた社内の人員だけで各国の情報収集や営業活動を行うには限界があり、「情報収集や販路開拓にあたってはよくジェトロを活用します」と濱崎氏。会員制度であるジェトロ・メンバーズに10年以上前から登録しており、特典である毎日のメルマガや海外ミニ調査サービスを活用し、世界情勢や法規制、マーケティング情報などを収集。有料サービスではあるが、その価値は十分に



リバテープのルーツである「ほねつぎ膏」

あるという。許認可の取得手続きなどテーマによっては個別に専門家に相談することも。「ジェトロの専門家から入手した現地の市場動向などの情報が、実際の海外進出や海外進出の見直しにつながったこともあります」(濱崎氏)。そのほか、ジェトロが出展支援を行う海外展示会に会員限定の割引価格で出展し販路開拓に活用している。

また、実際の取引では、販売代金の決済条件で折り合いがつかず取引を断念するケースがあり、課題に感じていた中、同業者から紹介を受けた日本貿易保険(NEXI)を2019年より活用している。

「基本的に当社は、取引の際は全額前金を条件にしています。ただお客様によってはその条件がネックになって商談が進まない場合も。そんなときはNEXIを活用することで、輸出不能や代金回収不能といった“もしも”のトラブルを回避するようにしています」(濱崎氏)



絆創膏から化粧品まで
肌を守る製品をラインアップ

リバテープ製薬株式会社

同じ絆創膏でも、
国によって求められる機能・
性能が異なるもの。
海外展開では現地のリアルな声を
聞くことが大切です。

代表取締役社長
橋爪 淳氏



与信管理には慎重を期しており実際に
保険金を受領したケースはないようだが、当
該保険利用により、販売代金の回収リスク
を低減できている。

このように、50年近く海外展開している
同社であっても、外部の支援機関を頼る
ときがあり、海外展開する企業にとって外
部専門機関の活用は有効と言えるだろう。

海外売上10億円を目標に 取扱商品を拡大

現在、同社の海外売上は3億円程度。
「まだまだ伸ばしていけるポテンシャル
がある」と橋爪氏は意気込みを見せる。

「目標としては海外のみで売上10億円。
日本だけで販売するのと比べると、海外マー
ケットはその何十倍も大きい。この可能性の
大きさはやっぱり魅力です。まずは輸出で取
り扱う商品数を拡大していくことが必須。続
けていくことで、例えば日本から遠く離れた国
で、その国の言葉で、「リバテープあるよ!」と
いう会話が飛び交う風景をつくることができ
るかもしれない。そんなビジョンとともに取り
組んでいきます」



展示会では
パンフレットを
見せながら説明

海外展開の
リアルな悩み、

ズバツと解決!

ここが困った…「販売代金の回収が不安…」

ズバツと
解決!

「NEXIの活用で
お金のトラブルを回避!」

NEXIの貿易保険では、カントリーリスクや取引先の倒産、不払いなどによる損失をカバーしてもらえるので安心です。取引に際してはこういった公的な保険商品を検討するのの一つの手です。



ここが困った…「市場動向や法規制などが知りたい…」

ズバツと
解決!

「ジェトロ・メンバーズ(有料)の
会員特典などを活用」

新たに取引する国などの情報収集にあたっては、海外ミニ調査サービスなどジェトロ・メンバーズが無料で使えるサービス(通常は有料)を活用。市場調査や薬事関係の規制内容確認など、限られた人員で海外事業を進めるうえで大いに役立っています。



取引金融機関を一次窓口として 外部専門機関を上手く活用

株式会社ネクサス

会社概要

所在地：岩手県花巻市

創業：2014年

従業員数：104名(2023年8月現在)

事業内容：食肉卸売業

主な進出国：タイ、ベトナム

Story's Point

- ▶ 経営者が何度も現地に赴きタイで事業基盤を構築
- ▶ 自分で分からないことは取引金融機関に相談し外部専門機関につないでもらう
- ▶ ベトナム進出にあたっては取引金融機関経由で外部専門機関を活用

タイ進出にあたっては、 経営者自ら市場調査や営業を行う

海外進出のタイミングが向こうからやってくることもある。チャンスを掴むなら時には勢いも必要だと教えてくれたのは、岩手県花巻市で食肉卸売業を営むネクサスの代表取締役社長、小原和也氏だ。

「2017年頃、取引先の焼肉店がタイのバンコクに新規出店することになったのです。その際、牛肉の輸出にあたって物流面の調整をお願いされ、サポートすることになりました。一連の支援の中で何度もタイに出張し、マーケット情報を収集するうちに日本食レストランの市場規模の大きさなどからビジネスチャンスを感じるように。そこで自社のタイ進出について検討をはじめました」

小原氏がまずはじめたのがタイでのネットワークづくり。「市場調査も兼ねて現地の飲食店を片っ端から巡りながら、人と知り合う機会をつくりました」と小原氏は振り返る。

「飲食店では商社の現地駐在者たちと知り合うことができました。彼らからは通関業務や輸送コストなど、輸出に関わる課題についてさまざまな話を

聞くことができ、非常に参考になりました。また当社のタイ現地法人代表を務める川端との出会いも実は飲食店。当時バンコクでマーケティングの会社を運営していた彼に、“一緒に日本産の肉を売ろうよ”と声をかけたのがはじまりです」

こうしてスタートした海外展開。飛び込みで営業を行ったり、電話があればすぐにバイクで配達したりと、熱量が伝わる営業スタイルで飲食店を中心にどんどん販路を開拓していった。

わからないことについては、 取引金融機関に相談して情報収集

「考えるよりまず行動」の姿勢でチャンスをつんでいった小原氏だが、自身が分からないことがあれば、その都度取引金融機関に相談している。金融機関にとっても専門外であるなど直接対応が難しい場合でも、その分野の専門家を紹介いただくことも多く、非常に役立っているという。

例えば、タイで加工工場を建てる際、現地の不動産事情に詳しくないことから日本公庫のバンコク駐在員事務所やメインバンクの駐在員事務所に相談したところ、現地の規制などの情報提供を受け、また不動産業者の紹介を受けたことで、工場を建てるうえ

で素早く動くことができたという。

そのほか、日本からの和牛の調達ルートで悩んだ際にも日本公庫のバンコク駐在員事務所に相談し、畜産業者を含む仕入先候補の紹介を複数受けたことがあり、その過程で自社の課題の整理や取引先のニーズの把握などに役立ったそう。

「分からないことはしかるべき外部専門機関に問い合わせて聞けばいいんですよ。取引金融機関には、現地の会計事務所や不動産業者などの専門家を紹介していただきましたが、皆さん対応がすごく丁寧。日本公庫のバンコク駐在員事務所は大いに活用させてもらいました。相談先が分からない場合は、まず取引金融機関に相談するのがよいのではないのでしょうか」

現在は卸売事業のみならず、バンコク中心部にしゃぶしゃぶ、ステーキ、肉バル、焼肉と4店舗を運営している同社。お客様の約90%がタイ人とあって、「和牛の魅力の周知に貢献できているようで嬉しいです」と小原氏は笑顔を見せる。

ベトナム進出にあたっては ベトナム外国投資庁も活用

同社は2022年にベトナムのホーチミンに現地法人を設立。積極的に事業拡大を



タイの「肉匠」は連日焼肉ファンでにぎわう

とにかく現地に通うこと。
自分の目で見て、
肌で感じたうえで商機を
見出すことが海外展開における
成功のカギです。

代表取締役社長
小原 和也氏



(左)お客様のニーズに合わせた形で精肉を加工
(右)チャーシューや煮豚などの加熱加工品も人気

図る中、宗教や食品規制、人口構成などで
タイと共通している点に着目して進出を決め
たという。「タイで培った経験とノウハウを活
かして横展開していきます。現在、当社の海
外の売上は全体の15~20%くらいですが、
ここをどんどん伸ばしていきたい」と小原氏。

ベトナムでも、現地の情報収集には取引
金融機関に相談。日本公庫から紹介を受
けたベトナム外国投資庁から、現地の物
流環境など市場環境について情報収集
を行うなど、外部専門機関を活用。迅速
な海外展開につなげている。

「和牛のみならず、日本製品の品質は高
い技術力を背景に、大きな信頼が得られて
おり、戦略次第で参入チャンスは十分にあり
ます。例えば日本のスイーツもタイでは人気。
“我こそは”と思う人にぜひチャレンジして
もらいたいです」

海外展開の
リアルな悩み、

ズバツと解決!

ここが困った…「海外展開の課題をどこに
相談すればよいか分からない…」

**ズバツと
解決!**

「取引金融機関にまずは相談」

取引金融機関に相談すると、専
門外のことでもしかるべき外部専
門機関につないでもらえることが
あります。外部専門機関任せに
せず、自身で判断することが大事
ですが、手厚くサポートしてもらえ
ます。ぜひ積極的に活用を!



ここが困った…「質はいいのに
なぜか売れない…」

**ズバツと
解決!**

**「現地のニーズに合わせた
ローカライゼーションを」**

よりその国のニーズや文化にマッ
チするよう、味やパッケージを変え
てみるのも手です。例えば焼肉の
タレは日本のものより少し甘め。
そのほかに肉の切り方も、店で使
う器も、現地の人にヒアリングを
重ねたうえで決めました。“日本で
はこうだから”と押し付けてしまっ
ては、伝わるものも伝わらないだろ
うと思っています。



独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ) 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム

ジェトロは、中小企業の皆様のビジネス展開へのご関心が高い国・地域に「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を設置し、中小企業の皆様の海外ビジネス展開に関するさまざまなご相談対応・課題解決に向けた支援サービスを提供しています。

Q1 制度概要について教えてください

A 中小企業の皆様の海外展開計画進捗度に応じたサービスを以下のとおり提供しています

●すでに海外に進出している方

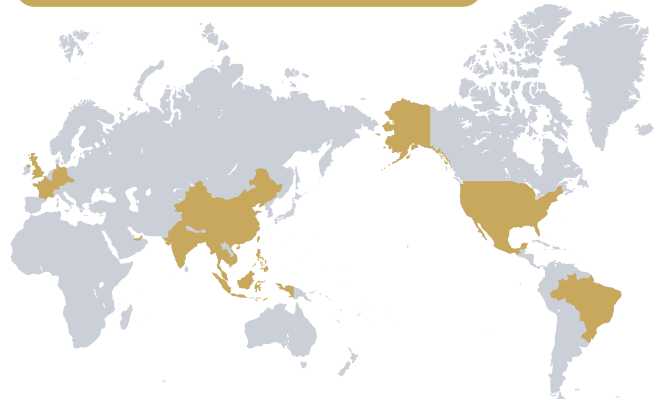
現地拠点を運営していくうえでの、法務労務税務に関する課題について、ミニレポートやブリーフィングで情報提供します。さらに販路開拓のために、現地企業のリストアップも可能です。

●輸出・進出をご検討の方

海外ビジネスの戦略を作成中の方には、企業独自には調べきれない市場情報(認証制度、競合企業・商品情報、商流など)や工業団地などの情報、進出にあたっての法務労務税務関連情報などを現地在住のコーディネーターがお調べして、ミニレポートやブリーフィングにより提供します。マーケット調査がお済みの方には、市場調査結果などに基づいたお客様からの諸条件・ご要望に基づき、コーディネーターが現地の取引先候補企業やパートナーのリストアップを行います。

さらに、ご要望に応じてコーディネーターが企業リストアップサービスのリスト企業などへの商談アポイントの取得、商談同席などを行います。

プラットフォーム設置国・地域



| | | |
|---------------|-----------------|---------------|
| ダッカ(バングラデシュ) | クアラルンプール(マレーシア) | 北京(中国) |
| チェンナイ(インド) | プノンペン(カンボジア) | 上海(中国) |
| ムンバイ(インド) | ヤンゴン(ミャンマー) | 香港(中国) |
| デュッセルドルフ(ドイツ) | マニラ(フィリピン) | 台北(台湾) |
| ロンドン(英国) | ハノイ(ベトナム) | サンフランシスコ(米国) |
| パリ(フランス) | ホーチミン(ベトナム) | シカゴ(米国) |
| ブラハ(チェコ) | ジャカルタ(インドネシア) | ニューヨーク(米国) |
| ドバイ(アラブ首長国連邦) | 成都(中国) | メキシコシティ(メキシコ) |
| バンコク(タイ) | 広州(中国) | サンパウロ(ブラジル) |

※上記都市名はプラットフォームを設置するジェトロ事務所

Q2 海外展開の経験がない・ニーズが漠然としている企業でも相談できますか

A まずは最寄りのジェトロ事務所にご相談いただくか、下記プログラムにご登録ください

現在「新規輸出1万者支援プログラム」を実施中です。1万者支援プログラムにご登録いただくと、まずはジェトロのカウンセリングを実施し、ジェトロ事業もしくは支援機関のサービスにおつなげいたします。

新規輸出1万者支援プログラム:「はじめて輸出」を応援します

<https://www.jetro.go.jp/ichiman-export.html>

Q3 費用負担について教えてください

A 無料でご利用いただけます

いずれのサービスも無料でご利用いただけます。ただし、万が一通訳費などが発生する場合はご利用者の負担となります。

Q4 制度の特徴・メリットについて教えてください

A ご要望に応じたオーダーメイドの現地最新情報を日本で入手できます

いずれのプラットフォームも現地在住のコーディネーターが対応するため、現地ならではの情報を得ることができます。

Q5 手続きの流れについて教えてください

A まずは最寄りのジェトロ事務所にお問い合わせください

サービスご利用の流れ

お問い合わせ

お申し込み

ご対応可否・納期などの連絡

サービス提供

まずは最寄りのジェトロにお問い合わせください。お客様の相談内容、海外展開計画の進捗に対応したメニューの申込書を送付します。



独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構) 海外CEO商談会、ジェグテック、海外展開ハンズオン支援

海外CEO商談会、ジェグテックは、輸出・海外展開を目指す中小企業と日本企業との
連携・取引を希望する海外企業をつなぐ商談会、マッチングサイトです。

輸出・海外展開を目指す企業の課題解決などのため、無料の相談窓口(海外展開ハンズオン支援)もご用意しています。

Q1 制度概要について 教えてください

A 国内中小企業の輸出・ 海外展開を支援します

海外CEO商談会、ジェグテック及び海外展開ハンズオン支援は、これから輸出・海外展開に取り組みたい、さらに新しい地域で海外販路に取り組みたい、拡大していきたい中小企業の皆様のご活用いただける支援制度です。豊富な実務経験・ノウハウを有する海外ビジネスの専門家が、ステージに応じたアドバイスや支援を行います。

Q2 海外展開の経験がない・ニーズが漠然 としている企業でも相談できますか

A もちろん相談可能です。 貴社だけの海外展開を 一緒に考えます

海外CEO商談会にお申込みいただいたすべての日本企業に対して、商談の進め方、課題確認、成約ゴールの設定などを通じた商談前支援を実施します。また、商談後も必要に応じて成約のための支援などを行います。ジェグテックでは、海外マッチングに向けたサポートを無料でを行います。また、海外展開ハンズオン支援では、これから海外を始める方、進出済みの企業まで、海外に関するすべてのご相談を受け付けています。オンラインでのアドバイスも可能なため、お気軽にご相談いただければと思います。

Q3 制度の特徴・メリットについて 教えてください

A ご相談のフェーズに応じ、 経営目線でのアドバイスを実施します

中小機構の海外展開支援は、貴社の事業のお取り組み状況やフェーズに応じて、経営目線でアドバイスを実施させていただきます。貴社だけの輸出・海外展開を計画づくりから一緒に考えていく点が特徴です。特に海外CEO商談会では、海外政府機関などから推薦を受けた海外企業が参加し、海外企業の意思決定者と直接、日本語で商談ができるため、成約が期待できる商談会となっています。

Q4 費用負担について 教えてください

A ジェグテック、 海外展開ハンズオン支援は無料、 海外CEO商談会は一部有料です

ジェグテックへの登録、海外企業とのマッチングは無料です。海外展開ハンズオン支援による海外展開のご相談は何度でも無料です。海外CEO商談会は、分野別の商談会について、商談が設定できた場合のみ参加費として、1商談につき、オンライン商談の場合は5,500円(税込)、対面での商談の場合は6,600円(税込)をいただいています。

Q5 手続きの流れについて教えてください

A 各種支援策へのお申込みは 下記からお願いいたします

● 海外CEO商談会の詳細・お申込みはこちら

https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/lp_ceo/ceotop/



● ジェグテックの会員登録についてはこちら

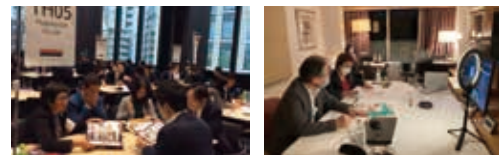
<https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/>

ジェグテック
J-GoodTech



● 海外展開ハンズオン支援へのお申込みはこちら

<https://www.smrj.go.jp/sme/overseas/consulting/advice/index.html>



株式会社日本貿易保険 (NEXI) 貿易保険

貿易保険は、取引先国の非常危険と取引先の信用危険、
いわば海外取引における代金回収リスクをカバーする保険です。

Q1 制度概要について 教えてください

A 海外ビジネスをサポートする 公的な保険制度です

貿易保険は、輸出取引を行う企業の海外取引リスクに備えるための手段です。貿易保険をご利用いただくことにより、相手国の不可抗力的な事態発生や、取引先の倒産、不払いなど、輸出者の責によるものではない事態の発生により企業が被る損失をカバーすることができます。

Q4 費用負担について 教えてください

A 保険申込内容に応じた保険料です

保険の申込内容に応じた保険料をいただきます。Webユーザー登録、Webサービス(保険料試算やバイヤー検索など)のご利用は、原則無料です。取引先調査にかかる信用調査書の代理取得をNEXIに依頼される際の実費はお客様負担ですが、中小企業者または農林水産事業者の方に限り、8件まで無料でご利用いただけます。

Q2 海外展開の経験がない・ニーズが漠然 としている企業でも相談できますか

A まずはお気軽にご相談ください

今から海外展開をされる方、初めて輸出取引をされる方には、取引先からの代金回収リスク、カントリーリスクへの備えなど、貿易取引にかかるリスクについて不安を感じている方もいらっしゃると思います。案件の初期段階においても、貿易保険でその不安を軽減するためのご相談に乗らせていただきます。また、すぐに保険利用の予定がなくても、NEXIが保有するバイヤー情報の提供、Webユーザー登録後のWebサービス(保険料試算やバイヤー検索など)は無料でご利用いただけますので、お気軽にお問い合わせください。

Q5 手続きの流れについて教えてください

A 以下の流れとなります

NEXIホームページからお客様の情報を登録いただき、Webサービスご利用のIDを設定してください。

Webサービスにお客様専用ユーザーページが開設され、こちらから取引先の海外商社登録や、貿易保険の申込みが可能となります。

【日本貿易保険動画】

貿易保険の概要から保険申込みまでの流れをご案内しております。

<https://www.nexi.go.jp/movie/>

保険利用者登録

海外商社登録

保険申込

申込完了

登録費用
無料

所用日数
1週間程度



Q3 制度の特徴・メリットについて 教えてください

A 海外取引に伴うリスクをカバーします

貿易保険のメリットは、取引先国・進出先国のカントリーリスクから資産を守る、海外取引先の倒産・不払いリスクから資産を守る、直接貿易・後払契約化による競争力・利益率の向上及び案件に応じて輸出契約単位にて保険付保の選択が可能点が挙げられます。

株式会社
日本貿易保険……
(NEXI)

貿易保険は1950年に制度発足以来、約70年の歴史を有し、当初は政府が運営しておりました。2001年に独立行政法人日本貿易保険が運営を担うこととなり、さらに2017年により機動的に国の政策意図に沿って制度を運営するため、政府100%出資の株式会社日本貿易保険が引き続き貿易保険制度を運営しております。

事業資金相談ダイヤル

(行こうよ! 公庫)

0120-154-505

受付時間: 平日9:00~17:00 (中小企業事業)



詳しくは、お近くの支店へ
お問い合わせください。

日本公庫 海外展開 検索



日本政策金融公庫
中小企業事業