

環太平洋パートナーシップ(TPP)協定の合意は、
海外展開の大きなチャンスです。

官民の支援機関が
一丸となって海外展開を
お手伝いいたします。

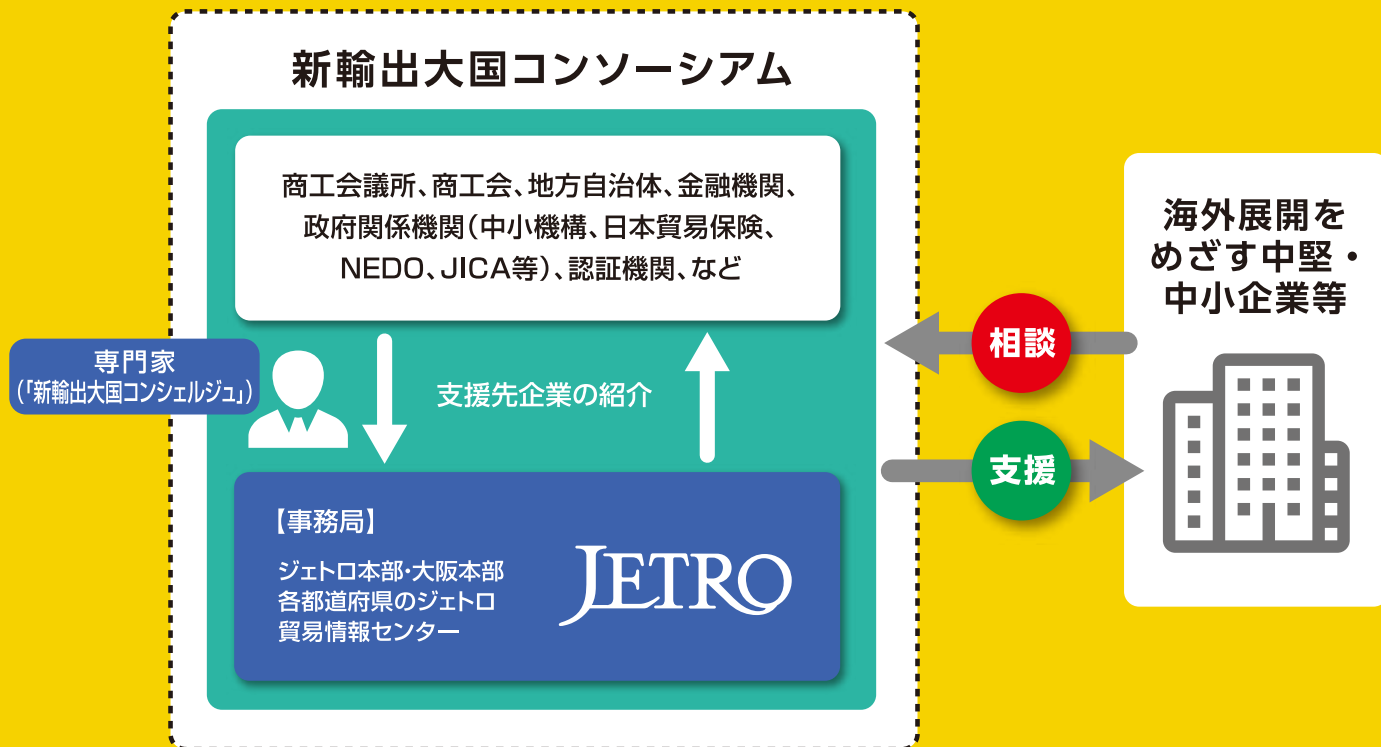
新輸出大国 コンソーシアム

【お問い合わせ】
各支援機関の窓口またはジェトロ
サポートホットライン ☎0120-95-3375
平日 9:00~18:00 さあ みんなでGO!

www.jetro.go.jp/consortium/

新輸出大国コンソーシアムの概要

「新輸出大国コンソーシアム」は、商工会議所、商工会、地方自治体、金融機関、JETROなどの支援機関を幅広く結集し、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。



専門家(「新輸出大国コンシェルジュ」)が最適な支援をご提案します

- 企業様ごとに指名された専門家(「新輸出大国コンシェルジュ」)は、企業様からのご質問・ご相談、ご支援依頼にいつでも対応します。また、企業様のご要望や活動状況に合わせて、コンソーシアム内の最適な支援サービスをご紹介します。支援企業と一体となって、海外展開の実現に向けて、お手伝いをいたします。

地域に密着したサポートをご提供します

- 各都道府県のジェトロの貿易情報センター又は自治体等に専門家(「新輸出大国コンシェルジュ」)を配置し、企業様からの相談、支援依頼に対応します。また、地域の支援機関等と連携し、海外展開のお手伝いをいたします。



各都道府県の窓口でご連絡をお待ちしています。企業の皆様と一体となって海外展開のお手伝いをいたします。何なりとご相談ください。

専門家
(「新輸出大国コンシェルジュ」)

専門家(「新輸出大国コンシェルジュ」)が企業の皆様のニーズに合わせて以下のご支援をご提供します

① コンソーシアム参加機関による海外展開支援

コンソーシアムには、商工会議所、商工会、政府系機関、地方自治体、金融機関等の幅広い機関が参加しています。専門家(「新輸出大国コンシェルジュ」)は、企業の皆様の課題や希望される支援内容を踏まえて、コンソーシアム参加機関が提供する様々な支援の中から、最適な支援をご紹介します、支援を行う窓口におつなぎします。

主なコンソーシアム参加機関一覧

政府系機関

(五十音順)

株式会社 海外需要開拓支援機構(クールジャパン機構)

独立行政法人 工業所有権情報・研修館(INPIT)

独立行政法人 国際協力機構(JICA)

株式会社 国際協力銀行(JBIC)

国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)

株式会社 商工組合中央金庫(商工中金)

株式会社 日本政策金融公庫

株式会社 日本政策投資銀行

独立行政法人 中小企業基盤整備機構(中小機構)

独立行政法人 日本貿易振興機構(JETRO)

独立行政法人 日本貿易保険(NEXI)

民間団体

金融機関

地方自治体

地域経済団体・業界団体等

商工会議所・商工会

コンソーシアムを利用される企業の皆様に、特典を設けています!

- 例** ・日本貿易振興機構(JETRO) ……「貿易実務オンライン講座」特別割引
コンソーシアム会員証をお持ちの企業様は、
一般価格/ジェトロメンバーズ価格から10%割引
- ・海外産業人材育成協会(HIDA) ……HIDAが研修事業で培った海外における親日家ネットワークを活かして行う、「Global Interface Japan事業」の内、「情報収集・販路開拓」および「パートナー探し」のサービスを10%割引にてご利用いただけます。

その他の参加機関でも特典を設けています。

その他詳しくは、コンソーシアムホームページ、または、専門家(「新輸出大国コンシェルジュ」)にお問い合わせください。

② 海外ビジネスに精通した専門家によるご支援

無料

商社OBやコンサルタントなどの海外ビジネスに精通した専門家が企業様を訪問しご支援します。本サービスは無料でご利用いただけます。

※輸出だけでなく、進出に関するご相談も承ります。



(1) 個別分野での専門家によるスポット支援

● 支援内容

専門性の高い分野に関しては、当該分野に精通した専門家(「新輸出大国エキスパート」)が様々なアドバイスをご提供します。審査はございませんので、どなたでもご利用いただけます。専門家(「新輸出大国コンシェルジュ」)までお問い合わせください。

| | 対象分野 | 対象業種 |
|----|---------------------|-----------------------------|
| 1 | ものづくり分野(機械・環境) | 機械・部品 環境・エネルギー |
| 2 | ものづくり分野(生活関連産業) | デザイン製品・日用品・ ファッション |
| 3 | サービス産業分野 | 外食・小売・流通・理美容・ 教育等 |
| 4 | ヘルスケア産業分野 | 医療・バイオ医薬品・ 健康長寿関連等 |
| 5 | コンテンツ産業分野 | 映像・音楽・ゲーム・ キャラクター・ライセンス等 |
| 6 | 農林水産・食品分野 | 水産品・農産品・酒類・ 加工食品等 |
| 7 | 基準認証 | 全産業 |
| 8 | 外国人材活用 | 全産業 |
| 9 | 英文貿易実務 | 全産業 |
| 10 | 海外展開戦略策定支援<SWOT分析等> | 全産業 |
| 11 | 電子商取引 | 全産業 |

※1) 一部の専門家支援につきましては「中小企業」に限る場合がございます。

※2) 一部の専門家支援につきましては「製造業もしくは農林漁業者」に限る場合がございます。

※3) ・基準認証：海外展開のために必要となる国際認証等について、専門家が相談対応を行います。

・外国人材活用：企業の海外展開のブリッジ役となる外国人材の採用・定着・在留資格等に関して、専門家が相談対応を行います。

・英文貿易実務：専門家が海外企業とはじめて英文で貿易実務を始める方へのサポート業務を行います。

・海外展開戦略策定支援(SWOT分析等)：これから海外展開を目指す企業様の戦略策定をお手伝いします。

その他の分野も企業の皆様のニーズに合わせて、増やす予定です。

(2) 専門家による一貫したサポート



● 支援内容

企業訪問を通じて、海外事業経験の豊富な専門家(「新輸出大国パートナー」)が継続的に海外展開計画の作成支援から海外販路開拓、立ち上げ、操業支援まで一貫したご支援を行います。

専門家(「新輸出大国パートナー」)の支援を受けるに当たっては、専門家の数に限りがあるため、ジェットロでの審査を経る必要があります。お申し込み詳細はコンソーシアムホームページ、専門家(「新輸出大国コンシェルジュ」)までお問い合わせください。

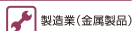
◎専門家一覧URL：<https://www.jetro.go.jp/services/expert.html>

ジェトロの専門家を活用した海外展開の事例

※下記はジェトロの専門家による「新興国進出個別支援サービス」(2013/2014年度実施)にて採択した事例です。なお、専門家は採択時点の方です。



株式会社共進 (長野県諏訪市)



製造業(金属製品)

世界に巡らせたアンテナから最新の情報を

新天地への進出は、ロジカルな思考で着実に

海外工場を作る前から「こういう部品が欲しいが作れるか」といった問い合わせが来て、「なるほど、来年はこんな部品が必要なのか」と知ることができ、情報の速さや大切さを痛感しました。次に狙うのは欧米市場で、まずメキシコで先鞭をつけます。まったく事情の分からないメキシコ進出にあたり、一度きっちりロジカルに進めたいと思い、支援を受けることにしました。

現地経験に基づく助言から生まれる効率と知識

支援は2013年4月にスタートしました。調査や情報収集なども含めて横山専門家の協力を得て検討を重ね、現地調査にも同行してもらいました。私たちが気づかない、しかし商売の上で重要なポイントを教えてもらいました。さまざまな情報を事前にレクチャーしてもらうことで無駄な出費や手続きの労力を省くことができ、非常に助かっています。

また、ジェトロ・メキシコ事務所のおかげで、普通なら門前払いされるような企業や政府関係者と対面できたことでも、支援の意義を実感しました。メキシコ進出に向けて専門家とタッグを組み、今後のさらなる海外進出に向けた確実な足掛かりを

作っていきたいと考えています。

サービス利用の
メリット

無駄な出費や労力を省き、
企業や政府の要人と面会することができた。

専 門 家 INTERVIEW

専門家 横山 治



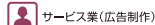
経験から得たバランス感覚と中立的なアドバイスを大切に

共進社とはこの1年で多くの打ち合わせを重ねてきました。主にメキシコの税制・法制・投資優遇策等の現地の状況、州政府関係者、コンサルティング会社、パートナー候補や協力会社候補などの情報を提供しました。

私が支援をする上で気を付けているのは、経験からくるバランス感覚を大事にすることです。社長のご意見を尊重しつつも迎合せず、バイアスのかけない意見、中立公平な立場からのアドバイスを心がけ、ベストな選択ができるようサポートしていければと考えています。



長田広告株式会社 (愛知県津島市)



サービス業(広告制作)

熱意の交渉で、マレーシアに新たな広告ビジネスを構築

東京に国際事業部を新設して事業が一気に加速

わが社が培ってきた看板のビジネスで海外に挑戦する。それは国内市場の縮小を見越して、20年以上前から描いてきた構想でした。2013年から本格的に現地調査を行い、商機が見込めるマレーシアへの進出を決めました。林専門家から最初に受けたアドバイスは、「進出事業の専任者を決めて、省庁とすぐに連絡がとりやすい東京に事務所を構えるべき」という内容でした。すぐさま国際事業部を新設してオフィスを借り、エース級の社員を配属したことで、停滞していた事業が一気に加速しました。

専門家の熱意ある一言が難局を乗り越える原動力に

しかし、現地の会計事務所や法律事務所が決まった矢先に、国土の約8割を占める公有地に看板を立ててはいけないという州規制の存在を知りました。誰もが落胆を隠せなかった時、林専門家が発した言葉は「まだ我々は、とことんやっていない。諦めなければ道は拓けるはずだ!」。この一言に背中を押され、半年間にわたる粘り強い交渉がスタートしたのです。

毎月のように専門家と現地に飛び、我々と一緒に事業のメリットを熱く語ってくれました。そして、ついに相手が地元有力官庁を紹介してくれたのです。

そこから徐々に道が拓き始め、複数の市幹部に一堂に会してもらいプロポーザルできるチャンスを得ました。提案の場では、わが社の野立て看板が町の景観を

改善できること、そして設置のたびに一定のフィーを納めることで、市の財政にも貢献できるメリットをアピールしました。それは専門家と何十時間も膝を交え、相手の心に響くポイントを徹底的に追求した内容でした。提案後、「ぜひ我々の市で採用したい」と名乗り上がった時の感動は忘れられません。

サービス利用の
メリット

専門家と一緒に一年間に及ぶ交渉に取り組み、
現地で事業展開できる契約を結ぶことができた。

専 門 家 INTERVIEW

専門家 林 清



企業と専門家という枠を超えて、“同志”として困難に立ち向かう

海外進出事業で最初から相手が歓迎してくれるようなケースはほとんどなく、河原の石ころのようにごろごろと困難がつかまとうものです。その中で私が心がけている支援のスタンスは、企業の規模や体力といった状況に応じてカスタマイズするサポートです。

また、慣れない土地でのビジネスは心労が重なるため、社員の方には休日に電話して世間話をするなど、精神面における寄り添いも意識しました。



ミナトゴム株式会社 (千葉県船橋市)



製造業(ゴム)

「損益分岐点」を意識した“ローリスク経営”を目指す

予算オーバーの妥協を許さなかった専門家の交渉力

自動車生産のグローバル化が進み、10年ほど前から部品出荷点数が目に見えて減り始めました。危機感と同時に感じたのは、「何か新しいことにチャレンジしたい」という社員からの強い期待です。そこで従業員縁故でベトナム人を新卒採用し、ベトナム進出への足がかりを整え、現地企業との業務提携や、工業団地の出店契約の締結まで順調に進めることができました。しかし、困ったのはそこからです。工場の建設、操業に向けて、何をどう進めればよいか分からず、ジェトロ千葉から支援サービスを紹介され、薬にもする思いで申し込みました。

加藤専門家の力を実感したのは、現地に同行してもらった交渉の席でした。工場建設では予算がオーバーするケースは珍しくありませんが、面と向かって「No」とは言いにくいものです。しかし、そんな私に代わって予算内に収まるアイデアを次々に提案してくれました。

勉強会で芽生えた、現地責任者の主体性と経営感覚

「モノづくりの土台は人づくり」ですので、次なる課題は現地で働くスタッフの労務管理です。将来にわたって工場を支える責任者をどう育て、運営の基礎となる就業規則をどうするか。専門家と主要スタッフで膝をつき合わせて、3~4時間もの勉強会を何度も行いました。その結果、現地工場の責任者の目つきが変わり、「自分が工場を引っ張っていく」という意識と、「損益分岐点」を踏まえた経営感覚が

身についたのは大きな収穫でした。

専門家と一緒に一つひとつの課題をクリアしていくことで、私自身にも「自分でもやれる」という度胸がつかえました。

サービス利用の
メリット

予算に見合った工場の建設が実現し、
その運営を担う責任者を育成できた。

専 門 家 INTERVIEW

専門家 加藤 恒



相手と腹を割って話し、実務に寄り添って支援する

工場の運営は、技術とそれを支えるスタッフの労務管理の両輪で成り立っています。また、現地工場の運営を担う責任者には、損益分岐点を踏まえて意思決定ができる能力も大切です。

しかし、企画やサポートをするスタッフが不足する中小企業において、経営者がそのすべてを担うのは難しい側面もあります。従って私はできるだけ相手の意見を引き出し、腹を割って話すことから始めました。専門家に期待するポイントを正確につかみ、経営者の実務に寄り添う形で支援するように心がけました。

支援対象企業

- 1.現在又は将来においてTPP域内市場の獲得を想定している中堅・中小企業等で輸出や投資等の海外展開を計画していること
- 2.本事業の利用条件に承諾いただき、「コンソーシアムエントリーシート」の作成にご協力いただけること
- 3.本事業の参加機関が提供する支援サービスの利用を希望すること
- 4.反社会的勢力でないこと及び反社会的勢力との関係を有しないこと

注) 支援機関の提供する各種サービスのご利用に当たっては、審査が必要な場合がございます。

ご利用の流れ

STEP1

お問合せ受付

お近くのジェトロ、
またはコンソーシアム
参加機関へ
ご相談ください。



STEP2

コンシェルジュ による対応

専門家(「新輸出大国
コンシェルジュ」)が
ご相談に応じ、
各種情報の提供や
支援メニューの
ご案内をいたします。



STEP3

最適なサービス へのナビゲート

専門家(「新輸出大国コンシ
ェルジュ」)が最適なサービス
を提供する支援機関へおつなぎ
します。
また、ニーズに応じて、専門家
(パートナー、エキスパート)
をご紹介します。



お問い合わせ

まずは、お気軽にご相談ください。

またはお近くのコンソーシアム参加機関まで

【事務局】日本貿易振興機構(ジェトロ)

サポートホットライン

さあ みんなでGO!

☎ 0120-95-3375

平日 9:00~18:00

www.jetro.go.jp/consortium/