

contents
ジェトロ山口
釜山派遣レポート
海外ビジネスサポーター

発行 (一財) 山口県国際総合センター
山口県日中経済交流促進協会
日本貿易振興機構(ジェトロ) 山口貿易情報センター

内容についてご意見、ご質問があれば、下記までお問い合わせ下さい。
(一財) 山口県国際総合センター
山口県下関市豊前田町3-3-1
TEL083(231)5778 FAX083(231)5787

メッセ海外通信

INTERNATIONAL NEWS

KAIKYO MESSE SHIMONOSEKI

(一財) 山口県国際総合センター・山口県日中経済交流促進協会・日本貿易振興機構(ジェトロ)山口貿易情報センター

MESSE

「新輸出大国コンソーシアム」とその活用事例のご紹介

ジェトロは、「新輸出大国コンソーシアム」（以下コンソーシアム）に参加する支援機関と連携して、グローバル市場開拓・事業拡大を目指す日本の中堅・中小企業の海外展開を支援しています。この度、このコンソーシアムを活用し、海外展開に至った企業の事例を紹介する「事例集」を2年ぶりに作成しました。事例集では、海外展開に取り組んだ日本の中堅・中小企業が経営課題をどのように克服し、輸出成功や拠点設立に至ったかを紹介しています。

今回はコンソーシアムの概略をご説明するとともに、事例集の中からコンソーシアムを活用しジェトロの個別支援サービスにより海外展開を実現した、山口県萩市の八千代酒造合名会社と福岡県北九州市の(株)九州日昌の2つの事例をご紹介します。

■新輸出大国コンソーシアムとは■

海外の市場開拓・事業拡大を目指す中堅・中小企業が海外展開を図る上では、製品開発、国際標準化から販路開拓に至るまでの総合的な支援が必要です。「新輸出大国コンソーシアム」は、政府系機関、地域の金融機関や商工会議所など国内各地域の企業支援機関が幅広く参加し、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して総合的な支援を行う枠組みです（図1ご参照）。

コンソーシアム支援対象企業の要件としては、①中堅・中小企業であること、②海外展開（輸出、海外拠点設立）プロジェクトを全体的に計画、または実施中であること、③コンソーシアム参加支援機関が提供する支援サービスの利用を希望されていること（支援機関の提供する各種サービスのご利用にあたっては審査が必要な場合あり）等があります。

支援企業は、コンソーシアムに参加している複数の支援機関からそれぞれの専門性を活かした様々な支援を受けることができます。ジェトロは、コンソーシアムの事務局機能を担い、企業と支援機関との窓口となるとともに、海外ビジネスに精通した専門家による「個別支援サービス」を提供しています。

■ジェトロの個別支援サービスについて■

ジェトロの個別支援サービスには、①各社の海外展開フェーズに即した「ハンズオン支援」と、②個別課題に対応する「スポット支援」があります。「ハンズオン支援」とは、海外展開戦略策定段階から、事業計画策定、実行段階まで、企業の状況に応じて各国・地域の事情、実務に精通したパートナー（専門家）が、継続的な面談や海外出張同行などを通じて一貫通貫で支援を行うものです。

「スポット支援」とは、海外展開における実務で欠かせない個別の課題について、各国・地域事情や実務に精通した専門家、専門知識を有する専門家（弁護士/公認会計士/税理士/行政書士など）が支援します。例えば、海外展開戦略策定の段階でSWOT分析等の支援や、国際取引・海外進出における法務上のポイントについて弁護士の支援、国際取引・海外進出に関する税務・会計について税理士・公認会計士からの支援を受けることが可能です。

ではここから、このジェトロのハンズオン支援を受けて海外展開に成功した2つの事例についてそれぞれの経営者の目線でご紹介していきます。

■八千代酒造の事例：海外展開のきっかけ■

八千代酒造は、山口県萩市に位置する、1887年（明治20年）より代々続く、家族経営の酒蔵です。創業以来、米作りから酒に醸すまでを「農醸一貫」として志し、日本酒が生まれてくる気候や風土などの環境全体を大切に作る酒造りを追求しています。五代目蔵元杜氏の蒲久美子氏が手がける「ROOM」「八千代」「Bd-14（ビーディーマイナス14）」などの日本酒の多くは国内、主に山口県内で飲まれていました。しかし、国内市場が縮小していく中、新たな市場を開拓し、酒蔵と自社の酒造りを守るために海外販路開拓の道を模索していました。

2019年にシンガポールで開催されたASEAN市場最大級の日本の食に特化した見本市である「FOOD JAPAN」に参加した際、バイヤーから商品を評価され輸出への手ごたえを感じました。しかし、輸出をする際の手続きや、商談交渉など具体的なステップがわからず、うまく輸出を進めることができませんでした。そういう中、ジェトロが海外展開する企業を支援していると耳にし、2020年9月にジェトロ山口事務所に相談し、ジェトロのハンズオン支援に申し込みました。

■輸出に向けた体制作り■

ここからハンズオン支援のパートナーとの二人三脚が始まります。輸出を始める前に大きな課題は3つありました。一つ目は、輸出のノウハウや貿易実務の知識をどう獲得するかです。こちらはパートナーに相談しつつ、国税庁が作成した日本酒輸出ハンドブックやジェトロの貿易実務オンライン講座を受講して身につけました。二つ目は輸出先ターゲットの選定です。海外との接点がない中で、市場調査を一人で行うのは困難です。パートナーから市場調査のやり方を教わり、貿易統計情報に加え、現地の実態、

輸出のしやすさなどを考慮し、香港、中国、シンガポールを展開先に選定しました。自分でターゲットを決めたことで、海外展開する理由が明確になり、積極的に輸出を進める動機付けになりました。3つ目は実際の輸出を行える事業者探しです。小規模な酒蔵のため、輸出をすべて自社で行うことは困難なので、輸出業者を探すこととしました。パートナーからの紹介により、同社の商品に関心を持ち、かつ輸送業務を担ってくれる企業を見つけることができ、輸出する体制を構築することができました。

輸出体制が整ったので、本格的な商談を開始しました。パートナーの紹介で、ジェトロの中小企業海外展開現地支援プラットフォームコーディネーター¹によるマッチングサービスを活用し、シンガポールのバイヤー複数社と商談を組みました。商談準備として、パートナーと相談しながら、自社商品の情報がバイヤーに正確かつ魅力的に伝わるような資料を和英2言語で作成しました。

商談中はパートナーに同席してもらい、輸出方法や契約の内容をフォローしてもらうことで話をスムーズに進めることができました。また、機微なニュアンスも英語で伝えられるよう英語対応が可能な輸出業者にも商談に参加いただき、手続き面の細かいやり取りも問題なく進めることができました。自社商品の説明だけでなく、輸出に必要な条件面も同時に話せる体制を築いたことにより、自社商品のコンセプトや酒造りへの思いに共感いただきながら、スムーズにバイヤーとの成約に至ることができました。

¹ 中小企業海外展開現地支援プラットフォームコーディネーター：<https://www.jetro.go.jp/services/platform/>

■重要なのはパートナーとの密なコミュニケーション■

ハンズオン支援を受ける際に心掛けたことは、パートナーと緊密なコミュニケーションをとることです。パートナーも交えて、数多くの商談を行いました。自社の状況をパートナーにオープンに話すことで、限られた経営資源を上手に活用することができたと思います。特に酒造りの時期はどうしても時間が取れないため、ロードマップを作成し、期限を決めながらお互いに動くことで無理なく輸出を進めることができました。商談を重ねることで、商談の流れ、バイヤーニーズ、輸出のポイントも理解できるようになり、また、商談後にパートナーからいただいたフィードバックをもとに改善にも努めたことで成約率があがりました。

パートナーのアドバイスをもとに身につけた商談スキルや輸出体制を生かして、今後も海外市場を開拓し、自社のお酒だけでなく、日本酒・和食の良さを広めていきたいと思っています。

■九州日昌の事例：海外展開のきっかけ■

参入が難しい分野や障壁の高い国への海外展開を目指す企業もあります。2つ目の事例は福岡県北九州市に本社を構える1978年設立の工業用加熱電熱装置メーカーの九州日昌です。同社は顧客の要望に応じてオーダーメイドで顧客製造ラインに組み込むインラインの製品を受注製造しています。高精度に加熱可能な装置やユニットを製造開発する企業で、「世界一の熱問題解決企業であること」を掲げ電熱機器のエキスパートとして顧客の加熱工程をトータルにサポートしています。同社の製品は環境負荷低減に寄与する製品とし「北九州エコプレミアム」にも選定されています。

海外展開のきっかけは、代表取締役社長森本豊年氏が海外にある自動車部品メーカーの製造現場を視察した時のことでした。その製造現場

で、自社の加熱装置が組み込まれた製造ラインと海外他社の製造ラインとが独立した形で導入・稼働されているのを目にし、「製造現場全体の自動化につながる形で自社の加熱装置を製造ラインに組み込みたい」と感じたことを機に海外展開の検討を始めました。まずは取扱いが容易で海外競合他社にはないリフローシミュレーターから入り込むことにしました。東京の展示会で立ち寄ったジェットブースで、ジェットロが海外展開支援を行っていることを知り、最寄りのジェットロ北九州事務所に相談し、コンソーシアムのジェットロのハンズオン支援に2019年に申し込みました。

■先を見据えた戦略を練る■

海外展開にあたっては、ヒト・モノ・カネの経営資源の投入やリスクマネジメントを柔軟かつ迅速に判断する必要があるため、トップである森本氏が海外事業担当として前面に立って進めることとしました。展開国については、実際に引き合いもあり、日本と同様に自動車産業が集積し、部品メーカーのニーズが見込めるドイツを選定しました。

引き合いのあったドイツ企業の要望に基づいたカスタマイズを行うための秘密保持契約を締結する時は、英文契約書を前に戸惑いを感じたものの、ドイツでの駐在歴の長いハンズオン支援のパートナーと共に細かく見直すことで、対等な条件で契約することができました。現在は輸出したサンプルをもとに同ドイツ企業からフィードバックを受けながら製品開発を進めると同時に、将来的な売買契約の締結に向けた準備もパートナーと戦略的に進めています。

ドイツ向けに秘密保持契約を締結し製品開発を進める途中で、タイ企業から引き合いがありました。ドイツ企業との経験を生かして商談したことで無事輸出を成功させることができました。

た。最終的なゴールはドイツでの現地販売代理店を探し、顧客の要望を取りまとめながらオーダーメイドで製造ラインに組み込むことです。そのためには欧州CEマークを取得し、EU国内での販売を促進すること、海外対応のために英語対応が可能な技術者の獲得を進めており、着実にドイツへの輸出に向けた体制作りを行っています。

■ハンズオン支援によって海外展開での壁を越えられた■

「世界一の熱問題解決企業」を掲げるからには、世界のモノづくりの先端をいかなければいけないという技術者としての使命感がありますが、海外展開となると言語や商習慣の壁に直面します。専属スタッフもない中小企業にとっては、現地の駐在経験がある専門家の意見を聞きながら、これらの壁を乗り越えて、海外取引先と対等にビジネスができるよう導いてくれた点がジェトロのハンズオン支援を利用することの最大の利点だと思っています。

■海外展開プロジェクトを計画、もしくは実施中の企業の皆様へ■

コンソーシアムの事例集では、海外展開に取り組んだ日本の中堅・中小企業58社の経営者・

担当者にインタビューし、ヒト・モノ・カネ・情報が不足しがちな経営課題をどのように克服し、輸出成功や拠点設立に至ったかを紹介しています。また、今回は特に、新型コロナなどの壁に突き当たった際にどのように考え、対応されたかなどについても触れています。事例集はジェトロのホームページにて公開しており、無料でダウンロードしていただけます²。コンソーシアムや事例集が、海外市場を目指す日本の中堅・中小企業の皆様にとって一助となれば幸いです。

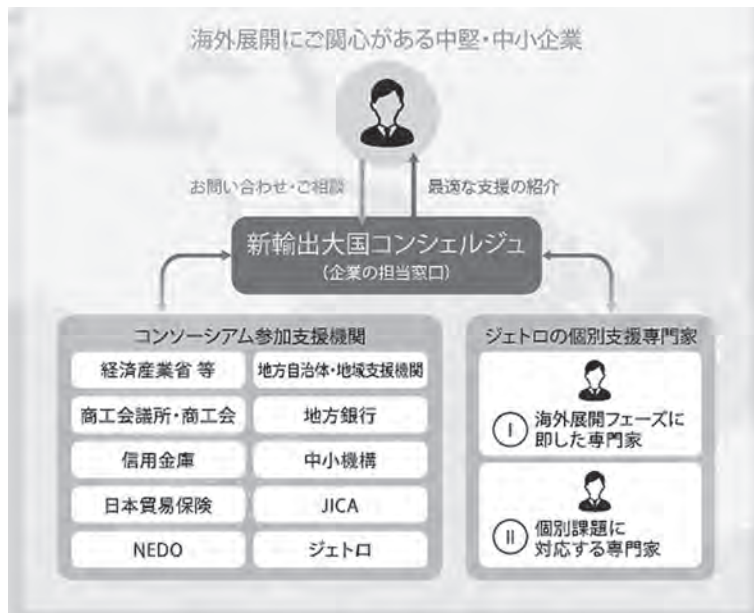
ジェトロでは、パートナーによるハンズオン支援を希望する企業を募集しております。ご関心のある県内企業の方はジェトロ山口までお気軽にお問い合わせください。

(083-231-5022)

(まとめ：ジェトロ山口 深川敦子)

²新輸出大国コンソーシアム「海外展開支援活用事例集」<https://www.jetro.go.jp/news/releases/2022/0f885ee3faef4a45.html>

【図1】新輸出大国コンソーシアムの概略図



【図2】支援を受けた企業の業種



2016年3月以降の支援受付開始以降、9,254社の海外展開（輸出・海外拠点設立）を支援しました。（2021年11月8日時点）

【写真1】



【写真2】



【写真3】



写真1：

八千代酒造の酒蔵。創業明治20年（1887年）より代々続く、家族で経営する酒蔵。

写真2：

五代目蔵元杜氏の蒲久美子氏。

八千代酒造のお酒は大将山から流れ出る中硬水の伏流水を仕込み水とし、酒米は自社で減農薬栽培した山田錦を使用。昔からの造り方を変えずに地元の人に133年愛されてきている。

写真3：

昔ながらの日本酒らしいがつんとうまみのある力強い味で、香りの強い食材との相性がよいことが特徴の「八千代純米大吟醸」

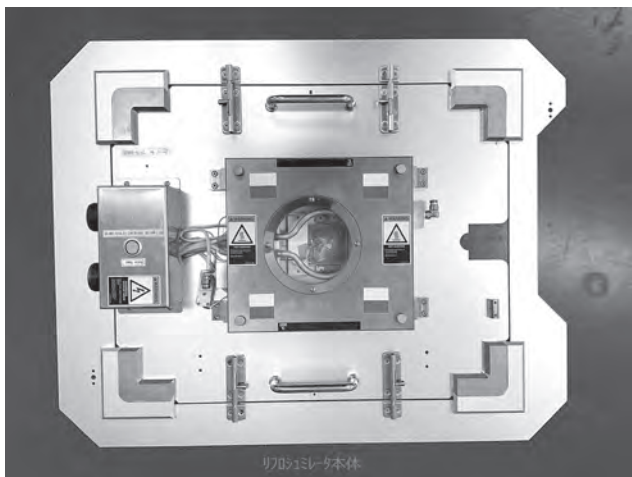
【写真4】



【写真5】



【写真6】



【写真4】：

九州日昌の本社工屋。1978年創業、従業員数30名の会社。
創業者精神でもある「目に見えない熱を具体的に表現し、お客様に納得
していただく解決策を提案する」を掲げて日々取り組んでいる。

【写真5】：

代表取締役社長の森本豊年氏。
海外市場に取り組み、会社全体として社員がステップアップできるような環境を
用意できるかが経営者の役割、と話す。

【写真6】：

リフローシミュレーター。環境負荷低減に寄与する製品として、北九州市の
「北九州エコプレミアム」に選定されている。

釜山派遣レポート

下関市総合政策部国際課
(釜山広域市派遣職員)

渡 邊 繁

～ 2030年に釜山で何が? ～

アンニョンハセヨ!

みなさん、2030年の韓国と聞いて何をイメージしますか? 私の派遣先である釜山市でこの質問をすると、ほとんどの市民から同じ答えが返ってきます。それは、今、釜山市で積極的に誘致活動を行っている「2030釜山国際博覧会(釜山エキスポ)」です。今号ではそんな大注目の釜山エキスポの誘致についてお話ししたいと思います。

国際博覧会(エキスポ)とは、国際博覧会条約に基づき複数の国が参加して開催される博覧会のことです。日本ではその略称である「万博」の方が馴染深いかもしれません。国際博覧会は「登録博覧会(開催期間6ヶ月)」と「認定博覧会(開催期間3ヶ月)」に区分され、それぞれ期間以外にも、開催間隔、会場面積、テーマが定められています。日本での登録博覧会は、直近では2005年に愛知で開催されており、2025年にも大阪での開催が予定されています。国際博覧会(登録)は5年ごとに、世界各国が技術や文化の成果を展示する目的で行われ、オリンピック、サッカーワールドカップと並ぶ世界三大国際イベントに位置づけられています。

突然ですが今号のクイズです。これまで世界三大国際イベントをすべて開催した国は5ヶ国あります。どこかわかりますか? クイズの正解は最後に発表します。

さて、韓国ではこれまで認定博覧会は2度開催されましたが、登録博覧会は開催実績がありません。開催されれば釜山エキスポは韓国初の登録博覧会になることから、これまで釜山市は誘致にあたり積極的な広報や署名活動を行ってきました。新型コロナウイルスの世界的な流行、気候・環境変動、社会の二極化など人類が直面している地球規模の問題を解決するためには、大きな転換が必要であるとの認識のもと、釜山エキスポでは「世界の大転換、より良い未来に向かう航路」をテーマとして掲げています。開催期間は2030年5月1日から6ヶ月で、北港と呼ばれる釜山港の北側周辺が万博会場の候補地です。気になる招致レースですが、釜山市以外にもモスクワ(ロシア)、ローマ(イタリア)、オデッサ(ウクライナ)、リヤド(サウジアラビア)が立候補しています。

今後誘致に伴うPRがますます活発になることが予想されますが、昨年、韓国ドラマ「イカゲーム」で主人公ソン・ギフンを演じた俳優のイ・ジョンジェ氏が、釜山エキスポの第1号広報大使に任命されました。釜山市はイ氏を起用したホームページ、SNSで釜山エキスポを世界へ発信し、誘致を有利に進める考えです。また、釜山市内の公共交通機関にイ氏のポスターを掲示し、博覧会に対するさらなる市民の期待感を高め、誘致への機運を高める戦略です。

2023年6月の国際博覧会事務局総会で2030年の国際博覧会の開催地が決まります。私も下関市の姉妹都市である釜山市に決定することを期待しています。そして、広報大使サポーター（自称）として今後も釜山エキスポに注目しつつ、情報拡散のお手伝いをしていきたいと思っています。

お待たせしました。最後にクイズの正解です!!世界三大国際イベントをすべて開催した国は、フランス、アメリカ、日本、ドイツ、イタリアの5ヶ国です。あなたはいくつ正解できましたか?では、また次号をお楽しみに。アンニョン!!



釜山エキスポ2030ロゴ



広報大使PR