

経営サプリメント

「中小企業の海外展開のすすめ」(2) ～利用可能な支援策・ツールを知ろう～

※中小企業の海外展開について、ジェトロ秋田貿易情報センター大山所長に3回シリーズで解説いただきます。

海外展開という場合、輸出、輸入、投資(進出)などがあります。今回は「輸出」に取組むことを想定し、大まかに「計画段階」、「輸出先・取引先探し」、「商談、契約交渉・契約」という括りでご紹介します。

計画段階

まず始めに市場調査をします。ターゲット国における政治経済状況、需給動向、消費動向、ニーズ、競合商品、輸出入に関する制度・手続き等を調べます。日本の政府機関、在日外国公館・貿易関係機関、民間の調査会社、コンサルタント、銀行などの情報があります。ジェトロでは国別、産業別、目的別など各種情報をWEBに掲載・無料提供しています。

その他にセミナーでも情報収集できます。ジェトロが主催・共催するセミナー等各種イベントをWEBサイトで案内しています。

<https://www.jetro.go.jp/events/>



国別情報例(台湾) <https://www.jetro.go.jp/world/asia/tw/>



目的別情報例 <https://www.jetro.go.jp/themetop/export/e-basic/>

輸出全体の大まかな流れ、FOB、CIFなど聞ききれない貿易用語の全体像を把握するために貿易実務を見ておくことも有益です。ただし全ての事項を自分(自社)で実行するのは大変ですので、費用対効果を考え、必要に応じて外注することも一案です。

貿易実務の流れ: <https://www.jetro.go.jp/theme/export/basic/trading/procedure.html>

貿易実務オンライン講座: <https://www.jetro.go.jp/elearning/>

輸出先・取引先探し

一般的に一度(短期間)で多くのバイヤーと会えるのは海外で開催される見本市・商談会への参加です。特に入場料を徴収する見本市には真剣なバイヤーが多く、商談に繋がる可能性が高くなります。出展料、渡航費など先行投資部分もありますが、実際にバイヤーと話すことにより最新情報、最新需要を把握することができます。また、同業・競合各社がどのような商品をPRしているのか実際に見ることは非常に有益な情報になります。ジェトロでは主要な見本市で「ジャパンプース」を設営し、中小企業の皆さんに割安で参加しやすい場を提供しています。

テレビ番組「世界は今」「ビギナー必見! 海外見本市出展ノウハウ」: <https://www.jetro.go.jp/tv/internet/2014/09/20140925188.html>



大瀧村農産物・加工品輸出促進協議会 FOOD EXPO2016(香港) ジャパンプースに出展、グルテンフリーパスタ(株式会社大瀧村あきたこまち生産者協会)を売込む。

海外バイヤーの数は少なくなりますが国内での見本市もあります。例えば食品分野では毎年3月に幕張メッセで開催される「FOODEX JAPAN」が有名で、秋田県からも多くの事業者が参加しています。ジェトロではこの見本市に合わせて外国バイヤーを招聘し、個別に商談する機会を提供しています。

秋田県内に外国バイヤーを招く商談会は、(一社)秋田県貿易促進協会なども開催しています。ジェトロ秋田、県、市、秋田県貿易促進協会や商工会議所のWEBサイト、メルマガ等で紹介されています。

ジェトロ秋田のメルマガ登録: <https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/akita/mail.html>

商談、契約交渉・契約

前述の取引先探しと一体ですが、商談で内容を詰めていき契約を締結することになります。「価格の設定」と「契約書」はとても重要です。契約相手が外国企業の場合は英語での契約書が多くなるので、国際取引の契約に慣れている国際弁護士に相談することをお勧めします。ジェトロ秋田では国際弁護士を招きビジネス法務相談を開催しています(年2回程度)。

英文: <https://www.jetro.go.jp/elearning/gaiyou/keiyaku/>

〈連携した支援体制〉

新輸出大国コンソーシアム



アキモク鉄工(株) 花下社長(中央) マレーシア出張にジェトロ新輸出大国コンソーシアム・パートナー(専門家・写真左)が同行、航空展示会でHyper Washerを売り込み。

新輸出大国コンソーシアムは、日本企業の海外展開を支援する全国のあらゆる支援機関が結集し、海外展開に関心をお持ちの企業の皆様へワンストップの支援サービスを提供しています。計画立案から

実行・実現までのノウハウや、各産業分野に特化した知見、あるいは実務上の課題について専門知識を有する専門家がサポートします。

<https://www.jetro.go.jp/consortium/>

あきた海外展開支援ネットワーク

秋田県では行政、貿易支援機関、商工団体、金融機関など12の県内支援機関で「あきた海外展開支援ネットワーク」を設立し、事業者の皆様では気付きづらい支援策なども広くご紹介しています。

<http://www.akita-kaigaitenkai.jp/>

海外展開プログラム策定支援事業



(有)開商 ジェトロ新輸出大国コンソーシアム・パートナー(専門家)に加え、「あきた海外展開支援ネットワーク」のメンバーも参加して「炭酸泉生成装置」の中国輸出について戦略を検討。海外展開プログラム策定支援事業でも支援対象。

海外取組みに際し、何から手を付けるべきか、どのような計画を立てたらよいのか、自治体や国の補助金支援に申請したいのだがどんな準備をしたら良いのか、などの課題を抱える県内企業を対象に、ジェ

ロ秋田では秋田県、秋田市をはじめとする各市町村との連携のもとプログラム策定支援を行っています。



日本貿易振興機構(ジェトロ)秋田貿易情報センター 所長

大山 明裕
Akihiro Oyama

【略歴】

- 神奈川県横浜市出身
- 1988年 3月 横浜市立大学 商学部卒業
- 1988年 4月 日本貿易振興会入会 情報サービス部
- 1990年 1月 山口貿易情報センター
- 1991年 3月 ナイジェリア・ラゴス事務所 所長
- 1993年 10月 企画部 企画課
- 1996年 4月 機械技術部 技術課
- 1997年 10月 オーストラリア・メルボルン事務所
- 2001年 9月 情報サービス部 総括課長代理
- 2003年 4月 投資交流部 海外投資課 課長
- 2004年 7月 出向・(財)2005年日本万国博覧会協会(愛知万博)
- 2006年 1月 総務部 主幹(人事評価担当)
- 2007年 2月 出向・(財)世界経済情報サービス
- 2008年 3月 総務部 主幹(出納担当)
- 2013年 7月~ 秋田貿易情報センター 所長