

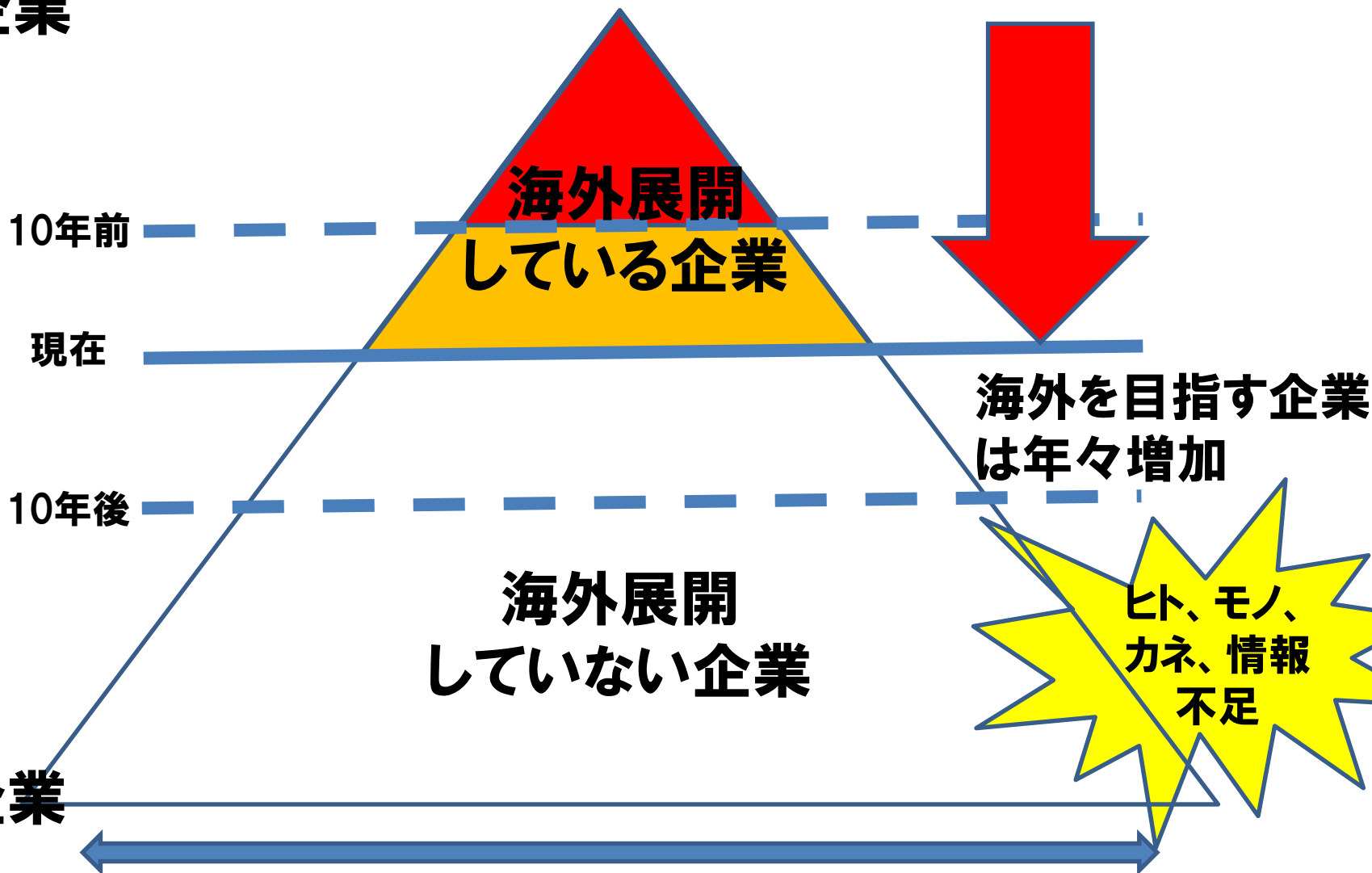
ジェトロの海外展開支援策

2019年11月20日

日本貿易振興機構（ジェトロ）
福岡事務所 山岡寛和

「大企業・限られた産業」から「中小企業・多種多様」へ

大規模企業



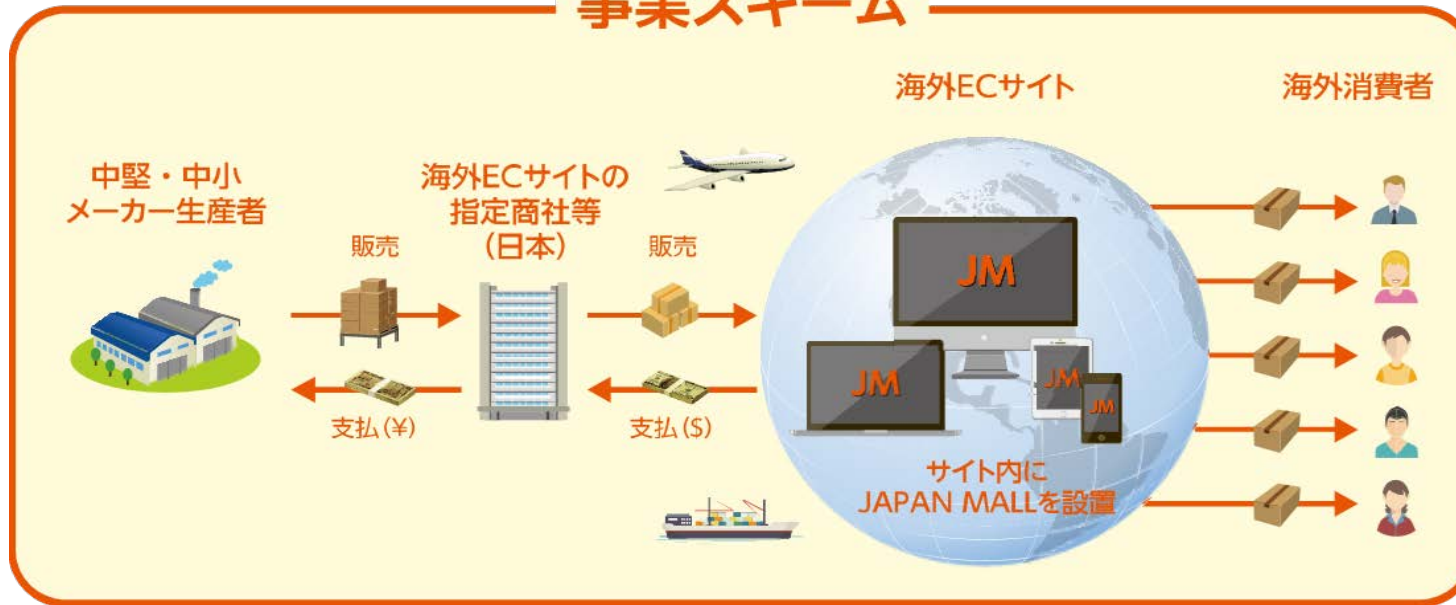
出所： ジェトロ作成

企業の数、産業分野、海外展開先

Japan Mall事業の概要と特徴

- 世界の主要ECサイトに「Japan Mall」を設置し、海外の主要ECサイトによる日本商品の販売を支援
- 日本国内での「買取り条件」のため、企業にとってリスクが低く、継続輸出の可能性が高い取り組み

事業スキーム



・登録は**無料**

*サンプル費用、各種規制対応費用等は企業さま負担。詳しくはWEBで。

- ・B2C、JANコード
- ・登録商品はECのバイヤーが審査

【JETROの役割】

- ①日本国内での調達支援
- ②商流の構築支援
- ③販売時のプロモーション支援

<ECビジネス展開時の各種課題をクリア>

課題	Japan Mall事業
出店・出品コストがかかる	日本国内での卸価格での取引のため不要
決済システムの信頼性、商品配送に係るリスク、必要な人員の不足	信頼のおける海外有力ECサイトによる買取、かつ国内取引のため決済や配送の問題はなく、専門人員の配置も不要
現地語への対応	商品情報の現地語への翻訳は支援
各国の制度や規制に関する情報不足	海外ECサイト側が規制対応を行うため、自社での情報収集は不要。また、世界のEC市場や制度情報を整備して提供予定。
販売のためのプロモーションコスト	商品在庫を持つECサイト側がプロモーションを強化することで、ブランディングが可能

Japan Mall事業の海外連携先

欧州 日EU・EPA発効を踏まえた市場開拓

- EC市場規模世界3位の英国ではEC食品サイト最大手のOCADO(売上2,000億円)と連携
- フランスでは大手スーパーチェーン等と連携
- ドイツでは流通最大手のMETRO等と連携



規制対応が必須

中東 富裕層市場

- 中東最大の美容サイトであるBoutiquaat (本社：クエート ※GCC6カ国に展開) と連携



巨大市場、EC事業者が乱立、優良事業者との連携が鍵

成長市場、プラットフォーム間の競争激しく、日本商品のニーズ大きい

ASEAN 2025年に880億ドルの市場予測

- ベトナムにおいてトランスコスモス、イオン、ファミリーマート、セブンイレブン等と連携
- カンボジアにおいてイオンと連携
- インドネシアにおいてトランスコスモス、イオン等と連携、Sociollaとの連携を継続
- マレーシアにおいてHERMOとの連携を継続
- シンガポールにおいてRedmartとの連携を継続



ロシア 2兆円のEC市場

- ロシアのGoogleと呼ばれるYandexと連携
- ロシアのEC最大手のOZONと連携
- ロシアポストと連携



中国 EC市場規模世界1位

- 中国第2位のECプラットフォームであるJD.comの越境ECサイトにおいて、売上高1位のWalmartと社内に日本商品の供給を行う西友と連携
- 中国版Instagramと呼ばれる、女性消費者が多い小紅書 (RED)と日本郵便グループと連携
- インバウンドとの連動目指し、LAOXと連携
- 内陸市場開拓に向け、成都イトーヨーカ堂と連携
- アリババのTMALL国際、JD国際の調達ルートと連携



米国 EC市場規模世界2位

- 楽天と連携し、楽天USAのサイト内に日本食品の専門サイトを開設
- 米国の化粧品EC最大手のBeautylishと連携



成熟市場、プラットフォームの力が強い、規制対応が必須

中南米 6億人市場

- 南米に500店舗以上を展開し、大手EC事業者を傘下に置くFalabellaグループ(本社チリ)と連携



2019年度：18カ国24連携先

今後大幅に拡大予定

「新輸出大国コンソーシアム」の誕生

スーパーマンはいない…



海外展開に関心がある
中堅・中小企業

JETROは

- 事務局機能
- 中核事業の担い手

問合せ・相談



最適な支援の紹介、各種アドバイス

新輸出大国コンシェルジュ
(企業様の担当窓口)



コンソーシアム参加支援機関

経産省
政府機関

地方自治体
地域支援機関

商工会議所
商工会

日本政策金融公庫

中小機構

商工中金

JICA

国際協力銀行

日本弁護士
連合会

日本行政書士会
連合会

日本貿易保険

地方銀行・信用金庫

専門家(パートナー・エキスパート)

① 海外展開の段階(フェーズ)に
即した「**伴走型**」専門家

② 個別課題に対応する
「**スポット型**」専門家

新輸出大国コンソーシアム

新輸出大国コンソーシアムの専門家支援プログラム

フェーズ 1
(海外展開戦略策定段階)

フェーズ 2
(事業計画作成段階)

フェーズ 3
(計画実行・立上段階)

①「伴走型」専門家支援

121名



②「スポット型」
専門家支援

海外展開
戦略策定



58名

貿易実務
商談支援

基準・認証

法務

高度
外国人材
の
活用

税務・会計

海外安全
対策

全産業(海外進出・輸出)

伴走型専門家(パートナー)による支援

対象企業： 原則、中小企業

審査あり

対象業種： 全業種

対象プロジェクト： ①輸出、②海外進出

**対象国： ①TPP対象国(米国を含む)、
②EU、③RCEP等(ロシアを含む)**

予定件数に達したら
受け付け終了！
(今後100件程度支援可能)

支援期間： 採択日から2020年2月末まで

ジェトロ側の費用負担： ①専門家の人件費、②専門家の国内外出張旅費等

採択企業の費用負担： 採択企業の人件費、活動費、出張経費、保険料等

※ スポット型専門家(エキスパート)による支援は、審査なし、2月末まで

海外企業のアポ取りは大変。
知名度がない企業が海外企業にアポを入れる時のコツはありますか？

- メールの件名にMutual Benefit(相互利益)など相手に利点がある表現を含めましょう。
(件名で興味をもってもらわないと、捨てられてしまいます)
- 迷惑メール扱いにされないように、文章にURLを多数貼りつけたり、日本語を入れたりしないのもコツです。
(今までのメールは自動的に捨てられていたのかも知れません)



一緒にメール文案を作ってみましょう !

伴走型専門家によるアドバイス例 ②

外国企業との商談は大変。英語も得意ではない。
成約の可能性を上げたいのですが、**資料作成のコツ**はありますか？

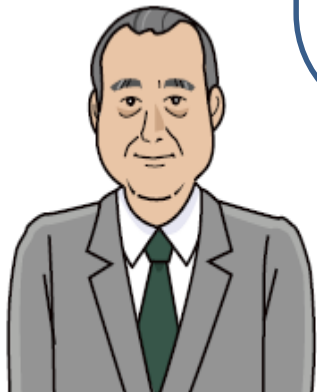
- **先ず、必要な情報を相手に理解してもらうことが重要です。**
写真やグラフなど視覚に訴えましょう。
その場で、サンプルなどの実物を見せるのもいいですね。
（日本人が作る資料は文字が多すぎ！）
- **自動翻訳サイトは便利ですが、頼りすぎない方がいいです。**
（人工知能が日本語訳した文章が変なように、外国語訳も変です。）



一緒に商談の資料を作ってみましょう ！

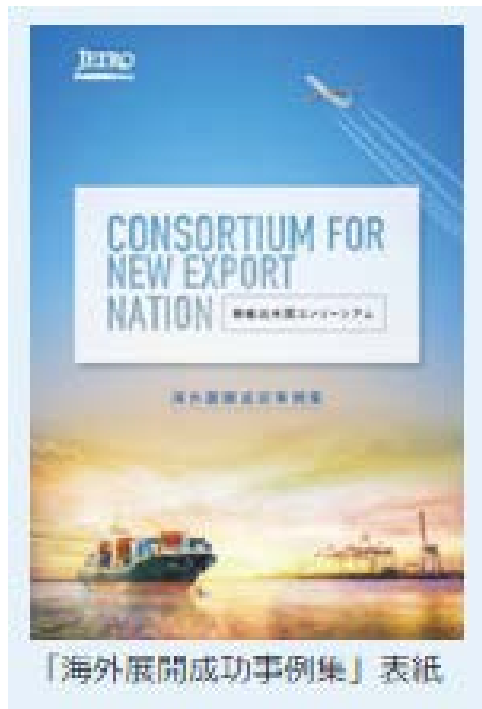
前回の海外展示会出展では、なかなかお客さんが来てくれなかった。
展示会での成約の可能性を上げるようなコツはありますか？

- 「今度、〇〇に出展します」と事前に連絡しておくのと、バイヤーに来てもらいやすくなります。人が集まるブースには他のバイヤーの関心も集まります。
(実は準備段階で勝負がついているのです。。。)
- 「在庫の確認」も忘れずに。相手に即決してもらうためには、翌月にどの程度出荷できるかを把握しておくことが重要です。
(「持ち帰って返答します」ではチャンスを逃します)



一緒に海外の展示会・商談会に出てみましょう ！

活用事例を見てください



- ✓ 100件の活用事例を掲載
(動画もあります)



https://www.jetro.go.jp/case_study/service/conso.html

SWOT分析で決まったのは麦や芋ではなく、しょうがの焼酎。
落合社長が海外展開で得たいちぼんの発見とは？

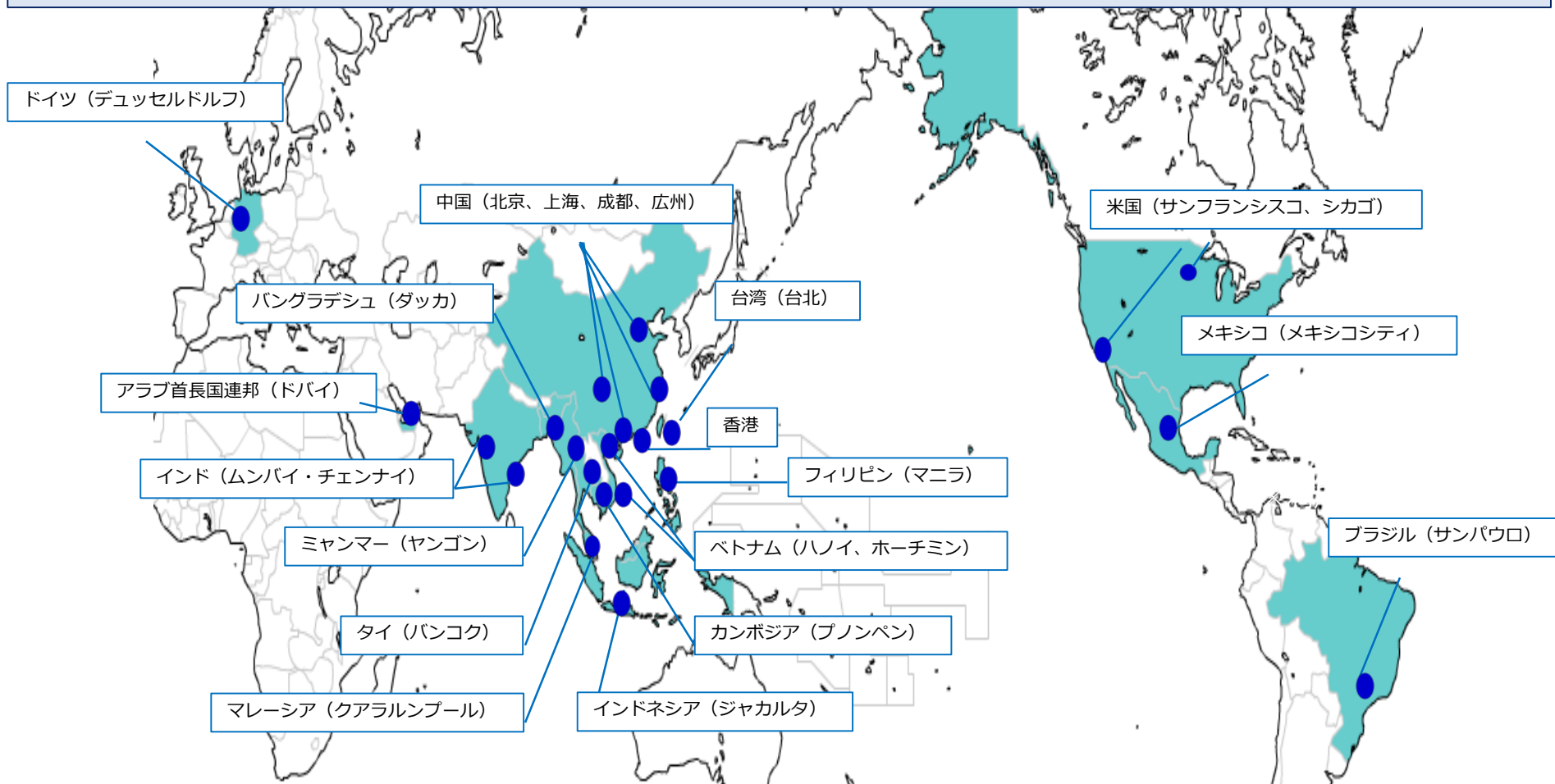
▶ **動画でご覧ください**
(YouTube 7分52秒)

2018年11月

中小企業海外現地展開支援プラットフォーム

海外現地在住で、海外展開支援経験が豊富な弁護士・会計士・コンサル等の専門家

現地での知見や地元政府当局、地場企業等とのネットワークに強みのある専門家（コーディネーター）を**16カ国・地域23カ所**に配置しています。



プラットフォームのサービス



相談対応サービス

ご相談例

- 進出候補地の状況や現地競合の動向、人件費等のコスト相場などについてEmailで相談したい
- 現地の新しい外資規制の詳細や、税務・会計ルールなどについて面談で相談したい



現地パートナーとの マッチング支援

ご相談例

- 自社製品の現地販売先候補をリストアップしてほしい。
- 現地出張時に取引先候補と商談したい。候補企業とアポイント取得の上、商談に同席してほしい。



現地協力機関等 への紹介・取次

ご相談例

- 「現地法人設立手続き」や「決算業務」代行を委託できる現地コンサルを紹介してほしい。
- 現地で事業を行うにあたり、許認可の手続きが必要だが、行政の窓口が分からない。担当窓口を紹介してほしい。