

岐阜県中小企業海外展開支援事業 2022年4月～2023年3月実施予定 ((公財) 岐阜県産業経済振興センター)

【課題】

岐阜県は、美濃焼や美濃和紙、飛騨の木工、関の刃物など魅力的な地域資源に恵まれているが、出荷額、従業員数とも大きく減少している。

課題として下記の3点が明確になった。

- ①担い手不足と国内市場の縮小により、産業としての規模が縮小する中、海外に活路を見出すことが重要。
- ②企業自らが戦略を考え、チャレンジすることが必要だが、海外市場開拓は、リスクやコストが高いうえ、専門的なノウハウを要する。
- ③意欲ある企業がこうしたハードルを乗り越えるための支援策が必要。

【目的】

上記の課題に対応するため、今回の事業では、次の助成制度を創設するとともに、産経センターの強みである専門コーディネーター等による支援や既存事業を活用し、包括的かつ伴走的に支援することによって、県内中小企業の海外展開を促進する。

- ①市場調査への助成
- ②商品等の改良(ローカライズ)への助成
- ③海外見本市等への出展助成

企業自らが自社の状況と市場環境を踏まえた展開手法を考え、海外市場にチャレンジできる機会を提供。新たな展開へのステップアップと経営力向上、稼ぐ力の向上を図る。

【都道府県の施策との連携・親和性】

- ・産経センターは県の中小企業支援拠点として中小企業を支援
- ・本事業は、岐阜県が策定する「岐阜県成長・雇用戦略」で定める「海外展開・販路拡大プロジェクト」の一環として実施
- ・本事業を実施するため、県は事業費の1/2を予算要求中

地域資源のポテンシャルを活かした海外販路開拓を促進するため、次の一連の取り組みに対して助成(中小企業の複数年(最大3年)に基づく計画も可)

- ①市場調査：進出したい国の環境やマーケット、自社の経営状況、自社商品の強み等を分析
- ②商品等の改良：市場調査を踏まえた各事業者による商品等の改良(ローカライズ)
- ③海外見本市等への出展：改良した商品等の海外見本市等への出展(代行出展、オンライン出展を含む)

併せて、産経センターの強みである専門コーディネーターやアドバイザースタッフ等の人的資源を活かし、経営戦略や商品開発、販路開拓等に関するプロの助言やノウハウを各フェーズで提供するほか、既存の海外関連事業(貿易実務講座、海外個別相談会、海外展開アドバイザー派遣等)も実施し、包括的かつ伴走的に支援

～市場調査から海外向けへの商品改良、海外販路開拓までを切れ間なく支援～

①市場調査

- ・補助率：1/3以内
- ・上限額：1,000千円
- ・対象企業：近い将来海外展開を目指す企業

- ☑**自社**
- ・海外進出目的の明確化
 - ・自社商品等の分析(優位性)
 - ・海外展開国の設定

☑**自社or調査機関等への委託**

- ・現地の法規制の分析
- ・海外市場の分析
- ・消費者ニーズの把握
- ・競合商品等のリサーチ
- ・他社商品等との差別化
- ・ターゲットの設定
- ・現地の規格に沿った表示、仕様、パッケージ、ブランディング、物流等の検討
- ・商標等知的所有権の取得方法
- ・必要な組織体制

- ☑**自社**
- ・実施方針決定

②商品等の改良

- ・補助率：1/3以内
- ・上限額：1,000千円
- ・対象企業：海外展開を目指す企業

- ☑**海外展開のための体制整備**
- ・海外展開先決定
 - ・ターゲット決定
 - ・商品等の改良方針の決定
 - ・海外担当組織の立ち上げ

☑**製品の改良**

- ・自社商品等の海外向けに改良(ローカライズ)、高付加価値化
- ・試作→試用→評価→改良(PDCAサイクル)

☑**製品完成**

- ・価格、納品方法、決済手段、物流
- ・パッケージ、ブランディング
- ・海外向けWEBサイト構築
- ・商標等知的所有権の取得

※当事業では試作品製作まで商品化は自主財源で実施

③海外見本市等への出展

- ・補助率：1/3以内
- ・上限額：1,000千円
- ・前提条件：海外展開を目指す企業

☑**出展準備**

- ・目標設定・人員体制・予算
- ・見込み客への事前広報
- ・ブースデザイン
- ・海外向け提案ツール
- ・名刺、商品PR資料、価格表

☑**出展**

- ・他の出展者ブースを調査
- ・呼び込みポイントチェック
- ・商品等の見やすい配置
- ・積極的な呼び込み
- ・商談(有望先は即アポ)
- ・通訳任せにしない

☑**出展後(迅速なフォロー)**

- ・有望先へのアポ、サンプル送付
- ・来場者へのお礼メール

支援

PDCAサイクル

支援

支援

- ☑産経センターの強みである経営戦略や技術開発、販路開拓等の専門コーディネーター等による支援
☑既存事業(貿易実務講座、海外ビジネス個別相談、海外展開アドバイザー派遣)による支援

【成果目標】

- 直接的成果目標：
 - ・助成企業 延べ19社
 - ・商談200件
 - ・商談成立20件
- 間接的成果目標：
 - ・当該展示会初出展：延べ10社(約53%)

【波及効果】

- ・本事業での海外展開の成功事例を蓄積して共有を図り、他企業のチャレンジを促し、互いに切磋琢磨し合う好循環を創出。
- ・産経センターと県が一丸となり、事業を実施した企業や製品にその成果をとどめることなく、より多くの企業、商品に横展開していくことで、世界に羽ばたく中小企業の増加、地域の活力強化、地域の活性化につなげる。
- ・地域資源を活用した販路拡大の取り組みは、地域内の原材料供給企業や取引先関連企業の受注拡大にも波及し、地域経済の好循環にもつながる。

【将来の支援目標】

- ・助成事業終了後も専門コーディネーター等による支援や既存の海外関連事業による支援を実施し、自主的に海外展開にチャレンジする中小企業を増加させていく。