



とっとり国際ビジネスセンターの海外展開支援

鳥取から世界へ販路拡大！

海外展開のお手伝い

～輸出の効果～ 「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート」（中小企業白書2016）より回答の多い順

- ①売上の拡大 ②海外の新市場・顧客の開拓 ③自社のブランド・認知度向上 ④海外市場の情報の蓄積 ⑤営業力・販売力・企画力の強化 ⑥顧客満足度の向上 ⑦従業員の意欲・能力向上 ⑧利益率・生産性の向上

とっとり国際ビジネスセンターでは

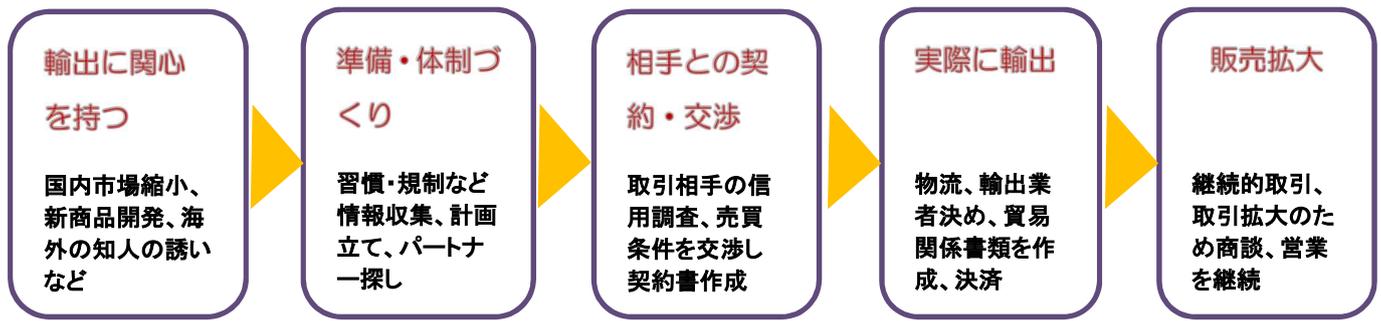
- 1 「海外展開の段階に応じて個別企業支援」をします。
- 2 そのため「貿易を熟知したスタッフ」を配置しています。
- 3 そのため補助金や専門家派遣などの「支援メニュー」を用意しています。
- 4 成長分野の医療機器、自動車分野の海外展開を支援するため「プロジェクト」を行っています。

海外ビジネス、何からはじめていいかわからない。
今、海外展開をやっているがもっと進めたい。

そんな皆様のお悩みをワンストップで解決します。まずはお気軽にご相談ください。

1 「海外展開の段階に応じて個別企業支援」をします。

海外展開のステップ



経験を積むチャレンジ期

安定・拡大期

こんなときの取組・支援例

○展示会出展、商談、契約などにあたって、とっとり国際ビジネスセンターのコーディネーター、専門相談員が個別の企業様の状況に応じて情報提供、アドバイス、実務のサポートを行います。

○海外情報や規制の調べ方のご案内、相談内容に適切な県・国等の支援制度や支援機関の紹介など行います。

ステップ・企業様の状態

主な取組内容

支援例

海外に出てみたい

まだ漠然としたイメージで具体的な計画は立てていない

- ・海外の市場情報を収集
- ・海外の輸入規制を調査
- ・貿易の基礎知識の習得

- ・海外情報や調査方法を紹介
- ・輸入規制や入手方法を紹介
- ・海外展開の進め方、貿易知識の紹介
- ・参考情報の提供

海外市場を体験

貿易経験はなく市場調査を兼ねて海外を体験してみる

- ・国内外の展示会や商談会に参加
- ・展示品等を輸出し貿易実務を経験
- ・海外との交渉を実践
- ・海外の反応を見る、市場性の調査

- ・展示会情報や入手方法を紹介
- ・展示会での留意事項のアドバイス
- ・輸出実務や輸出業者の情報提供
- ・同行支援による現場支援

海外展開の成功要因は①目的・ビジョンの明示 ②計画の策定 「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート」(中小企業白書 2016)より

本格的に海外の販売戦略を立てる

本格的に海外展開すると決め、事業計画を検討する

重要

- ・目標を明確にする(地域、商品、売上目標等)
- ・販売戦略、ロードマップを作成

- ・計画作成へのアドバイス
- ・外部専門家の紹介
- ・JETRO 専門家の紹介

販売先・現地パートナーを探す

試行錯誤しながら貿易経験を積み商流・物流を構築していく

重要

- ・見本市、展示会等に積極的に参加
- ・現地を訪れ個別商談
- ・サンプル取引、与信調査

- ・同行支援により交渉をサポート
- ・パートナー選定アドバイス
- ・契約条件、価格設定等アドバイス

継続的な取引、新規顧客の開拓

経験を積んで商談のやり方が分かり、今後は成約率の向上、社内体制の充実を目指す

- ・商社・バイヤーと連携を密にした営業展開
- ・展示会等での知名度向上、新規顧客開拓
- ・海外展開の人材の確保・育成

- ・展示会等情報提供
- ・バイヤー招聘事業等によるバイヤー紹介
- ・新規地域・商品等の展開についてアドバイス

2 「貿易を熟知したスタッフ」を配置しています。

コーディネーター 企業マッチング、事業の企画、各種支援制度を活用するなど、海外展開をサポートします。

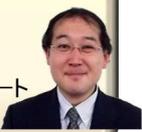
石田 勝茂[ものづくり担当] (本部駐在)

メーカーの営業部門で海外販路開拓、貿易拡大営業を経験。意向調査・交渉・契約・輸出入実務。



森脇 満[食品担当]

中国華南地区で現地企業と日系組織を繋ぐビジネスサポートに従事。展示会出展・新規顧客開拓。



専門相談員 自立的展開をサポートするため貿易等の専門的な助言を行います。【毎週火曜日・木曜日】

黒住 昭夫

商社で機械輸出業務、台湾駐在、ジェトロ・アドバイザーを経験。輸出入支援・契約・コンサル・現地活動支援。



西川 毅 (本部駐在)

メーカーで国内外の営業・市場開拓・新規顧客開拓業務、北米駐在、香港総経理を経験。海外進出、市場開拓。



外国語スタッフ 海外習慣等の現地情報、通訳・翻訳(通訳翻訳のみの業務依頼はお受けできません)

韓国語 **許 福美**(ホウ ポンミ)



中国語 **王 娟**(オウ ケン)



ロシア語 **ズイコヴァ・エレナ**



3 「支援メニュー」を用意しています。

海外販路開拓
活動同行支援

海外展示会への出展、海外企業との個別商談などに、専門スタッフが同行し現場でアドバイスします。(但し、通訳のみ、アテンドとしての同行はお受けできません。)

詳しくはホームページ <http://www.tottori-kaigai.com/> をご覧ください。

外部専門家派遣

当センターが契約する人材派遣機関から海外展開の専門家を派遣し、直接企業様を支援します。

詳しくはホームページ <http://www.tottori-kaigai.com/> をご覧ください。

海外展開活動
支援事業補助金

海外展示会・見本市への出展、個別商談にかかる出展料や旅費等、海外向け仕様変更にかかる経費などの一部を補助します。(具体的商談の予定がない市場調査は対象外です。)

※県の「食のみやこ鳥取県輸出促進活動支援事業補助金」の対象事業は除きます。

詳しくはホームページ <http://www.tottori-kaigai.com/> をご覧ください。

4 医療機器、自動車分野等の海外展開を支援するための「プロジェクト」を行っています。

医療機器関連

鳥取県産業振興機構は、鳥取県が友好提携している韓国江原道の医療機器関連の支援機関「江原道原州医療機器テクノバレー」と MOU を締結し、両地域の企業間のビジネスマッチングを支援しています。【テクノバレー主催の展示会への出展、韓国企業との商談会開催など】

石田勝茂コーディネーターにご相談ください。

自動車部品関連

中国の自動車グループの广汽集团公司とコネクションを持つ鳥取県出身者の協力を得て、中国自動車メーカー市場への参入を図る企業のビジネスマッチングを支援しています。【中国での自動車部品展示、技術交流会の開催など】

石田勝茂コーディネーターにご相談ください。

食品分野

親日的で輸入の障壁も少なく初心者でもチャレンジしやすい地域「中国華南(香港・澳門)、台湾(台中・台北・高雄)」から、小規模事業者でも参入できるような海外バイヤーをリサーチして招聘します。【海外バイヤーによる企業訪問商談など】

森脇満コーディネーターにご相談ください。

企業様支援の事例



A 社様

製造業

国内情勢に影響されにくい体制づくり

海外事業の受注に困った

A 社様の事業は、「県内にて設計・サンプル作成→海外へ製造委託→国内顧客へ納品」という形態でしたが、リーマンショック時に受注に喘いだ経験から、「海外での委託製造」を活かして「海外に受注先を開拓」しようと思案されていました。

当センターの企画と同行支援をうまく活用し受注獲得

A 社様は当センター企画の海外展示商談会の公募を知り申し込まれました。海外展示商談会は初めてでしたが、事前マッチング等当センターの商談支援を受け積極的に受注先開拓に取り組みられました。また、商談会後も当センター職員が現地で商談をサポートする同行支援事業を活用して海外交渉の経験を積み、今では独自に現地大手にもプロモーションできるようになりました。現在、国内海外両方から受注できる、国内情勢に影響されにくい企業体制・体制づくりをさらに進めておられます。

B 社様

食品製造・
販売業他

貿易実務が身に付き、商品力を生かして販路を拡大中



ゼロからのリスタート

B 社様は過去に輸出実績があり自社製品の商品力には自信があることから海外展開の再開を希望されていましたが、当時は輸出を停止した状態であり、貿易実務経験者も居らず全くゼロからのリスタートでした。当センターでは、招聘事業で来鳥した海外バイヤーがB 社様製品を熱望されたのをきっかけにB 社様の個別支援をスタートさせました。

貿易実務全体を伴走型ハンズオン支援

B 社様の事業規模と過去の実績から、まずは国内商社等を利用した間接輸出で経験を積み、次に直接輸出で輸出規模を拡大することを提案。担当者様は輸出取引に不可欠な輸出先情報の入手・分析及び具体的な商談・手続（価格交渉、契約書作成、証明書取得、輸出関連書類の作成等）に当センターのアドバイスを受けながら一所懸命取り組まれ、自力で対応できるまでになりました。

C 社様

サービス業
食品加工業

チャンスをビジネスに繋げる方程式が見えてきた



海外からの引き合い対応に困った

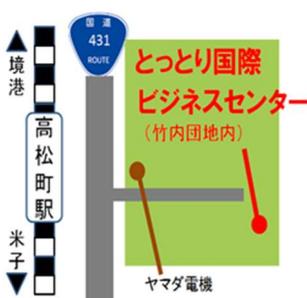
C 社様は、県産ビーツを使用した異彩を放つカレー・醤油・わさび・うどん等を販売展開し経済産業省「はばたく中小企業・小規模事業者 300社」にも選出されました。国内外の食品展示会等にも積極的に出展され海外からの商談申込が増えてきましたが、海外取引の経験がなく、貿易実務の不慣れなことから、チャンスを活かせていませんでした。

社長の熱意と当センターの支援ツールの複合的活用で海外輸出の実現に至る

相談を受けた当センターは、まずは商談段階に応じて課題を整理（貿易の基礎知識、輸出に関する見積り費用構造、契約に係る決済条件などの諸条件、クレーム対応など）し、それを一つ一つ克服していくことをアドバイスしました。課題の克服にあたっては、貿易実務面で外部専門家の支援（当センター事業）を受けながら、社長様が熱意を持って課題と真摯に向き合い徐々に克服されました。現在、台湾を初め、グローバル展開を目指しておられます。



とっとり国際ビジネスセンター



<問合先>

とっとり国際ビジネスセンター

住所：境港市竹内団地 255-3(夢みなとタワー1階)

TEL 0859-30-3161 FAX 0859-30-3162

鳥取県産業振興機構本部(本部駐在)

住所：鳥取市若葉台南 7-5-1

TEL 0857-52-3011 FAX 0857-52-6673

Email:kaigai@toriton.or.jp

HP: <http://www.tottori-kaigai.com/>