



海外展開支援施策について —中小機構のチャレンジ—

2013年5月

独立法人中小企業基盤整備機構

国際化支援センター国際企画課長

水野 毅

※当資料の構成、内容は個人の見解に基づくものです。

目次

○中小機構の概要	3
○中小機構の海外展開支援策(全体像)	5
○中小企業の海外展開の課題	6
1. FS支援	8
2. WEBサイトを活用した支援	13
3. APEC中小企業CEO 商談会	16
4. 海外MOUネットワーク	21
5. アドバイス、セミナー等	23

中小機構の概要

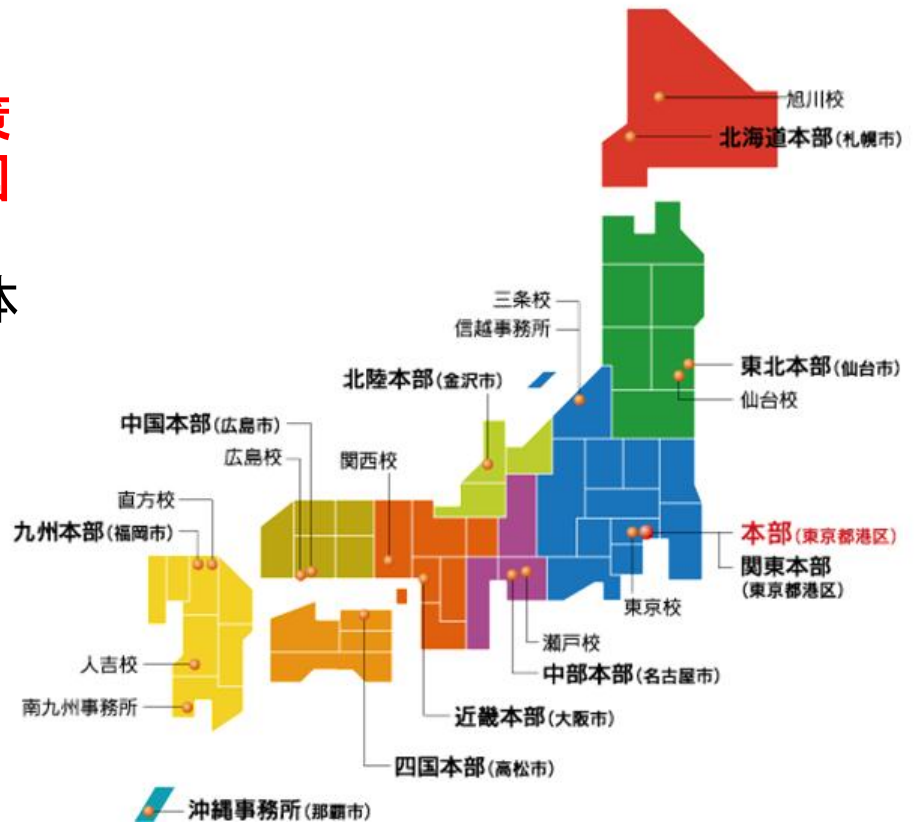
「中小企業が日本の未来を活性化する」

○中小機構とは

中小機構は、**中小企業分野の政策支援を総合的に実施する唯一の国の支援機関**で、インフラ、資金、人材、情報などあらゆる角度から具体的な支援策を提供します。

○中小機構の支援体制

- ・全国に9つの地域本部
- ・職員数 約800名
- ・外部専門家 約3000名
(例: 弁護士、公認会計士、税理士、経営コンサルタントなど)



中小機構の4つのサポート

中小企業や地域社会が自ら抱える問題を解決し、夢を実現できるよう、中小機構は**4つのサポート機能**を備えております。

1 創業・新事業展開をサポート

- ◆ アドバイス、専門家派遣
- ◆ インキュベーション
- ◆ 地域資源・農商工連携・新連携
- ◆ ビジネスマッチング
- ◆ ファンド出資 など

3 もしもに備えてセーフティネットでサポート

- ◆ 中小企業の再生支援
- ◆ 小規模企業共済制度
- ◆ 経営セーフティ共済（中小企業倒産防止共済） など

2 成長・発展をサポート

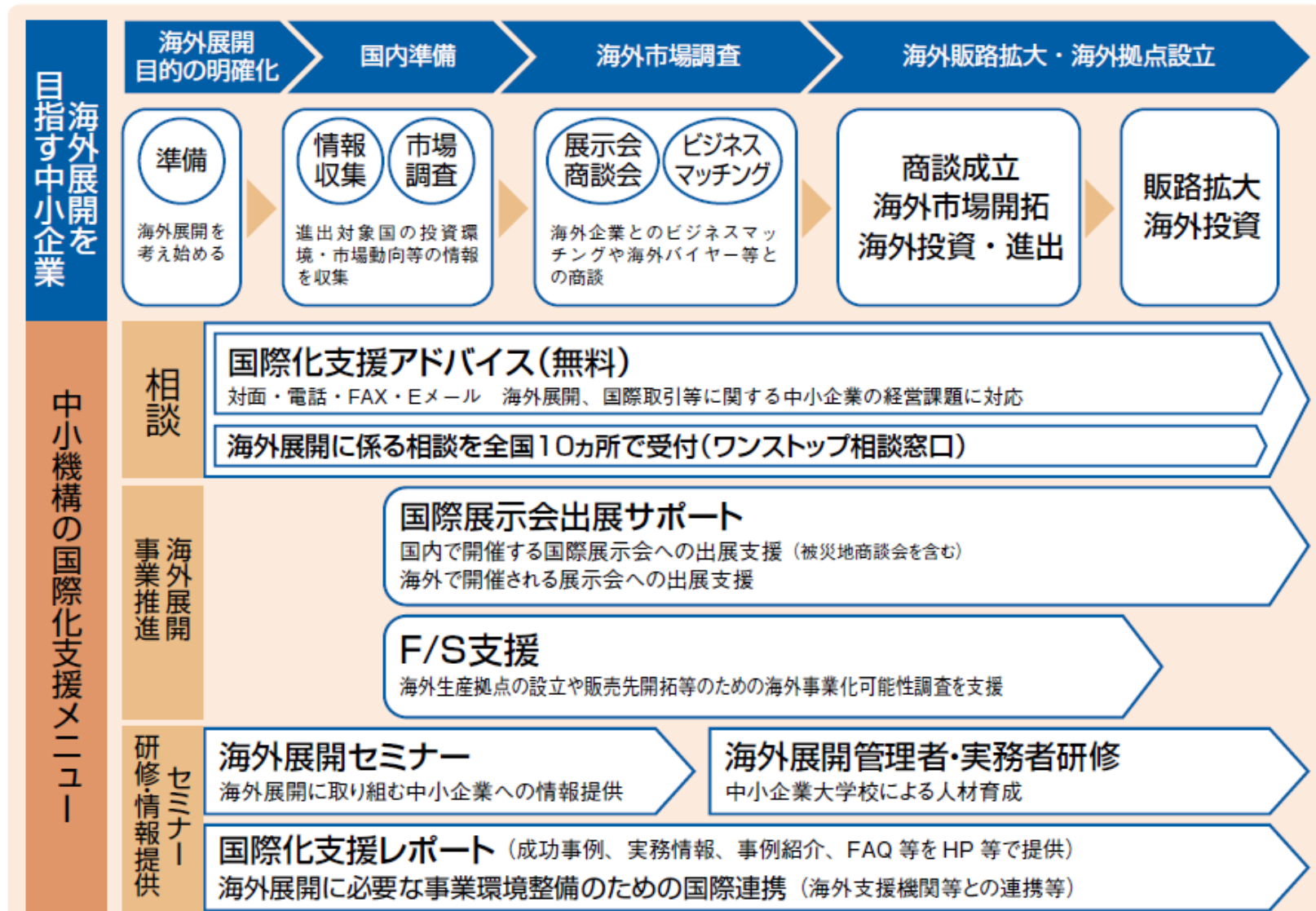
- ◆ **国際化支援**
- ◆ 中小企業大大学校による人材支援
- ◆ ものづくり支援
- ◆ 環境・安全・省エネ対策
- ◆ まちづくり支援 など

4 インフラをサポート

- ◆ 高度化事業
- ◆ 産業用地の提供
- ◆ インキュベーション など

中小機構の海外展開支援事業(全体像)

海外への販路開拓や投資を目指す意欲的な中小企業の皆様を対象に、海外展開を検討する段階から、海外市場への進出まで、様々なメニューにより支援を行います。



中小企業の海外展開の課題 ①

海外展開事業計画の策定

海外展開を成功させるには、入念な事業計画策定準備が必要

<事業計画を立てる上でのポイント>

- ①海外展開に向けた自社の優位性、課題を把握しているか。
- ②現地企業の情報、消費動向、競合企業の状況などを把握しているか。
- ③規制や投資環境を正確に把握しているか。
- ④現地での事業リスク等を適切に把握しているか。

事業計画を明確に定めないまま、海外に展開する中小企業者も多い。

中小機構では、

- (1) 自社の海外展開計画を検証したい。
- (2) 製品等のマーケットや生産拠点の投資環境等を調査したい。
- (3) 海外展開プロジェクトが採算が取れるか否か調査したい。

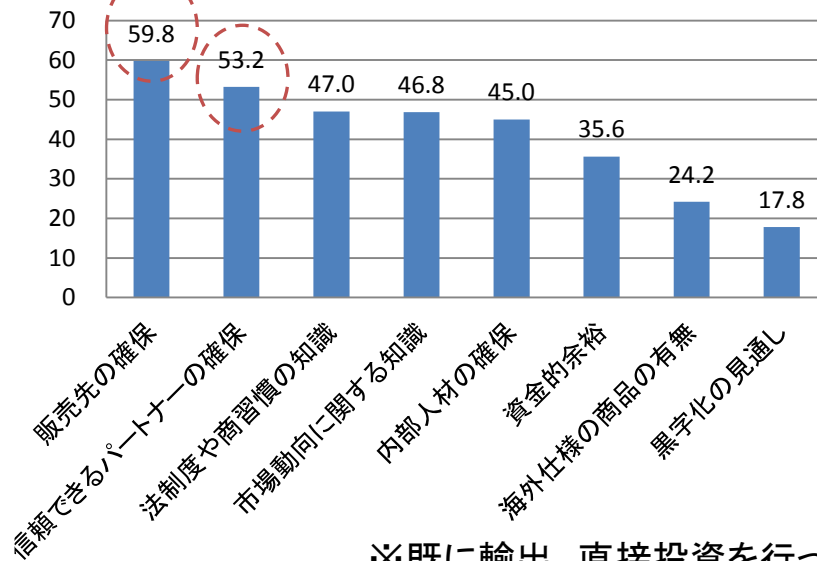
という中小企業者を対象に、事業の計画作成支援、海外現地への同行調査等を実施する**FS支援事業**を実施。

中小企業の海外展開の課題 ②

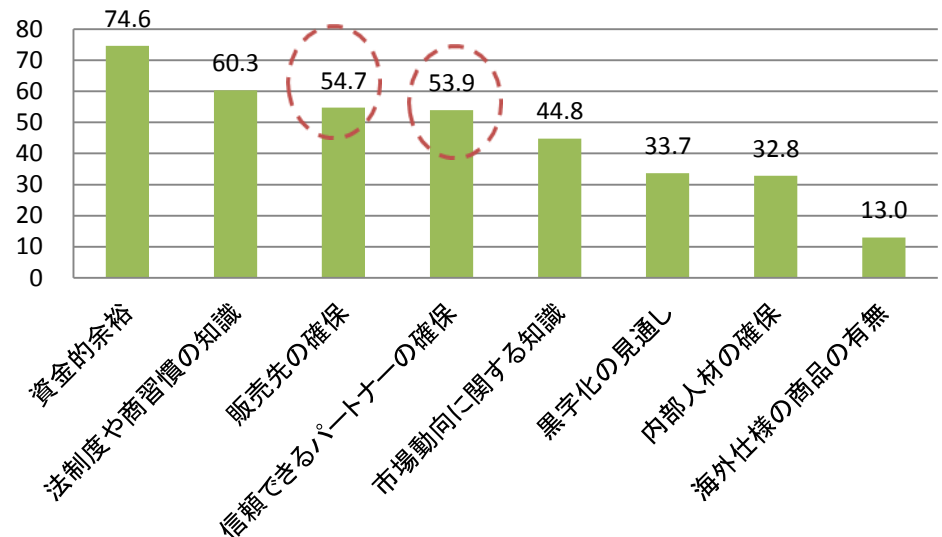
海外ローカルパートナーの確保

直接投資や輸出を開始するために必要な条件として、「販売先の確保」、「信頼できるパートナー確保」をあげる企業が多い。

輸出を開始するための必要条件



直接投資を開始するための必要条件



※既に輸出、直接投資を行っている企業、複数回答(単位%、出所:中小企業白書2012年)

国内でニッチ分野の製品、サービスを展開している優良な中小企業のために、「海外販売先」や「海外パートナー」を確保する支援を行うことは実は容易なことではない。

→ たゆまぬ政策チャレンジが必要

1. FS支援

F/S (フイージビリティ・スタディ) 支援

海外経験が豊富な中小機構の専門家が、中小企業各社固有の製品・技術・サービス等と海外展開事業計画に基づき、国内での調査や海外現地への同行調査を通じて海外展開事業計画の実現可能性を調査し、中小企業の海外展開の成功確度を高めます。

①対象となる方(公募)

海外展開に意欲を持ち、下記のニーズがある中小企業等※

- 自社の海外展開計画を検証したい。
- 実際の進出候補地で自社製品等のマーケットや生産拠点の投資環境等を調査したい。
- 自社単独で調査するには現地の情報や言語等に不安がある。

②F/Sでの主な調査項目

1 生産適地の工場設備
インフラ
労働力
関連産業
許認可
投資優遇策など

2 現地マーケット
需要動向
消費動向
流通チャネル
代理店など

3 部品・材料の調達に必要な品質
納期
生産ロット
マネジメントレベル
技術力
製造原価など

③中小機構の支援内容

国内での事前準備支援

- ①現地に精通した中小機構の専門家による現地調査に向けた事前の計画策定支援として、海外現地情報の収集・分析、アドバイスを実施
- ②現地調査の際に使用する資料の翻訳費用の一部補助
- ③事前の市場調査(資料調査)の実施と経費の一部補助

ステップ
1

海外での現地調査支援

- ①現地に精通した中小機構の専門家が同行し、海外現地での調査活動を支援
- ②現地調査に必要な旅費等の経費の一部補助

ステップ
2

現地調査後の支援

- ①現地調査で入手した資料による事業計画の修正や見直しに係るアドバイス

ステップ
3

F/S支援事業の対象企業のイメージ

支援対象者となる企業群ターゲット

- 海外展開経験の無い又は乏しい企業か
- 自社で海外展開事業計画を策定しているか
- 同計画のブラッシュアップ、課題解決等のために支援を必要としているか
- 海外展開によって業績の拡大や国内雇用の増加等の波及効果等が見込まれるか

(例)

■アジア新興国等の海外市場において、売上拡大等が見込まれる企業群

- ・産業財(素材、工作部品、製造機械等)の基盤強化に資する 等

■海外進出によって、取引先等への波及効果等が見込まれる企業群

- ・取引先の貢献度合いが大きい、海外プロジェクトの実施により国内雇用増等が見込まれる 等

■ニッチトップの企業群

- ・特定の市場では圧倒的な実力を有する企業 等

■政策課題対応企業群

- ・中小ベンチャー企業、新連携、地域資源活用及び農商工連携の3法事業 等

■地方産業のフロントランナー

- ・地方の産業を下支えしている 等

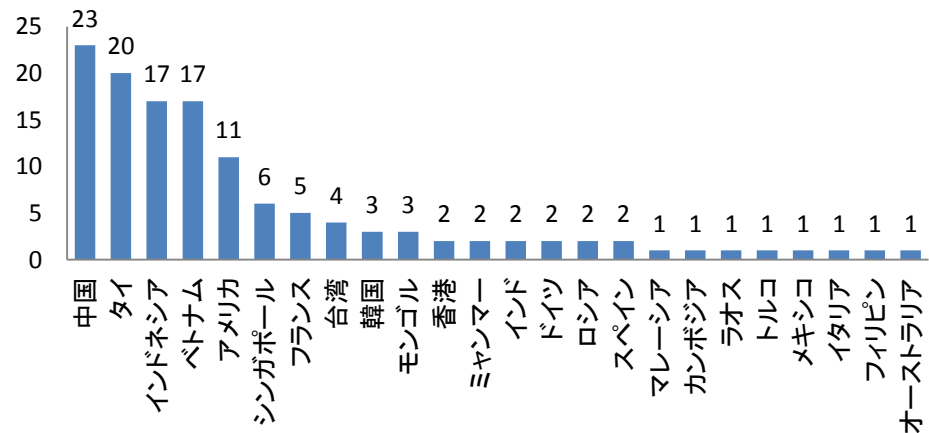
24年度 支援企業128社の主要対象地域別内訳

○地域別に見ると、ASEANが大半を占める。

○国別では中国が一番多く23件

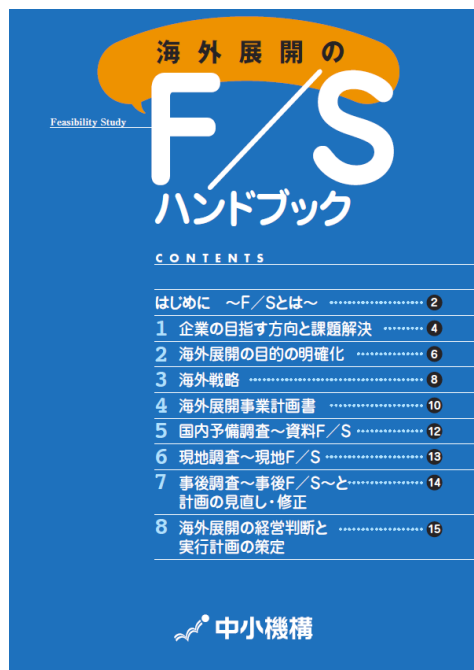


地域	24年度採択	
① アジア(東南アジア)	66	51%
② アジア(中国、台湾、香港)	29	22%
③ アジア(1,2を除く)	9	7%
④ 北米	11	9%
⑤ 中南米	1	1%
⑥ 欧州(NIS諸国を含む)	12	9%
⑦ 大洋州	1	1%
⑧ アフリカ	0	0%
⑨ 中東	0	0%
⑩ その他	0	0%
	129	100%



25年度 F/S 支援における中小機構のチャレンジ

- ✓ 25年度第1回公募(24年度補正予算)により、4月末に、71件の案件を採択。
- ✓ 25年度中に再度公募予定(25年度当初予算)
- ✓ 24年度の実施結果を踏まえ、海外展開事業計画策定方法、成功事例の共有



<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokurepo/fs/index.html>

www.smrj.go.jp

中小機構のWEBより
ダウンロード可

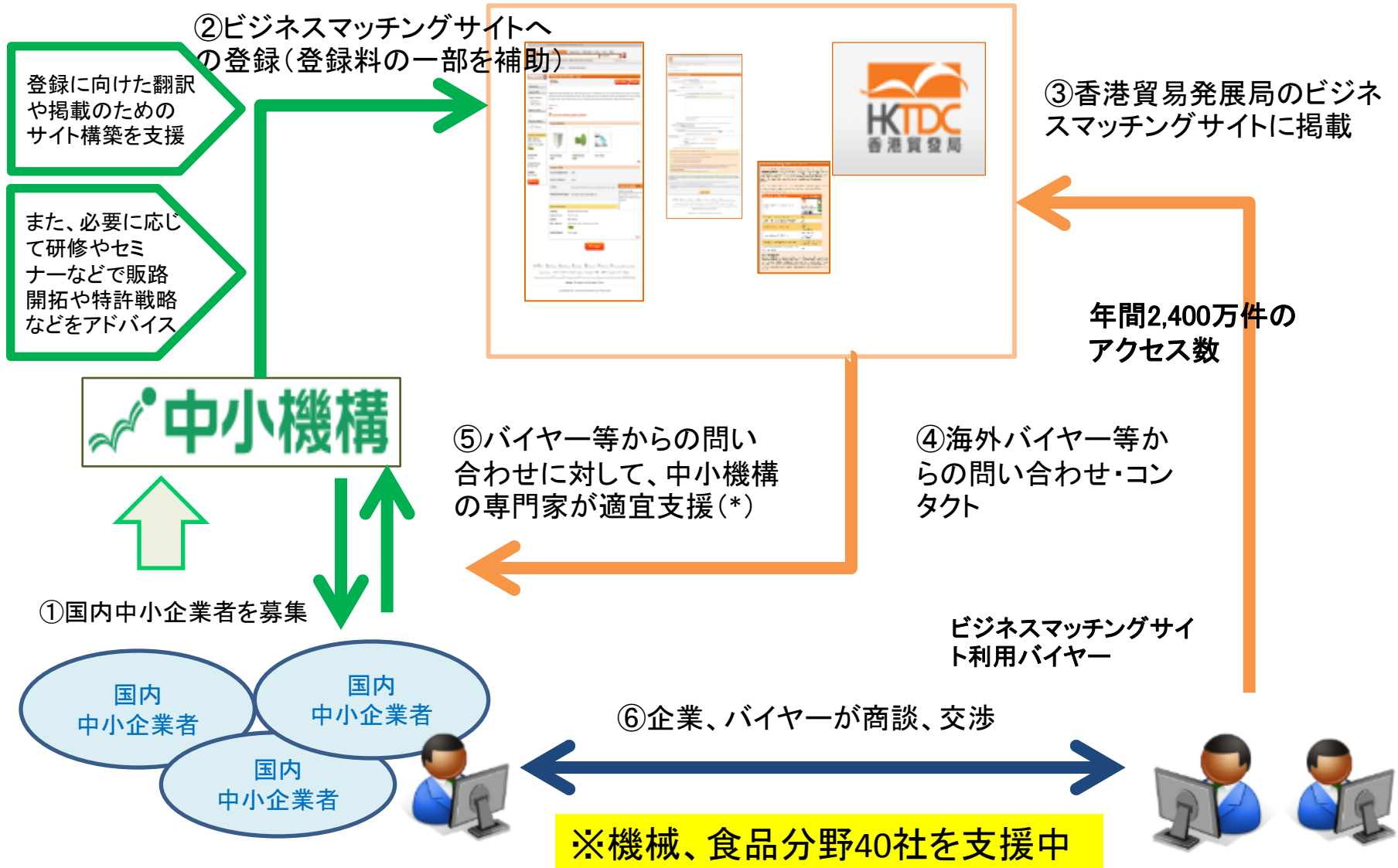


<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/menu/076287.html>

- ✓ 不採択企業には、セミナーのご案内、アドバイス事業(無料)、展示会出展支援事業(後述)などを紹介

2. WEBサイトを活用した販路開拓支援

中国・アジアへのゲートウェイ 約120万社のバイヤーが登録する香港のWEBサイトを活用



*中小機構は、海外バイヤー等との交渉代行は行いません。

東北ものづくり企業の販路開拓を支援 ～世界最大級のデータベースを活用したWEBマッチング～

世界最大級のデータベースを有するKOMPASS



日本のものづくり紹介サイト



KOMPASS(本社:フランス)が運営する世界最大級の企業データベース(約70か国400万社の登録企業)を活用し、新たに開設する“日本ものづくり紹介サイト”を、欧米の企業や研究機関を中心に、広くプロモーションを実施。

詳細技術情報



詳細な技術・製品情報
日本技術PR動画
企業の特徴を表示

※東北企業30社を支援中

3. APEC中小企業CEO 商談会



APEC中小企業CEO ビジネス商談会

中小機構は、日本の中小企業の技術や製品の取り扱い、日本企業との連携を希望するAPEC諸国の企業経営者等を日本に招聘し、日本の中小企業者と海外企業を結び付ける商談会を、本年度から実施。

これまでも、APEC諸国の経営者等を日本に招聘する交流事業はあったが、中小企業の海外展開ニーズを受け、中小機構が企業間のビジネスマッチングを重視する事業に変革したものの。

本商談会は、展示会で行われる製品販売が中心の商談ではなく、企業間の『連携』に焦点をあてたもの。中小企業が海外のローカルパートナー企業と連携することで、経営リソースが限られ、単独での進出が難しい中小企業者も、海外展開を進められるメリットあり。また、現地企業が有する販路先活用も可能となる。





APEC中小企業CEO ベトナム商談会

ベトナム (2012年11月開催)

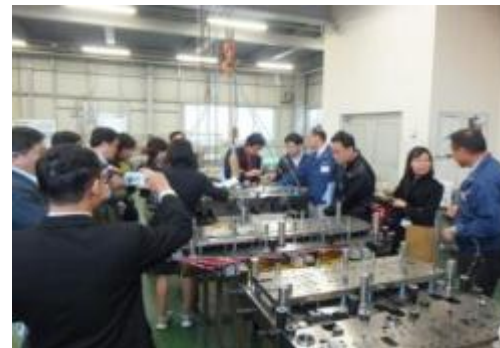
ベトナム計画投資省、ベトナム商工会議所と連携し、ベトナムの自動車部品、農業機械、産業機械企業 20社を、日本に招聘。日本企業との商談会を、自動車関連企業が集積する福岡で開催。

自動車部品、金型、機械分野の中小企業46社が、商談会に参加した。九州地域はもとより、関西・中国地域からも多くの企業が参加。当日の飛び入り参加も多数あり。

ベトナムでの合弁会社設立や販売代理店設立、製品輸出など、具体的商談は約150件に達した。成約金額(見込みを含む)は5億2,000万円。アドバイザーによる助言も併せて行うなど、中小機構の強みを生かした支援を行うことができた。



商談会の様子 (福岡)



工場見学の様子 (工場で品質を確認し商談会につなげた)



APEC中小企業CEO インドネシア商談会

インドネシア (2013年1月開催)

インドネシア商工会議所と連携し、インドネシアの自動車部品、金型企業 20社を、日本に招聘。日本企業との商談会を、2013年1月、東京・福岡で開催。

世界第4位の人口を有するインドネシアは、所得の拡大により自動車の販売台数が100万台を突破。好調な販売を受け、自動車メーカーの設備投資が相次いでいる。日本からの直接投資は2年前の約3倍の水準となる25億ドル(2012年)に達するなど、日本企業の進出が加速している。

自動車部品、素材、機械、商社など、全国から約100社(東京・福岡)の中小企業が商談会に参加。インドネシアでの合弁会社設立や販売代理店設立など、具体的商談は約300件に達した。

成約金額(見込みを含む)は13億円。参加した企業からは、日本にしながら複数の海外企業と商談できるメリットは大きいとの声があった。



東京会場(茅場町)の様子



福岡会場の様子



ミャンマー 現地商談会

ミャンマー (2013年3月開催)

2013年3月、中小機構は、中小企業庁、ミャンマー商工会議所連盟とともに、大規模な中小企業商談会をヤンゴンで開催。

これは日本とミャンマーとの関係においては初めての試み。第3国とミャンマーとの関係においても中小企業に特化した商談会は初めての試み。

日、ミャンマーからそれぞれ50社超の参加があり、316件の商談件数、約9億円を超える成約見込額を達成。

当商談会は、赤羽経済産業副大臣、中小企業庁、中小企業支援機関も同行した中小企業ミッションの一環として行われたもの。



ヤンゴンでの商談会の模様

4. 海外MOUネットワーク

海外中小企業支援機関等との連携（MOUネットワーク）

香港貿易発展局や韓国中小企業振興公団、タイ中小企業振興庁などの海外中小企業支援機関と業務協定（MOU）を提携しています。MOU機関と連携し、中小企業の海外展開に資するビジネスマッチングなどを実施しています。また、東アジアラウンドテーブル、研修の受け入れ、調査等を実施しています。

事業スキーム

◆海外の中小企業支援機関等と業務協定を締結

中小企業が海外に展開するための事業環境を整備するため、7機関の海外中小企業支援機関等と業務協定を締結。

◆海外の中小企業支援機関等と連携した支援

各機関が有する施策情報を共有するとともに、ビジネスマッチングや展示会・商談会への出展支援等、様々な支援ツール等を活用した支援を実施。

締結機関名	締結年
韓国中小企業振興公団	1997年
タイ中小企業振興庁	2002年
インド産業連盟	2006年
マレーシア中小企業公社	2007年
ベトナム企業開発庁	2007年
ハリーフア基金(UAE アブダビ)	2007年
香港貿易発展局	2011年

実績・効果（2012年度の例）

◆東北復興展示商談会（香港貿易発展局と連携）

香港のビジネスミッション団（食品・機械分野）の訪日に合わせ、東京で展示商談会を開催。東日本大震災被災地域の15社が出展。

- 海外バイヤー等との商談件数 55件
- 商談成立件数（見込み含む）10件
- 成立額（見込み含む）約5億円



◆中小企業総合展「海外展開スクエア」を東京・大阪で開催 海外企業100社が出展。

- 日本企業と海外企業との商談件数 850件（東京の例）
- 商談成立件数（見込み含む）120件
- 成立額（見込み含む）約6億円



5. アドバイス、セミナー等

海外展開セミナー

都道府県等の中小企業支援機関・商工会議所・金融機関等とセミナーを共催、
**海外ビジネスに精通した講師を無料で派遣し、海外展開に関する必要な
実務情報を提供します。**

都道府県等の中小企業支援機関・
商工会議所・金融機関等が、
セミナー開催を計画



中小機構が、**海外ビジネスの専門家
をセミナーの講師として無料派遣**



各専門家の**経験・知見に基づき、海
外の最新情報や事例を紹介**

謝金・旅費など
講師に係る費用は、
中小機構が負担



主催者側は、下記を担当。

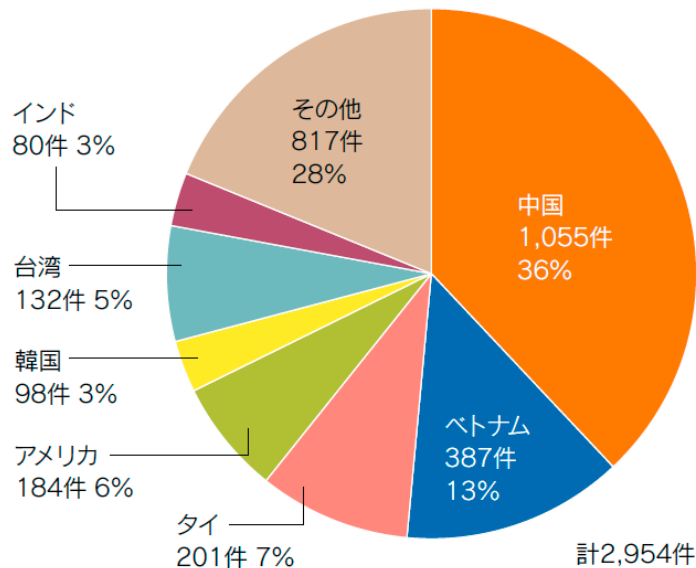
- ①開催企画
- ②会場手配
- ③参加者募集

国際化支援アドバイス

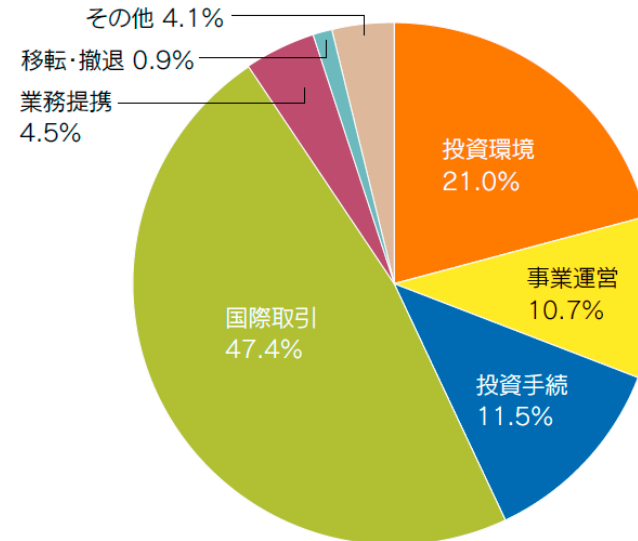
海外投資、輸出入や海外企業との業務提携など、**中小企業の海外展開に関する経営課題に対し、海外ビジネス経験の豊富な専門家が個別にアドバイス**を行います。
また、全国各地へ出張してのアドバイスや、海外現地でのアドバイス、EmailやFAXでのアドバイスも行います。

なお、アドバイスは**「無料で」、「何度でも」**ご利用いただけます。

平成23年度アドバイス実績(国別)



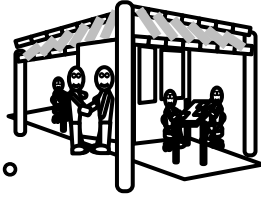
平成23年度アドバイス実績(相談内容別)



国際展示会出展サポート

中小企業が出展しやすい国内外国際展示会を中小機構が選定し、海外販路開拓に意欲的な中小企業を公募、

展示会出展の準備段階から、出展後のフォローまで一貫支援を実施します。



国際展示会に出展したい企業

出展前の支援

【支援メニュー】経営支援：海外販路開拓のためのアドバイス
情報提供：セミナーによる国際化研修など

◇出展準備のためのアドバイスや情報提供

- ・販売促進資料やプレゼンテーション資料の作成支援
- ・海外市場向け製品改良支援
- ・現地マーケットの状況、商習慣、規制、知財などの情報提供

出展時の支援

【支援メニュー】展示会現地での支援

◇展示会場に専門家・通訳を派遣し、海外現地企業との商談を側方支援

出展後の支援

【支援メニュー】経営支援：商談成約までのアドバイスなど

- ◇成約に向けた契約内容・方法・貿易実務のアドバイス
- ◇海外市場ニーズに応じた製品改良などの支援

情報提供

中小企業が海外展開を実施するにあたり必要な情報や、
中小企業の海外展開支援担当者のためのハンドブックなど
HP等を活用して提供しております。

①国際化支援レポート

質問の多い実務情報、海外展開成功事例、
専門家による海外展開時の留意事項の解説

<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokurepo/>

②海外展開実態調査

中小企業の海外展開の現状と課題、
今後の計画や公的支援に対するニーズ等の
調査分析の結果をHP上に掲載

<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/report/tenkai/>

③海外展開支援ハンドブック

中小企業支援担当者が中小企業の海外展開を
サポートする際の「簡単な手引き」として利用できるハンドブック

<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/handbook/>



海外展開管理者・実務者研修

海外事業展開のキーパーソンとなる人材の育成のため、海外展開における実践的なスキルを習得する研修を中小企業大学校などを活用して行います。

海外取引の契約実務と プレゼンテーション

[2日間×2ステージ]

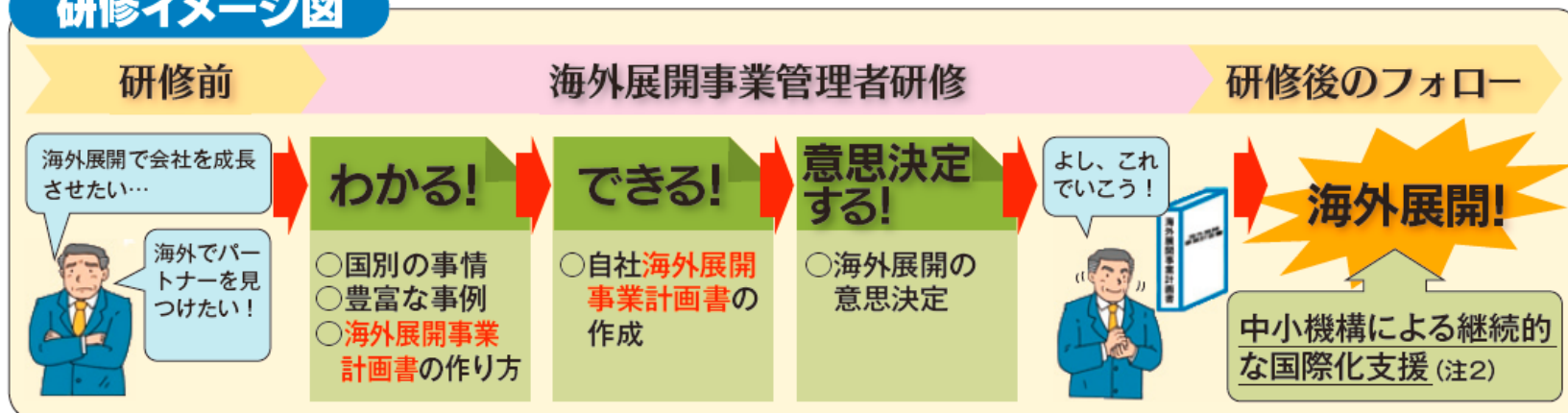
商談において自社製品の優位性を的確に英語でプレゼンテーションできる能力の開発。自社に有利な英文契約の締結に必要な知識、交渉術を含めた能力の開発

海外展開事業管理者研修

[3日間×3ステージ]

海外展開のキーパーソンとなる社内人材を養成するため、貿易実務、国際契約、海外顧客へのアプローチなどの海外販路開拓のスキルや、拠点設置の進め方など、海外展開全般に関わる実践的な知識を習得

研修イメージ図





お問い合わせ先

中小企業基盤整備機構

国際化支援センター 国際企画課

03-5470-2375

ご清聴ありがとうございました。