

## 新規策定または改訂した支援機関の 中小企業海外展開支援行動計画等

### 新たな参加機関

1. 国際協力機構（JICA）..... 1
2. 海外貿易開発協会（JODC）..... 5
3. 海外技術者研修協会（AOTS）..... 9
4. 日本弁護士連合会..... 13

### 改訂した支援機関

1. 日本貿易振興機構（ジェトロ）..... 15
2. 中小企業基盤整備機構..... 29
3. 日本政策金融公庫..... 33
4. 日本貿易保険..... 35
5. 日本商工会議所..... 37
6. 全国商工会連合会..... 41
7. 東京中小企業投資育成株式会社..... 47



## 中小企業海外展開支援の行動計画

平成 24 年 3 月 9 日  
国際協力機構

国内市場が縮小する一方で、アジアの新興国を中心に開発途上地域において経済成長が続き、市場が拡大する中、中小企業においても海外市場開拓への関心が高まっている。

政府開発援助（ODA）においては、開発途上地域の経済・社会の発展や福祉の向上に役立つために行う資金・技術提供を実施しているが、我が国中小企業が有する環境・エネルギーをはじめとする多様な分野の製品・サービスを開発途上地域に展開することにより、中小企業による海外展開と開発途上地域の経済社会開発の両立が期待される。

JICA は ODA の実施機関として、過去 50 年以上の事業を通じて多様な事業メニュー（技術協力から資金協力まで）、事業を通じて得られた知見・情報の蓄積、途上国政府関係者との太い人的ネットワーク、海外約 100 の拠点、ODA に関する経験豊富な職員・外部専門人材といった強みを有している。これら強みを活用しつつ、中小企業支援機関と連携して以下の取組を行う。

### 【平成 24 年度行動計画】

#### 1. 情報提供

- ・ 各地域の中小企業海外展開支援会議に参画し、他の支援機関と連携したサービスの提供を行う。
- ・ セミナー、JICA 国内拠点、ウェブサイト等を通じて途上国情報の紹介、無償資金協力・技術協力に関する調達情報など、中小企業が利用可能な ODA メニューについての紹介を行う。

## 2. 人材の育成・確保

- ・ 青年海外協力隊経験者は異文化適応力、コミュニケーション能力、語学等の習熟を通じて中小企業が行うグローバル展開に貢献することが期待される。
- ・ 企業が欲する人材と青年海外協力隊経験者とのマッチング促進を行うとともに、本邦企業と連携した民間連携ボランティア制度を新たに開始し、開発途上地域の経済社会開発と企業のグローバル展開を推進する人材の育成を図る。

## 3. 事業計画立案支援

### (1) BOP ビジネス F/S 調査

- ・ 既に3回の公募を実施している「協力準備調査（BOP ビジネス連携推進）」（通称 BOP ビジネス F/S 調査）においては、貧困層（Base of the Pyramid (BOP) 層）の抱える社会的・経済的な問題解決に資する BOP ビジネスについて、中小企業を含む我が国民間企業等が行う事業計画の策定作業（F/S）を提案公募方式にて支援している。
- ・ 本 F/S 制度の推進により、開発途上地域の貧困層の問題解決に資する中小企業の事業計画立案を支援し、ODA 事業への展開を検討する。

### (2) 中小企業 ODA 連携促進調査

- ・ BOP ビジネス F/S 調査に加え、我が国中小企業の優れた技術力及び事業アイデアを途上国の経済社会開発に活用するため、開発途上地域の開発に資する中小企業の海外事業計画立案を提案公募方式にて支援し、ODA 事業への展開を検討する。

## 4. 貿易投資環境の改善

- ・ 本邦からの専門家派遣、途上国政府関係者等研修、政策対話等への参画を通じ、開発途上地域の貿易・投資環境整備、政策制度改善等に取り組む。

## 【中期行動計画】

### 1. 各支援機関連携

- ・ 各支援機関との連携強化等を継続し、実施状況を踏まえて必要な見直しや改善を行う。

### 2. その他のメニュー

- ・ 平成 24 年度の事業実施を通じ、途上国や中小企業のニーズを踏まえて、途上国の基礎情報収集・確認調査等、ODA 事業の中小企業による活用方法を検討する。
- ・ 途上国でインフラや BOP ビジネス等の開発効果の高い民間事業を実施するために、海外投融資（現在はパイロットアプローチ期間中で、今後本格運用開始の方向）を活用し、必要な貸付や出資の実施を図る。

以上



## 中小企業の海外展開支援事業について

平成 24 年 3 月 9 日

財団法人 海外貿易開発協会 (JODC)

### 1. これまでの支援実績

大企業を中心とした日本企業のグローバル化に伴い、海外での事業展開を拡大させているものの、大半の中小企業では人材を中心とした経営資源が限られていることから、海外での事業展開に課題を抱えている。こうした状況を踏まえ、JODC では国庫補助事業を活用しつつ、中小企業を中心とする日本企業の海外展開を支援する専門家派遣事業をはじめ、各種の支援事業を実施。

### 2. 各種支援事業

#### (1) ODA 型専門家派遣事業(1979 年度～2011 年度)

開発途上国の産業人材育成・日系企業の事業展開の円滑化のために進出日系企業やローカル企業に専門家を派遣するとともに、併せて進出日系企業と商取引関係のある現地企業や高等教育機関への指導等を実施。1979 年からの専門家派遣実績は 7,100 名を超えるが、その大半が日系進出中小企業向け。なお、タイの洪水対策としても自動車部品等の現地企業の復旧支援に活用中。

#### 【事例】 派遣先:タイ(金型産業)

タイ工業省が進める金型産業国家育成プロジェクトでは、金型協会参加企業に対して JODC 専門家が巡回指導を実施。過去3年に亘る指導により指導先企業の品質(Q)・コスト(C)・納期(D)が大幅に改善されたことに対しタイ工業省から高い評価を得ている。

#### (2) 海外インターンシップ事業(2004 年度～2011 年度)

中小企業の海外展開に資するグローバル人材の育成を目的に、

アジア諸国に進出している我が国の中小企業等の現地法人に対し、日本の学生を数週間派遣し、海外インターンシップを実施。

2004年度から2011年度までに、8カ国(地域)の延べ165企業に対し、計329名の学生(大学生・大学院生・高等専門学校生)を派遣。

**【事例】 派遣先: インドネシア(製造業)**

インターンシップ生として受け入れた学生3名を本社で採用。うち2名はインドネシア現地法人に赴任し、活躍している。このように、学生の将来の選択肢拡大、異文化体験を通じた視野の広がり、日系中小企業の組織活性化等、様々な効果が報告されている。受入れ希望企業、参加希望学生も増加傾向にある。

(3) 進出日系中小企業等支援事業(2006年度～2010年度)

2006年度より、日本の中小企業が海外で円滑なビジネス活動を行うことを支援するため、進出日系中小企業の成功事例調査(対象、アセアン6カ国)を行い広く情報提供を実施。更に、進出日系中小企業が直面している税務、法務、労務等企業内で解決が困難な諸問題に対して、専門知識をもつ国内及び当該国の専門家チームを派遣し、巡回個別相談を行うとともに、セミナーの開催等を通じて情報提供を実施。

**【事例】 進出先: ベトナム(機械部品加工業)**

大企業とは違い本社からの支援が手厚くない進出日系中小企業に対し、「経営マネジメント力向上」支援講座を実施。受講企業は、事業再構築のプランを進める中で講座内容から得た知識を参考に、再度事業継続の方向を見出すことが可能となった。進出日系中小企業への今回のような企業経営者指導支援は重要であり、継続されることを望むとの高い評価を得た。



(4) 産業人材裾野拡大支援事業(2009年度～2011年度)

2009年度よりタイ・ベトナムにおいて、日系企業への就職を希望する人材の裾野を拡大するため、現地の大学(タイ:7大学 ベトナム:4大学)、現地進出日系企業等と連携して、学生に日本や日本企業への関心・興味を喚起するための『日系企業文化講座』を大学に開設するとともに、現地日系企業における日本企業体験(企業実習)、同日系企業による就職のための企業PR、ジョブフェアなどを実施。これまでの講座履修修了学生数は計2,810名。

**【本講座開設の効果事例】**

日系企業文化講座を受けた学生の中から、これまでに現地日系企業に就職した学生は計315名。海外で優秀な人材獲得に苦勞している日系企業から高い評価を得ている。また大学側からも日系企業との関係が構築出来たこと等から、本事業の継続が期待されている。

(5) 専門家育成事業(2011年度)

2011年度において、日本の製造業の中小・中堅企業の若手専門家をインドネシア・ベトナム・中国・フィリピンの現地法人に派遣し、ローカル人材への指導体験及び現地裾野産業等に関する調査体験機会の提供を行い、将来、海外現地法人で技術指導できる専門家としての能力向上を図るため、若手専門家11名の派遣を実施。

**【事例】**

若手専門家派遣前に5日間研修施設へ泊まり込みで、海外現地法人での技術指導に関する計画や意気込み等の活発な意見交換を行った。その結果、中小企業の若手従業員における異業種間交流に繋がり、各国派遣中の現在でもインターネット等を通じ情報交換等が頻繁に行われている。

### 3. 今後の取組の方向性(例)

JODC は、財団法人海外技術者研修協会(AOTS)と合併し、財団法人海外産業人材育成協会(HIDA)となる予定。今後、専門家派遣事業に関わる国の関連公募等の受託に取組み、以下のような事業の実施に努める。

- ・ 開発途上国への専門家派遣による進出日系企業等の人材育成
- ・ 現地の大学や日系企業等との連携による、日本企業文化講座の開設等を通じた、現地の優秀な人材の確保の支援
- ・ 日本の若手人材の我が国の中小企業現地法人等における海外インターンシップ

以上

## 中小企業の海外展開支援事業について

平成 24 年 3 月 9 日

財団法人 海外技術者研修協会（A O T S）

### 1. これまでの支援実績

中小企業の海外進出において、「現地社員の教育」は操業の安定化、製品の品質の向上には不可欠であり、現地中核人材の確保および育成が課題。

こうした状況に鑑み、AOTS では ODA 資金等による国庫補助事業等を活用した中小企業の海外進出を支援する研修事業をこれまで実施。

おもな事業内容は、本邦において海外に進出した中小企業の現地技術者、管理者を育成する「受入研修」と、日本から講師を派遣し現地にて研修を実施する「海外研修」。

直近 10 年間の実績は以下の通り。

受入研修； アセアン、中国等から約 6,300 名の技術者、管理者を受入れ、日本語、日本事情理解のための導入研修の後、自動車部品や金型の生産技術、コンピュータソフト開発等の固有技術を研修

海外研修； アセアン各国、中国等において、13,000 名を越える現地技術者、日本人指導員等を対象に、現場改善、省エネ対策、部下の育成指導等をテーマとしたセミナー形式の研修を実施

### 2. 研修事業の活用事例

#### 1) 海外拠点設立

トンネル用型枠設計・製作を行う A 社は、アジア市場の需要増大を見据え、競争力強化のため 2007 年に初めてベトナムに

進出。

当初、工場立ち上げ要員として幹部候補生 4 名を日本で研修。現在、従業員 50 名の規模に発展。第一期生 4 名は日本語でコミュニケーションができるレベルに達しており、その中の一人が現地法人の社長を務めている。

## 2) タイ洪水被害緊急支援

タイの洪水被害対策を支援するため、270 名の技術者の現地への派遣と 60 名の研修生を受入れ。例えば、金型用超硬合金の製造販売を行う B 社は、2005 年にタイに進出し、工場立ち上げ要員として幹部候補生 8 名を日本で研修。

また、洪水被害の復旧期間を利用し現地技術者 6 名を日本に受入れ、3 か月間研修。

## 3) サプライチェーン寸断へのリスク分散

洋服などのボタンのメッキ加工を手掛ける C 社は、ベトナムに進出。工場の立ち上げ要員 3 名を日本に受入れ、本社工場で工程管理等を研修。

## 3. 今後の中小企業支援の方向性

中小企業の海外展開を成功させるための条件は多岐にわたるが、現地社員の教育は、進出企業の大きな課題。

新興国等の需要の取り込み、サプライチェーンの再構築や円高対応を踏まえれば、我が国中小企業の海外進出は今後も加速され、進出に伴う人材育成ニーズは益々高まるものと考えられる。

進出先の現地従業員の教育に対しては、海外での進出状況に応じ、幹部候補生クラスの日本での比較的長期の個別研修や、そうした人材を現地で支える現場の管理者層に対する現地での短期の集団研修が今後も必要と思われる。

一方、進出する中小企業の経営体力は様々であり、特に、社内に海外事業を推進する経験、能力を有した人材がいない、あるいは、現地事情を把握したくとも海外ネットワークがないといった声も聞かれる。

これに対し、AOTS がこれまで実施してきた日本人を対象とする現地のビジネス習慣や外国人部下の指導方法等に関するセミナーの充実、AOTS 研修コースに参加するため来日する現地企業幹部らとの技術交流会の開催などは現地のビジネス事情把握や人脈作りに効果が期待できる。

さらに、AOTS の来日研修経験者は「日本を知る」人材として各国の産業界等で活躍するのみならず、現在、43 カ国 71 箇所で AOTS 帰国研修生同窓会を組織し日本語教室を開くなど活発な活動をしている。こうした AOTS 同窓会を現地事情のアクセスポイントとして活用していくことも考えられる。

#### ○今後の取組の方向性（例）

##### 1) 経営幹部向け

- ・日本への受入による日本の高度な経営管理手法等の研修

##### 2) 中核的技術者向け

- ・我が国企業の製造現場を活用した固有技術の習得と日本語や日本的ものづくりへの理解のための日本への受入による研修
- ・現地への専門家派遣による現場での固有技術の個別指導

##### 3) 事業環境整備の支援に向けた人材育成

- ・公害防止管理者制度や中小企業診断士制度等、我が国企業の開発途上国における事業環境整備のための制度構築等に向けた研修。

##### 4) その他

- ・海外での品質管理や生産管理技術等の研修

AOTS は、専門家派遣事業を実施してきた財団法人海外貿易開発

協会（JODC）と合併し、財団法人海外産業人材育成協会（略称HIDA<sup>ハイダ</sup>）となる予定。

今後は、研修事業と専門家派遣事業をより一体的に実施し、ニーズに適した質の高い人材育成に取り組み、我が国中小企業の海外展開を一層支援していきたい。

以上

## 中小企業の海外展開支援に関する日本弁護士連合会の取組

平成 24 年 2 月 24 日

日本弁護士連合会

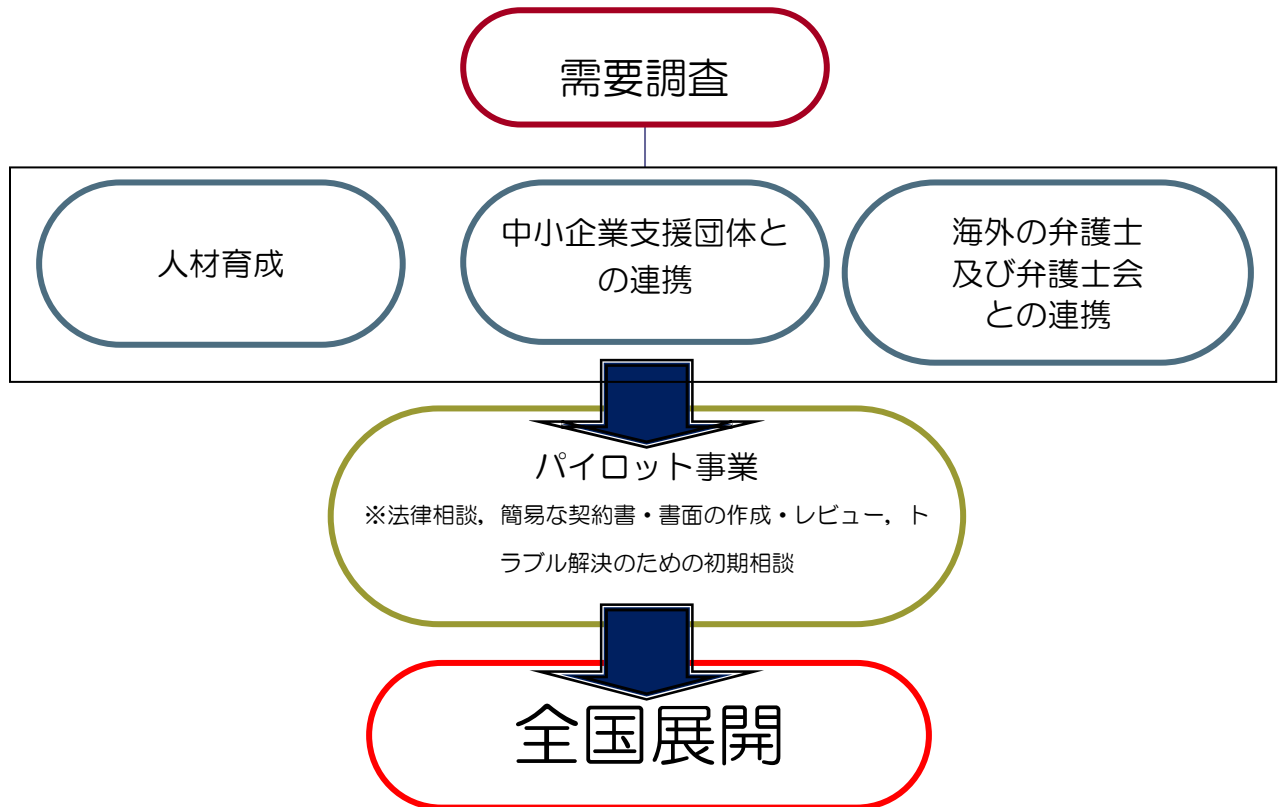
### 1 これまでの取組

- (1) 中小企業のための弁護士との面談予約サービス、「ひまわりほっとダイヤル」を 2010 年 4 月 1 日から全国的に運用している。2012 年 3 月末まで、一部の県を除く 41 都道府県において、初回面談 30 分無料相談を実施している。
- (2) 中小企業の海外展開に関する弁護士のニーズを調査すべく、中小企業支援団体にヒアリングを行った。
- (3) 東京商工会議所主催のセミナーに講師を派遣し、予防法務の重要性について説明した。

### 2 本年度の取組

上述した中小企業支援団体へのヒアリングにおいて、複数の団体から、弁護士へのアクセスの向上（例えば、法律相談事業の実施、関係団体との連携、海外展開支援事業に対応できる弁護士の育成など）、海外法情報等の提供について要望があった。それを受けて、「中小企業の海外展開業務の法的支援に関するワーキンググループ」を 2012 年 1 月に設置した。

ワーキンググループの目的





## 中小企業海外展開支援の行動計画

平成 24 年 3 月 9 日  
日本貿易振興機構

### I. 現状認識

日本経済を取り巻く環境が厳しさを増す中、海外の成長、国際経済秩序の変動をうまく捉え、日本経済の成長に繋げるための取り組み、取分け海外ビジネス展開を促進することが必要である。また、日本企業による国際的なサプライチェーンの構築が進む中、その機能を維持・強化していくことの重要性も増している。

一方、中小企業が単独で海外展開することは容易ではなく、海外展開支援機関のサポートが極めて重要である。

その中、日本の貿易投資振興機関の中核を担い、国内 38 拠点、海外 73 拠点の国内外のネットワークとさまざまな支援ツールを持つジェトロの役割は、益々大きくなっている。

ジェトロは 23 年度から始まった中期計画の中で、「中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援」を最も重要な柱に据え、産業別のマーケティング情報などの提供体制を基盤に、貿易投資相談から商談支援までのさまざまな支援ツールを総合的に活用し、徹底した支援を行なっている。

24 年度は更なる支援策の充実を図るとともに、東日本大震災の影響を受けている農林水産・食品産業やサービス産業においては、一層力を入れて支援する。

### II. 24 年度新たに創設・拡充する取り組み

第三期中期計画の 2 年目に当たる平成 24 年度においては、従来の事業に加え、新たに以下の点を重点的に取り組む。

#### (1) 個別企業支援の拡充

ジェトロは、増加する中小企業ニーズに対応するため、海外展開に関する豊富な経験・知識を有した専門家を活用し、マーケット情報の提供から契約サポートまでの一貫したきめ細かい個別企業支援を提供する。24年度は個別企業支援を更に充実させ、対応する専門家を増員する。また、中小企業の海外展開に関する状況を踏まえ、支援対象の裾野を拡大する。具体的には、従来の支援対象層に加え、比較的輸出経験が乏しい企業に対して、新規に専門のアドバイザーを配置する。

## (2) サービス産業の海外進出支援の拡充

卸・小売業、飲食サービス業、生活関連サービス業、教育学習支援業を中心としたサービス産業の海外進出支援を強化するため、これまで接点のなかった業界団体等との連携を通してポテンシャル企業の発掘に取り組むとともに、企業の経営判断に資する法制度やサービス産業立地マップ、各都市の消費者情報などの情報を収集し、冊子やセミナー等を通して、広く提供する。

また24年度から新たに、同産業に従事する中小企業向けの個別企業支援事業を展開する。F/S調査から現地パートナー発掘までの一貫したサポートを通して、中小企業の海外進出を支援する。

## (3) 農林水産物・食品輸出支援の強化

### ① 『農林水産物・食品輸出促進本部』の発足

24年1月、ジェトロ内に『農林水産物・食品輸出促進本部』を発足した。外務省、農水省、経産省、地方自治体、農政局、経産局等と連携しつつ、関係各部、貿易情報センターが一体となって取り組む。また、難易度の高い一次産品の輸出支援を本格化し、支援対象の裾野の拡大を図る。

### ② 情報提供や相談対応

本部、大阪本部、地方貿易情報センターに設置した『農林水産物・食品輸出相談窓口』で輸出に関心のある事業者に対する情報提供や相談対応に取り組むとともに、入門セミナーを開

催し、事業者の輸出意欲を高める。

### ③個別企業支援事業の活用

ポテンシャルの高い案件については、従来の個別企業支援事業を活用し、専門家を大幅に拡充するほか、事業者のニーズを聞き取り、ビジネスにつなげるアドバイザーを本部や地方事務所に新規に配置するなど、支援体制も充実させ、輸出に取り組む事業者の裾野拡大、案件発掘からビジネスチャンスの創出、またそのフォローアップまでの一貫したサービスを提供する。

## (4) ビジネスサポートセンターの拡充

ジェトロは、海外進出準備のために短期の活動拠点が必要な日本企業に対して、タイ（バンコク）、フィリピン（マニラ）、インド（ニューデリー、ムンバイ、チェンナイ）、ベトナム（ハノイ）でオフィススペースとアドバイザー等によるコンサルティングサービスを、引き続き提供する。

上記に加え、24年度は、海外拠点の設置候補場所として関心の高まっているミャンマー（ヤンゴン）にビジネスサポートセンターを開設し、オフィススペースとアドバイザー等によるコンサルティングサービスの提供を始める。

## (5) 海外ビジネスの人材育成

ジェトロはこれまで「貿易実務オンライン講座（初、中級編）」「英文契約編」を実施しているが、24年度は新たにオンライン講座の国別輸出ビジネス編を展開する。手始めに「中国輸出ビジネス編」を創設し、中国ビジネス人材の育成に取り組む。また、新しく海外ビジネスに取り組もうとする企業向けの少人数参加型のワークショップを開催するなどし、ジェトロは関係機関とも連携を図りながら、日本企業の海外ビジネス人材の育成に貢献する。

## (6) BOP ビジネスの本格支援

高い経済成長を遂げる東南アジア、南西アジア、アフリカ等の後発途上国での市場を開拓・確保するため、中小企業を中心とする日本企業によるBOP(Base of the Economic Pyramid)層やボリュームゾーンを対象層とした“BOPビジネス”への24年度から本格支援を開始する。当該市場の情報提供、現地パートナーの紹介、BOPビジネスプランのアドバイスやコンサルテーションなど、企業ニーズに対応した支援を展開する。

### Ⅲ. 取り組むべき重点課題

ジェトロは、中小企業の海外展開支援を更に充実させるために、以下重点項目に取り組む。重点項目に取り組むにあたっては、さまざまな事業やサービスの提供に加え、貿易投資相談や個別企業支援等の各種アドバイザーを国内外ネットワークに配置し活用する。24年度は各種支援内容の充実を図るためにアドバイザーを増強し、国内外300名以上で対応する。

#### 1. 情報収集・提供

##### (1) 中小企業が必要な情報をきめ細かく、分かりやすく提供

###### ①貿易投資相談

ジェトロは中小企業を中心とする日本企業の海外展開に関わる貿易投資相談に対し、23年度は39,539件（第3四半期末<sup>※1</sup>）対応した。24年度は48,000件以上（年平均値）の相談に対応する。

###### ②ホームページの更なる充実・活用

ジェトロは、ホームページ上に世界各国の各種経済データやマーケット情報等をまとめたサイト「J-FILE」を開設し、海外展開に必要な情報を掲載している。また、海外展開に必要な手続きや、失敗を防ぐためのポイントについて、中小企業にも分かりやすいQ&A形式による情報提供をホームページ上で行っている。

24年度は中小企業を中心とする日本企業のさまざまなニーズに対応するため、更なる内容の充実を目指す。

### ③セミナーによる海外情報の提供

ジェトロは、海外ビジネスに初めて取り組む中小企業に対して、海外の最新ビジネス情報等を紹介するセミナーを国内各地で開催する。

さらに、地方自治体等からの要請を受けて海外の最新ビジネス情報セミナーを実施するほか、セミナーに参加できない中小企業向けにホームページ上でセミナーの動画を配信する。

### ④調査活動による海外展開に必要な情報の提供

- a. 主要国の流通構造や消費トレンドに関する調査の一層の充実を目的に、「ボリュームゾーン調査」、「新興国の流通構造調査」、「消費動向調査」などの調査を実施する。
- b. 競合先外国企業の海外展開の実績と課題について調査する。

### ⑤農林水産物・食品産業分野の海外情報の提供

ジェトロは、日本産農林水産物・食品の輸出を促進するため、本部、大阪本部、地方貿易情報センターに設置した『農林水産物・食品輸出相談窓口』で輸出に関心のある事業者に対する情報提供や相談対応に取り組む。

また、各国の法規制や商慣習などの情報を収集整理し、セミナーやホームページ等を活用し、分かりやすく提供し、事業者の輸出意欲を高める

### ⑥海外展開に関する成功事例の紹介

海外展開に成功した中小企業を中心とする日本企業の事例やその要因、また直面した課題等を調査・収集し、セミナーや、冊子、ホームページや映像等を通して、海外展開を図る日本企業にとって、有益かつ具体的な情報を提供する。

## (2) 組織の壁を越えた徹底的支援

### ①支援企業の共有

ジェトロは、中小企業に対する支援措置を経済産業局およ

び中小機構と共有し、中小企業に対する効率的な支援を図る。

## ②在外公館との連携

ジェトロは海外において在外公館と連携しつつ、日本企業の海外展開を支援する。例えば、企業のPR活動の場として、大使・総領事公邸等の在外公館施設やジェトロの施設を活用し、商品展示会、セミナー開催等の支援を実施する。

## 2. マーケティング

ジェトロは、中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援に関し、23年度は商談46,425件、成約6,926件（ともに第3四半期末※1）を支援した。

24年度は、海外見本市への出展支援やバイヤー招へい事業、さらには新興市場開拓に向けたアジアキャラバン事業などを通し、50,000件以上（年平均値）の商談を行うことを目標とする。

また、そのうちの9,000件以上（年平均値）で成約を目指すために以下の支援を行う。

### (1) 商品開発やブランド化の支援

#### ①海外コーディネーターによる支援

ジェトロは、中小企業の海外での販路拡大および技術・デザイン等の提携における現地企業とのマッチングを支援するため、海外コーディネーター（農林水産・食品、ファッション・繊維、デザイン・地域伝統産品、コンテンツ、機械・部品、環境・エネルギー）を50名以上にする。

#### ②「クールジャパン」への貢献

中間所得者層が急速に拡大し、今後の成長市場として期待できるアジアをはじめとする新興国や、全世界の発信拠点でもある欧米等の先進国の各市場を重点ターゲットとし、政府が推進する「クールジャパン戦略」の枠組みの中でジェトロは中小企業を中心とする日本企業の海外展開を支援する。

### ③地域の中小企業群を支援

ジェットロは、国内外のネットワークをフルに活用し、日本国内の中小企業群と海外の有望企業群との地域間ビジネス交流を支援する。

24年度は14案件以上を実施し、各地域の中小企業群の強みを活かした、市場開拓、新製品開発、技術交流等を支援する。

### ④さまざまなツールを駆使した総合的な支援事業を展開

中国市場開拓に向け、ショールームでの商品展示を始め、現地バイヤーとの商談機会、海外大手ネットモールでの試験販売等、さまざまなツールを駆使して中小企業の製品をブランディングしながら、商談・成約までを支援するアジアキャラバン事業を実施する。

24年度は中国市場に加え、アセアン市場をターゲットとした同様事業を展開する。

## (2) 優れた製品・技術の海外ビジネス事業化支援

### ①個別企業支援事業の拡充

機械・部品、環境・エネルギー、伝統産品、日用品、ファッション（アパレル・テキスタイル）、農林水産物・食品におけるポテンシャルの高い案件に対しては、各分野の専門家が、中小企業の個々の製品や状況にあわせて、マーケットやバイヤー情報の収集や海外見本市の随行、商談の立会い、最終的には契約締結まで一貫して支援する。24年度は専門家を増員し、35名以上で対応する。

さらに裾野の拡大を図るため、新規のアドバイザーを配置し、比較的輸出経験が乏しい中小企業を対象とした個別企業支援も新たに展開する。

### ②サービス産業の海外進出支援

卸・小売業、飲食サービス業、生活関連サービス業、教育学習支援業を中心としたサービス産業の海外進出支援を強化するため、これまで接点のなかった業界団体等との連携を通

してポテンシャル企業の発掘に取り組むとともに、企業の経営判断に資する法制度やサービス産業立地マップ、各都市の消費者情報などの情報を収集し、冊子やセミナー等を通して、広く提供する。

また24年度から新たに、同産業に従事する中小企業向けの個別企業支援事業を展開する。F/S調査から現地パートナー発掘までの一貫したサポートを通して、中小企業の海外進出を支援する。

### ③農林水産物・食品輸出支援の強化

#### a. 『農林水産物・食品輸出促進本部』の発足

24年1月、ジェトロ内に『農林水産物・食品輸出促進本部』を発足した。外務省、農水省、経産省、地方自治体、農政局、経産局等と連携しつつ、関係各部、貿易情報センターが一体となって取り組む。また、難易度の高い一次製品の輸出支援を本格化し、支援対象の裾野の拡大を図る。

#### b. 個別企業支援事業の活用

ポテンシャルの高い案件については、個別企業支援事業を活用し、引き続き専門家による一貫した支援を行う。さらに比較的輸出経験の乏しい事業者を対象とした事業を実施し、裾野の拡大を図る。そのためのアドバイザーを新規配置するなど体制の整備をする。

### ④個別のBOPビジネス案件に対する一貫支援

ジェトロ内に設ける「BOP／ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口」に寄せられる中小企業を中心とする日本企業の個別のBOPビジネス案件に対し、海外9ヶ所に配置するBOPコーディネーターを活用し、当該市場関連情報、パートナー候補紹介、マーケティング、ソリューション、試行展開の機会の提供等、一貫したサービスを提供し、ビジネス化に取り組む。

## (3) 安全・安心等の信頼性の確保

### ①諸外国の規制情報等の発信

ホームページにおいて、諸外国の放射性物質検査等の最新



情報をタイムリーに提供する。また、引き続き、緊急災害対策のための相談窓口を設置し、緊急災害などによる貿易投資相談に対応する。

②商談会開催を通じた日本の農林水産物・食品のPR

海外展示会への参加や海外バイヤーとの商談会の開催支援を通して、日本の農林水産物・食品の魅力のPRを行う。

(4) 海外バイヤー等招へい及び国内展示会への出展

農林水産物・食品、機械・部品、環境・エネルギー、伝統産品、日用品、ファッション（アパレル・テキスタイル）等産業において、ジェトロは地方自治体や支援機関等と協力し、地元ニーズに基づき海外バイヤーを招へいし、商談会を開催する。

23年度は、補正予算も含め198名（第3四半期末）のバイヤーを招へいした。

24年度は、海外から30回以上にわたり、100名以上のバイヤーを招へいする。

(5) 海外展示会への出展及び海外ミッションの派遣

①海外展示会・商談会を通じた支援

ジェトロは23年度末までに、補正予算も含め65件の展示会に参加する。24年度は50件以上の海外展示会に参加し、その参加に際しては、年間を通じた出展支援計画を早期に策定し、ホームページ等で余裕をもった周知を行う。

②海外ミッションの派遣

ジェトロは23年度、海外市場開拓ミッションを補正予算も含め20回実施した。24年度は、海外市場開拓のためのミッションを12回以上、堅調な経済成長により所得が向上している新興国市場における海外投資のためのミッションを3回以上派遣する。

また、上記に加え新たに、後発途上国におけるBOPビジネスの可能性・実態視察を目的としたミッションを4回程度派遣す

る。

#### (6) インターネットを活用した新規市場開拓支援

##### ①TTPP (Trade Tie-up Promotion Program)

ジェトロは、中小企業のビジネスリスクを低減する観点から、独自で開発したオンラインでのビジネスマッチングサイト『TTPP (Trade Tie-up Promotion Program)』を活用し、海外企業との商談を支援する。

##### ②J-messe

見本市・展示会情報総合ウェブサイト『J-messe』で、海外の見本市情報を幅広く発信する。

### 3. 人材の育成・確保

#### (1) 海外展開に対応できる人材の育成

ジェトロはこれまで「貿易実務オンライン講座（初、中級編）」や「英文契約編」を実施しているが、23年度に整理した企業のニーズを踏まえ、24年度は新たにオンライン講座の国別輸出ビジネス編を展開する。手始めに「中国輸出ビジネス編」を創設し、中国ビジネス人材の育成に取り組む。また、新しく海外ビジネスに取り組もうとする企業向けの少人数参加型のワークショップを開催するなどし、ジェトロは関係機関とも連携を図りながら、日本企業の海外ビジネス人材の育成に貢献する。

### 4. 資金調達

#### (1) 金融面の相談体制の充実

##### ①金融機関職員を活用した相談体制の構築

ジェトロは、本邦金融機関職員を国内外の事務所に受入れ、従来の貿易投資相談機能に加え、受け入れる金融機関職員の有する金融の専門知識やネットワークなどを活用することで、

情報提供体制を強化し、中小企業を中心とする日本企業に対する海外展開支援をより一層推進する。

23年度は2回の募集を行い、35行より36名の職員を受け入れた。24年度も随時受け入れる。

## ②金融機関、JBICと連携した金融面での海外情報の提供・相談対応

ジェトロは、平成22年12月21日に金融庁、財務省、経済産業省が連名で発表した『本邦金融機関、国際協力銀行及び日本貿易振興機構等の連携による中堅・中小企業のアジア地域等への進出支援体制の整備・強化』に基づき、金融機関とJBICと連携して海外情報の提供・相談、現地での資金調達の手法の紹介等を、引き続き実施する。

## ③商工中金との連携による支援

ジェトロは、23年2月に商工中金との間で、「業務協力に関する覚書」を締結した。24年度も引き続き連携し、商工中金の有する金融サービスと、ジェトロが有する海外市場情報や海外展示会などの海外展開支援事業等のサービスを、より多くの海外展開を目指す中小企業に提供する。

## 5. 貿易投資環境の改善

### (1) 海外拠点設立のために必要な情報提供

#### ①投資コスト比較に関する情報提供

中小企業を中心とする日本企業が進出先として関心を持っている国・地域の都市 約100カ所の投資コスト(賃金、地価、事務所賃料、通信費、税金、公共料金など)を調査し、ホームページで情報提供する。

#### ②海外進出に伴う現地での情報提供、コンサルテーション

ジェトロは、海外進出準備のために短期の活動拠点が必要な日本企業に対して、タイ(バンコク)、フィリピン(マニラ)、インド(ニューデリー、ムンバイ、チェンナイ)、ベトナム(ハ

ノイ)でオフィススペースとアドバイザー等によるコンサルティングサービスを、引き続き提供する。

上記に加え、24年度は、海外拠点の設置候補場所として関心の高まっているミャンマー（ヤンゴン）にビジネスサポートセンターを開設し、オフィススペースとアドバイザー等によるコンサルティングサービスの提供を始める。

## (2) 海外展開に伴う法務、労務、税務、知的財産保護、技術流出防止の支援

### ①法務、労務、税務、知的財産に関する支援

ジェトロは、海外の労務管理の専門家に関する情報を提供するとともに、東アジアや欧米の30事務所において、法律事務所・会計事務所と契約し、法務・労務・税務・知的財産に関する専門的な問題等について個別相談、セミナー、調査レポートの作成等を実施する。

ジェトロは23年度、海外において日本企業からの相談11,644件に対応し、また知的財産に関わる相談については1,130件対応した（ともに第3四半期末<sup>※1</sup>）。24年度は10,000件以上の相談対応と1,300件以上の知的財産に関わる相談対応を実施する。

また、現地の法務、労務、税務、知的財産の専門家が収集したレポートをホームページに掲載するなどし、中小企業に広く情報提供する。

### ②海外展開に伴う、模倣品等事業環境問題への対策支援

ジェトロは、中小企業を中心とする日本企業の海外における知的財産の侵害リスクを軽減するため、知的財産侵害状況調査や啓発セミナーを実施しており、24年度も引き続き、本活動を推進していく。

また、海外展開を予定しているあるいは既に海外展開している企業向けに開発したWEBコンテンツを活用し、企業の模倣品・海賊版被害が最も深刻な中国市場における模倣品・商標

先駆け登録問題の実態と対策を、広く紹介する。

上記に加え、24年度は商標登録の先行調査、技術流出防止対策などの支援を提供する。

### (3) 貿易投資の円滑化

#### ①工場団地の整備等に関する政府への働きかけ

ジェトロは、日系企業の急速な進出が見込まれ、工業団地等の需給が逼迫し、または、その可能性の高い地域においては、相手国地方政府や民間企業等とも連携し、進出しようとする企業の受け皿としての工業団地の整備を、政策対話等を通じて相手国関係機関に働きかけることなどを検討する。

#### ②EPA/FTAに関する取組

中小企業を中心とする日本企業の貿易投資の円滑化に資するEPA/FTAの締結を推進すべく、二国間や地域レベル等、各種の経済連携やその構想について、政府の方針に従い、交渉前、交渉中、それぞれの段階において、必要な調査を行い、政府及び関係者に情報を提供するとともに、相手国・地域の政府関係者など主要パーソンへの働きかけを行なう。

また、中小企業を中心とする日本企業によるEPA/FTA利活用を促進するため、世界のEPA/FTAの動向について、調査、分析を行う。また、ジェトロの国内外ネットワークを活用し、アドバイザーによる相談やセミナー開催等を行なうことで、関連情報を提供する。

#### ③海外における支援体制の強化

新興国を中心としたジェトロ海外事務所と当該地域の日本人商工会議所等が連携することにより支援体制を充実させ、現地における中小企業の海外展開支援に積極的に取り組む。

## 6. 東日本大震災を受けたジェトロの取り組み

### (1) 「緊急災害対策のための相談窓口」の継続

各国の輸入規制・国内の体制、放射線量測定検査機関等の相談に対応する。

また、在日外資系企業向けには、雇用、休業補償の問題等の相談に英語で対応する。

### (2) 国内企業向けの情報収集・提供の継続

ホームページ上に特集ページを設置し、各国の輸入規制、放射線量測定検査機関等の情報を掲載する。

### (3) 有料サービスの割引継続

直接被害を受けた中小事業者・中小企業団体、また、被災地（青森、岩手、宮城、福島、茨城、千葉）に立地して間接被害を受けた中小事業者・中小企業団体、さらに震災による間接被害を受けた全国の中小農林水産事業者、中小食品関連事業者に対し、ジェトロメンバーズの年会費や、海外での調査サービス、ビジネスアポイントメント取得サービスなどジェトロが提供する有償サービスを24年度も引き続き無償または割引料金にて提供する。

## 7. タイ洪水を受けたジェトロの取り組み

タイ大洪水にて被災した在タイ日系中小企業の早期復興を支援すべく、復興へ向けた個別企業のニーズを踏まえた支援策を実施していく。またタイへのビジネス展開を検討中の日本の中小企業向けに、洪水から改善に向かうタイの投資環境を視察するミッション派遣を行う。

以上

※1・・・数値は第3四半期末時点で集計した一時的なものである。

## 中小企業海外展開支援の行動計画

※下線部が追加・修正箇所

平成24年3月9日  
中小企業基盤整備機構

国内市場が縮小する一方で、アジアの新興国を中心に高い経済成長が続く急速に市場が拡大するなか、中小企業においても海外市場開拓への取組に対する関心は高まっている。

中小機構においては、従来から培ってきた、中小企業への経営支援のノウハウと支部組織のネットワークを最大限に活用し、海外展開を志向する企業に対する相談体制を強化するとともに、海外経験は少ないが潜在的な能力を有する中小企業を年間1000件掘り起こし、海外販路開拓の促進に努める。

ジェットロ等と連携した海外展示会や、海外バイヤーが集まる国内展示会への中小企業の出展にあたっては、出展前の研修やアドバイス、出展時の支援、出展後の商談成約までのアドバイス等、出展前後を含めた一貫支援を行い、海外企業と商談を行った中小企業数年間160社、商談件数年間363件、海外企業との成約件数（見込みを含む）を年間19件とし、海外販路開拓の取組を支援する。

海外展開を進めていく上では、グローバルな視点を持つ人材が必要不可欠であるが、中小企業においては、そうした人材が特に不足していることから、商工会、商工会議所、金融機関等と連携した海外展開セミナーを開催し、年間1900社への情報提供などを行う。また、中小企業大学校において、国際化研修等を実施し、人材育成の支援を行う。

また、新規の海外展開支援事業として、海外展開計画の重要な部分を占める海外生産拠点設立或いは販売先の開拓等に伴う事業可能性の調査につき、100件の支援を実施する。

## 1. 情報収集・相談

### (1) 情報収集・提供

- ① 中小企業からの要望が多い業種（製品）や市場（国・地域）について、基本的市場情報等の一覧が可能なハンドブックをジェトロと共同して作成。
- ② 海外展開経験が少ない企業を念頭においた初心者向け海外展開ガイドブックや海外展開支援者向けマニュアルをジェトロと共同して作成。
- ③ 海外のビジネスや市場に詳しい海外販路開拓等の経営支援専門家を拡充。
- ④ 海外展開に係る情報収集・支援体制の強化のため、金融機関等と連携を強化。
- ⑤ 中小企業が進出又は取引を期待するアジア各国等の中小企業支援機関との連携強化を図り、支援機関同士の情報交流を促進。
- ⑥ 海外企業とのビジネスが円滑に進められるように、予め海外取引における代金回収や取引条件の設定等に関する相談対応を実施し、経営リスクを回避するよう注意喚起を実施。
- ⑦ 海外展開を目指す中小企業の情報を、他の支援機関と共有し、一貫した連携支援を実施。

### (2) 相談体制ネットワーク

- ① 本部及び9支部において海外展開に係る相談体制を強化するため、海外販路開拓等の経営支援専門家を拡充。
- ② 農商工連携等の事業認定を受けている中小企業等に対し、海外販路開拓専門家等を活用し、フォローアップを実施。



## 2. 人材育成・確保

### (1) 海外展開に必要な人材育成・確保

- ① 商工会・商工会議所、金融機関等との共催又は中小機構主催による海外展開セミナーや、海外展示会等に出展する中小企業向けの研修を開催。
- ② 中小企業大学校において、海外事業管理責任者を対象とした国際化研修や海外取引実務者等を対象とした契約実務・プレゼンテーション研修等を実施。
- ③ 日本貿易会等に登録されている海外ビジネスの専門家（OB人材）と中小企業のマッチングを行い、即戦力人材の確保を支援。

### (2) 関係機関の人材育成

- ① 自治体、金融機関等の関係機関が行う職員研修に専門家等を派遣。

## 3. マーケティング

### (1) 商品発掘・市場開拓

- ① 海外展開に取り組む農商工連携等の事業者に対して、専門家を活用して、市場ニーズに応じた商品の開発を支援するとともに、ジェトロ等と連携した海外展示会や、国内展示会への出展支援等を実施。
- ② 海外展開が単独で困難な中小企業に対して海外展開の機会を提供できるよう、中小企業団体やグループによる海外展開を支援。

### (2) 海外ビジネス事業化支援

- ① 海外展開を計画する中小企業に必要な事業可能性調査

(F/S調査)の実施を支援する。

(3) 国内展示会・ビジネスマッチング

- ① フーデックス・ジャパン、東京インターナショナルギフトショーなど多くの海外バイヤーとの商談機会が期待される国内の国際見本市への出展を支援。
- ② 中小機構が主催する中小企業総合展に、海外の中小企業支援機関を通じて有力な海外企業に出展を誘致し、中小企業同士の交流・商談を促進。

(4) 海外展示会・ビジネスマッチング

- ① ジェトロとの情報共有により、早期に支援展示会の計画を策定・周知し、支援企業を募集。なお、中小企業のニーズの高いものについては、支援計画に追加するなど柔軟な出展支援を実施。

(5) インターネット活用

- ① インターネットによる国際取引の支援として、取引に必要な知識やノウハウ、トラブル回避策等について、海外販路開拓支援専門家等による情報提供・相談を実施。
- ② インターネットを活用した海外企業との商談を支援するため、検索エンジンを活用したテストマーケティング等を実施。

## 4. 資金調達

(1) 資金調達の円滑化

- ① 中小企業の海外展開を支援するため、中小機構を通じて、海外展開を行う中小企業等の資本増強を支援する。

## 中小企業海外展開支援の行動計画

※下線部が追加・修正箇所

平成 23 年 6 月策定  
平成 24 年 3 月改訂  
日本政策金融公庫

### 1. 平成 23 年度の行動計画

#### (1) 資金支援

中小企業者の海外展開事業支援のため必要となる資金については、特別貸付制度「海外展開資金」を活用しつつ支援を行う。

同資金については、対象要件や利用条件といった制度拡充等の内容を踏まえつつ、中小企業者のニーズに積極的に対応していく。

※平成 23 年度（4 月～1 月）の活用実績：385 社、  
298 億円

#### (2) 外部機関との連携・情報提供

海外展開に関する多岐に渡る課題解決支援のため、外部機関と連携しつつ、次に掲げる情報提供支援を行う。

①ジェトロ、中小機構と連携した「海外展開セミナー」の実施（25 回）

②投資アドバイザーの活用

③顧客の海外データの整備とメルマガ等での情報発信（顧客のネットワーク化）

④海外取引先交流会の開催 等

※「海外展開セミナー」は、平成 23 年度（4 月～1 月）は  
関東・甲信（21 回）、中部・北陸（18 回）を中心に、合  
計で 67 回開催済み

※商談会・交流会は、平成 23 年度は A S E A N 4 回、中国  
3 回開催予定

(3) 組織体制

既存のバンコク駐在員事務所に加え、新たに中華人民共和国上海市に駐在員事務所を開設し、市場や投資環境、ビジネス上の規制等の現地情報の収集・活用体制の強化を図ることにより、海外進出を検討している中小企業者に対し、投資判断に必要な情報の提供を行う。

また、既に進出している中小企業者についても、経営改善等に資する情報提供支援を行う他、現地日系企業等とのネットワークを活用し、海外取引先交流会及びセミナーの開催等による支援を行う。

※上海駐在員事務所を平成 23 年 9 月に開設

2. 中期行動計画

(1) 資金支援

中小企業者の海外展開にかかる資金ニーズに一層きめ細かく対応していくため、既存制度の更なる拡充や新たな金融スキームについて検討を行う。

(2) 外部機関との連携・体制の維持強化

外部機関との連携については、23 年度の取組みを継続するとともに、実施状況を踏まえ、適宜必要な見直しを行う他、中小企業者の海外進出に資する現地情報の収集・活用体制の一層の強化を図る。

## 中小企業海外展開支援にかかる行動計画

平成 24 年 3 月  
独立行政法人日本貿易保険

### 1. これまでの実績

日本貿易保険（以下、「NEXI」）はこれまで、中小企業の海外市場への挑戦を積極的に支援するため、中小企業のニーズ踏まえ以下のような対策を実施し、積極的なサポートを行っている。

- ①中小企業輸出代金保険の創設：平成 17 年 4 月
- ②海外取引先の信用調査費用の一部無料化：平成 20 年度より継続実施中
- ③商工中金との業務協力覚書締結及び付保輸出代金債権に係る譲渡担保融資スキームの創設：平成 22 年 4 月
- ④東京商工会議所との業務協力覚書締結及び同会議所主催のセミナー・商談会への講師派遣：平成 22 年 6 月
- ⑤メガバンク 3 行との業務協力覚書締結及び付保輸出代金債権に係る買取スキームの創設：平成 23 年 3 月
- ⑥中小企業向け貿易保険セミナー及び個別相談会の実施
- ⑦震災対応を実施：平成 23 年 4 月
  - ・被災企業に対する手続・義務等の猶予
  - ・放射能汚染に関する風評被害への対応
  - ・新たな相談窓口の設置
- ⑧NEXI ホームページ内に中小企業向けサイトを新設：平成 23 年 5 月
- ⑨全国の地域金融機関 11 行と業務委託契約を締結し、海外ビジネス支援ネットワークを創設：平成 23 年 12 月

## 2. 今後の取組み

上記の取組みの着実な実施に加え、24年度以降、以下の対策も実施する。

(1) 中小企業向け貿易保険商品（中小企業輸出代金保険）の拡充  
中小企業輸出代金保険について、以下のような抜本的商品改善を実施し、中小企業ユーザーの利便性の向上を図る。

中小企業輸出代金保険について、以下のような抜本的商品改善を実施し、中小企業ユーザーの利便性の向上を図る。

- ①保険料率水準について、現行の水準から25%の引下げ、更に料率体系の簡素化も併せて実施。
- ②引受金額の上限について、1利用者（中小企業）あたりの合計引受保険金額の上限を撤廃し、併せて1契約金額の上限の大幅な引上げを実施（現行1,000万円から5,000万円へ引き上げ）。
- ③利用対象者について、海外市場に挑戦する企業を一層幅広く支援することを目的として、これまでの中小企業に加え、更に資本金10億円未満の中堅企業にまで拡大。

(2) 中小企業への貿易保険の周知活動の強化

提携地域金融機関を倍増するなど NEXI と業務委託契約を締結する地域金融機関で構成する「地域企業海外ビジネス支援全国ネットワーク」の拡充、地元紙への広報強化、現地セミナー開催等を通じて、地域の中小企業の貿易保険へのアクセス改善など利便性の向上を図る。

(3) 中小企業の海外現地法人の現地銀行からの資金調達支援

NEXI が引き受ける海外事業資金貸付保険（本邦銀行等による長期貸付金等に係る保険）について、一定の場合に本邦銀行等又は外国金融機関による短期資金貸付への付保を可能とすることで、海外に展開した中小企業の現地での資金調達を支援する。

## 中小企業海外展開支援の行動計画

※下線部が追加・修正箇所

平成 24 年 2 月  
日本商工会議所

### 1. 情報提供・相談

- ① 中小企業支援機関（ジェトロ、国際協力銀行等）や在外日本人商工会議所と連携した中小企業の海外展開支援策の検討・実施。
  - ・各地商工会議所において中小企業に海外展開の必要性を気づかせるセミナーを開催。
  - ・在中国の各日本商会や日本人会が一堂に会する「全国日本人交流会」やASEAN日本人商工会議所連合会関連会議への参加により、日商と在外日本人商工会議所との中小企業国際化支援についての協力関係を構築。
- ② 日商ホームページ「中小企業国際化支援ナビゲーター」による情報提供の充実。（中小企業国際化事例選及び各地商工会議所の支援活動事例選、有力海外見本市情報、支援機関の各種事業の最新情報や取引情報の提供等）
- ③ 海外ビジネス初心者の中小企業を対象に、海外ビジネスの心構えや貿易実務の流れおよび支援機関の相談窓口等を紹介した「海外ビジネスガイドブック」を作成。（東京商工会議所）
- ④ 各地商工会議所の「海外展開支援窓口」にて無料相談会および個別相談を実施。
- ⑤ 国内および海外での実践的な支援を行うため、「中小企業国際展開アドバイザー制度」を実施（東京商工会議所）。公的支援機関では対応が難しい個別企業の事業活動をきめ細かく支援。また、在外日本人商工会議所とのネットワークを活用した支援を検討・実施。
- ⑥ 国際協力機構と連携をとった、中小企業の海外展開時のF/S支

援。

- ⑦ 在外日本人商工会議所、外国商工会議所、在日外国公館、現地政府とのさらなる連携促進・協力体制の構築。(各国の貿易投資誘致機関の駐日事務所窓口のデータベース作成)

## 2. マーケティング

- ① アジア等振興地域を中心とする経済・ビジネス交流の強化。  
・貿易、投資など経済交流促進に関する覚書の締結(23年度：中国・天津市、インド・タミルナドゥ州)
  - ・大型経済ミッション派遣(23年度：インド)
  - ・中小企業の進出支援(台湾への実務型ミッション派遣、共催投資セミナー実施等)
  - ・日韓、日台経済交流の促進
  - ・世界商工会議所大会等への参画
- ② 海外展開の経験が少ない企業を中心に、海外展開への「気づき」を目的とした実務型ミッション派遣。
- ③ 二国間経済委員会会議等に合わせた中小企業参加プログラムの実施(23年度：メコン地域、インド)。
- ④ 各国の投資セミナー、ビジネスセミナーの各地での開催。

## 3. 人材の育成・確保

- ① 各地商工会議所の職員・経営指導員向け「国際化支援担当者研修会」の実施。(年2回)
- ② ウェブを活用した留学生採用支援事業についての情報提供。(東京商工会議所の求人情報掲示板サイト「就職じゃぱん」)

## 4. 貿易投資環境の改善

「各国・地域における貿易・投資上の問題点と要望事項」のアンケート調査を実施し、二国間経済委員会等の活動や在外日本人商工会議所の活動支援を通じて中小企業の国際ビジネス支援を行う。



## 5. 経済連携協定の推進

- ① 経済連携協定の推進を図るための調査研究、中小企業が利用し易く海外展開を後押しする協定となるよう政府への要望等。  
（「TPP交渉早期参加についての見解」の取りまとめ・表明）
- ② 説明会等を通じた経済連携協定の理解・普及・活用の促進。  
（日商による各地商工会議所へのTPPの説明、EPAセミナー（日印、日ペルー）の開催、日商ホームページによる情報提供等）
- ③ 新規に発効が見込まれるEPA（ペルー）の特定原産地証明書発給体制の構築。
- ④ 政府予算を活用した原産地証明情報の電子的閲覧システムの構築とシステム強化。（23年度内）

## 6. 非放射能汚染証明書による風評被害対策

原子力発電所事故により、諸外国から放射能に汚染されていないことの証明書が商取引上要請されていることに対し、各地商工会議所では、その旨を記載した輸出者の自己宣誓書を信用補完する「サイン証明」で対応。

## 7. JAPAN ブランド育成支援事業（16年度～22年度）

世界に通用するブランド力の確立を目指すことにより、地域中小企業の海外販路の拡大を図るとともに、地域経済の活性化および地域中小企業の振興に寄与することを目的に実施（中小企業庁補助事業）。市場性の調査などを行うテストマーケティングの実施や製品を紹介する展示商談会を海外で実施。



## 中小企業海外展開支援の行動計画の策定について

※下線部が追加・修正箇所

平成 24 年 3 月 6 日  
全国商工会連合会

### 1. これまでの取組

#### (1) JAPAN ブランド育成支援事業（平成 16 年度～22 年度）

複数の中小企業等が連携して、地域にある優れた素材や技術等を活かし、その魅力をさらに高め、世界に通用するブランド力の確立を目指すことにより、地域中小企業の海外販路の拡大を図るとともに、地域経済の活性化及び地域中小企業の振興に寄与することを目的とした「JAPAN ブランド育成支援事業」（中小企業庁補助事業）を平成 16 年度から実施。

本会では各地の取り組みを側面的に支援するため、各プロジェクトの成果物に対する海外の消費者や専門家の意見や反応を収集し、市場性の調査などを行うテストマーケティングを実施した。

また、各プロジェクトのブランドやその成果である製品を紹介する展示商談会を実施した。

#### ■テストマーケティング（過去 6 回）

- 平成 21 年 3 月 イタリア・ミラノ
- 平成 21 年 3 月 フランス・パリ
- 平成 21 年 11・12 月 アメリカ・ニューヨーク
- 平成 21 年 2 月 イタリア・ジェノバ
- 平成 22 年 10・11 月 イタリア・ローマ
- 平成 22 年 11・12 月 フランス・パリ

#### ■展示商談会（過去 4 回）

- 平成 20 年 1 月 フランス・パリ

平成 20 年 1・2 月 アメリカ・ニューヨーク

平成 22 年 1 月 フランス・パリ

平成 23 年 1 月 フランス・パリ

(2) 上海での販路開拓支援（平成 21 年度、22 年度）

成長著しい新興国の中でも中国は、日本と距離的に近い地理的優位性のほか所得の向上、消費の拡大がなされており、また多くの人口と広い国土から今後の成長性が高いとされていることから、中小企業の海外進出ニーズが高いエリアとなっている。

そのため、平成 21 年度において日本商品の展示販売を上海で実施した。また、平成 22 年度には「上海万国博覧会」日本館イベントステージにおいて、地域の中小・小規模事業者の商品・技術を PRするとともに、上海市内の催事場において展示販売会を実施し、中国でとりわけ経済発展が進んでいる上海において日本商品の認知度向上を図った。また、継続的な取引を推進するため BtoB 商談会を開催し、中国市場における販路開拓を支援した。

■展示販売会

平成 22 年 3 月 中国・上海

平成 22 年 9 月 中国・上海

■BtoB 商談会

平成 22 年 3 月 中国・上海

平成 22 年 12 月 中国・上海

(3) 海外事務所での活動（平成 8 年度～22 年度）

平成 8 年度にインドネシア・ジャカルタに海外事務所を開設し、主に東南アジアへの対外投資相談や日本からの投資ミッションの受け入れ、現地日系企業からの相談対応を行った。平成 15 年から場所を中国・上海に移転し、対中投資や現地日

系企業からの相談対応、中国経済に関する情報発信等を行った。

## 2. 年度行動計画

### (1) 上海にて常設店舗を開設・運営

平成 21 年度、22 年度実施した展示即売会は好評であったが、商品認知・浸透の観点からは、期間が短いため継続的な販売が難しいとの課題が浮かび上がったことから、場所は引き続き急成長している中国経済をけん引している上海とし、日本の商品を長期間にわたり商品 PR 及び販売を行うことのできる仕組みを構築するために常設店舗を開設する。

また、当該店舗をキーステーションとして、店内イベントのほか新たな販路を開拓する営業支援を実施し、中国市場における販路開拓支援活動を推進する。

#### ■上海常設店舗『+8』（ジャーバー）の概要

開設日：平成 23 年 9 月 9 日（金）

出展場所：上海市泰康路 176 号

#### ○出店エリアについて

上海で最新のファッション、アート等について感度の高い人たちが集まるショッピングエリアとして注目され、カフェ、雑貨屋、デザイナーグッズ、アートギャラリーなどが集まる流行の発信地のひとつ。中国各地から上海を訪れる中国人観光客、上海在住&観光を訪れる欧米人で連日にぎわうエリアに出店。

主な業務：路面店において日本の中小企業が開発した商品を広く PR・販売することにより、市場調査として活用される拠点として位置付ける。出展者には、月 1 回のショップレポートを送付。

店舗面積：約 120 m<sup>2</sup>

出展者数：約 130 社約 1,400 アイテム

3次（平成 23 年 4 月、8 月、10 月）に渡り商品を募集商品構成：工芸品、テーブルウェア、雑貨、ギフト、文房具等

※平成 24 年度は食品を取り扱う予定

平均来客数：約 100 組/日

店舗名称：『+8』（読み：ジャーバー、表記：加八）

8 という数字は、『末広がり』を意味し、中国ではとても尊ばれる数字。その数字に+（プラス記号）を付けることで、中国の発音で“ジャーバー（加八）”となり、『JAPAN』の発音にとても近くなる。『末広がりをプラス』するというメッセージは、品質がよく、壊れにくく長く愛せる日本の商品のイメージを表現。

（2）海外主要都市における展示・販売会への出展

他機関主催の中国国内主要都市で行われる展示・販売会と連携し、地域製品のPR及び販路開拓支援を行う（年間1回）。

（3）対外ビジネス相談への対応

中小企業の国際化支援のため、中小・小規模事業者等からの相談対応を行う。専門性の高い相談については、中小企業基盤整備機構と連携して、当該機構が実施している国際化アドバイス事業等の制度紹介を行う。

3. 中長期行動計画

（1）上海常設店舗の本格運営

平成 23 年度の経験及び実績を踏まえ、効率的・効果的な常

設店舗の運営を実施する。店舗のブランド化を促進するとともに、地域産品のステータスを高め、中国市場における個々の商品のブランド力を向上させる役割を果たす。

<具体的施策>

- ・ギフト展、新商品展等のバイヤー集客力の高いイベントを開催（年間1回）
- ・実演販売、工芸品の体験教室等の事業者 PR を目的としたスポットイベントの開催（年間2回）
- ・現地バイヤーに対するセールスレップ機能の強化（常時）
- ・中国現地の流通店舗と連携した店外活動の実施（常時）

(2) 対外ビジネス相談への対応

中小・小規模事業者の国際化支援として、中小基盤整備機構や JETRO 等と連携し、現地情報の収集や提供等の支援を行う。





## 中小企業海外展開支援の行動計画

※下線部が追加・修正箇所

平成 24 年 3 月 9 日  
東京中小企業投資育成株式会社

### 中小企業海外展開支援の行動化計画

投資育成会社は、1963 年以降、中小企業のホームドクターとして、経営の近代化、事業承継、経営権の安定化など、投資先中小企業が抱えるさまざまな経営課題について、投資先経営者の相談に乗り、一緒になってその解決にあたってきた。

中小企業にとって重要な課題である国際化についても同様に、東京、名古屋、大阪の各投資育成会社が相互により密接に連携を取りつつ、各関係機関とのネットワークも活用しながら、投資先中小企業の海外展開支援を行っていくこととする。

#### 1. 年度行動計画 (2011 年度計画)

##### (1) 海外視察会 4 回

投資先中小企業の直面する環境変化を踏まえ、アジアを中心に開催する予定。

##### (2) 海外セミナー、勉強会 40 回

投資先中小企業以外にも対象を広げ、広く情報提供を行う。

##### (3) 個別相談 延べ 130 件

ホームドクターとしてアドバイスを行うとともに、専門的

な相談については、ジェトロ、中小機構等につなぎ、相談者の期待に応えられるよう適切な対応を行う。

(4) ジェトロ、中小機構との連携強化

上記(1)から(3)の実施に当たっては、両機関との連携により、より充実した内容のものを提供できるようにする。

東京中小企業投資育成株式会社からジェトロ（上海事務所）に出向している社員を活用し、より質の高い情報提供に努める。

また、大阪中小企業投資育成株式会社では、両機関との連携を深め海外展開支援業務を強化するために「海外展開支援デスク」を開設する。

(5) 海外展開関連のメルマガの配信増

3投資育成会社合わせて約4,000先の配信先に対し、月2回程程度の情報発信を行う。

2. 中期行動計画（2013年度末をメド）

(1) 投資先と海外企業との情報交換会、商談会の開催。

海外視察会やセミナー、勉強会等の機会も有効活用しながら推進していく。

(2) 中国での進出投資先企業の現地赴任者の情報交換会の立ち上げに向けて情報収集を行う。

現在、3投資育成会社のタイ進出投資先企業の現地赴任者を参加メンバーとして活動を行っている情報交換会（タイSBICミーティング）をモデルにし、立ち上げの準備を行う。

(3) WEBサイト活用による投資先の取引拡大支援

投資先相互のビジネスマッチングを支援するインターネットWEBサイトを活用して、投資先企業の国内外の販売や調達ルート拡大を支援する。

以上