

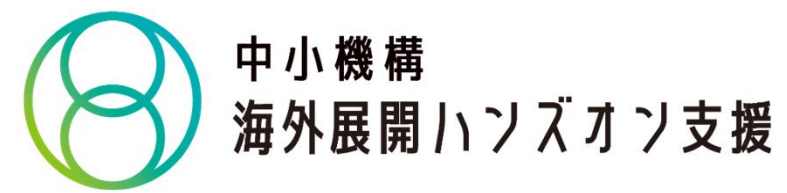
海外行けって社長また...なぜ海外へ?英

どうする、^き海外。^{輸出}

変動、渡航調査、代金回収、契約書、海外情勢、商慣行、^証・規制、ビザ、代理店?ディストリビューター?通関手?トラブル、商標・特許、現地法人設立、マーケティング、貿易手続、英文取扱説明書、コントロールリスク、関税分類番号、お腹痛くなってきた...どうしよう...中小機構?



中小企業の海外展開



2025年度
中小機構東北本部
企業支援部

中小機構について

概要

名称	独立行政法人中小企業基盤整備機構 (略称：中小機構)
主務大臣	経済産業大臣 (一部の業務については財務省と共管)
設立年月	2004年7月
職員数	役員 13名 職員 822名 (2025年4月1日現在)
資本金	1兆2137億3325万5562円 (2025年2月6日現在)



中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。

ステージ共通

- 経営相談
- ハンズオン支援
- 資金提供
- 情報提供
- 人材育成支援(研修)
- 震災復興支援

起業・創業期

- インキュベーション
- FASTAR
- Japan Venture Awards
- TIP*s・BusiNest

成長・発展期

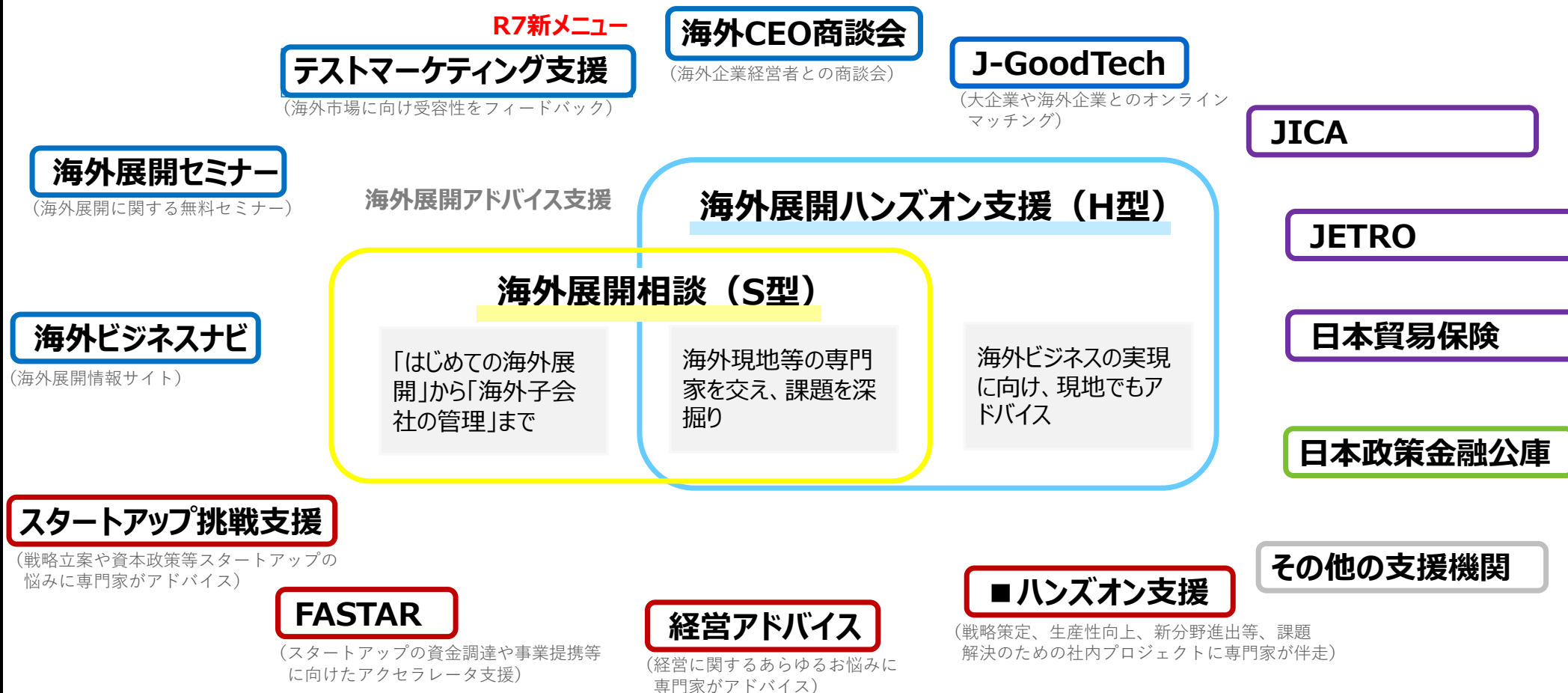
- 販路開拓・マッチング支援
- ものづくり支援
- 海外展開支援
- 高度化事業

成熟期

- 事業承継・引継ぎ支援
- 事業再生支援
- 事業継続力強化支援
- 共済制度

支援メニューの連携

中小機構内の支援メニューを連携させるほか、他の支援機関とも連携して企業の成長を支援します。



「どうする、海外。」なお悩みに。海外展開相談(S型)

「はじめの一步」から「次の一手」まで

「初めての海外展開」だけでなく、「伸びない海外売上」や「海外子会社の管理」など、企業の成長のために、海外ビジネスに関わる幅広いご相談に対応します。課題の解決に向け、海外展開の現況をお聴きしながら、海外ビジネス経験の豊富な専門家がサポートします。

<相談項目の例>

- はじめての海外展開
 - 戦略策定、計画策定
 - 販路開拓・プロモーション
 - 海外展示会への出展
 - 代理店・販売店の活用
 - 契約（売買、技術提携）
 - 貿易実務、越境EC
 - 法規制（輸出入・投資・環境）
 - 現地法人設立・運営
 - 税務・会計・財務・労務
 - 知財保護・知財活用
 - 移転、撤退
- 等

例えば、こんな場面でのお悩みに対応します。

商品やサービスを海外に輸出したいけど、何から始めればいいのか分からない…。

海外に拠点を作りたい…。

海外子会社の経営をなんとかしたい…。

海外展開の流れ

必要性・是非の検討

形態・実現可能性の検討
(国内調査・現地調査)

輸出開始/拠点設置

黒字化・拡大/縮小

↓
どの段階でも!

海外展開相談(S型) 東北の事例①

株式会社A社

- ・ 資本金：数百万円規模 ・ 従業員数：10名未満
- ・ 事業内容：農産物の生産と販売 ・ S型支援での展開先:アジア地域
- ・ 相談内容：国内で一定の評価を得ている自社商材を有し、ブランド力はあるものの、海外展開に向けた対象国の選定や輸出条件の整理が進まず、方向性を明確にしたい。

1回目			
<ul style="list-style-type: none">・ <u>課題や現状のヒアリング</u>・ <u>海外市場における類似カテゴリーの流通状況や冷蔵物流の実態を共有</u>・ <u>輸送・通関条件を踏まえて複数のアジアの国を候補として提示</u>	2回目		
	<ul style="list-style-type: none">・ <u>初回面談後の動きについてヒアリング</u> ⇒近隣国からの問合せあり・ <u>対象国仮説の再確認</u>・ <u>現地商談の進め方・通関・販促について、現地需要確認に繋がる機会の創出について助言</u>	3回目	
		<ul style="list-style-type: none">・ <u>2回目面談後の動きについてヒアリング</u> ⇒近隣国での販売会を実施 良好な反応を得た・ <u>販路の優先度の再整理</u>・ <u>横展開の可能性について助言</u>	次回（予定）
			<ul style="list-style-type: none">・ <u>進捗フォロー（条件調整、追加提案）</u>・ <u>継続出荷に向けた体制面の整理</u>・ <u>他地域展開に向けた比較と方向性の確認</u>

海外展開相談(S型) 東北の事例②

株式会社B社

- ・資本金：数百万円規模 ・小規模事業者
- ・事業内容：食品の製造・販売
- ・相談内容：国内では自社ECサイトや各種販促施策を通じて一定の認知を獲得しており、海外にも複数地域から問い合わせや少量販売の実績があったが、越境ECの具体的な進め方や対象国の優先順位づけができていないため海外事業立ち上げのロードマップを策定したい。

- ・現状の販路・海外実績の棚卸
 - ・課題の明確化
- ⇒ 自社ECサイトを活用した販売が中心となり、一部仕様の見直しにより海外対応を進めている状況。

- ・越境ECの方向性整理
- ⇒ 商材特性や各国・地域の規制等を踏まえ、対象外とすべき市場の整理を実施。

- ・現在の営業スタイルの確認
- ⇒ 顧客との継続的なコミュニケーションを重視した販売スタイルを確立していることを確認。今後の拡大を見据え、外部プラットフォーム活用の可能性について助言。

- ・越境ECモールの絞り込み
- ⇒ 外国政府への認証問題や決済、物流の観点から企業に合う選択肢を複数提示。

- ・越境EC、自社ECの運用状況の確認
- ・販売実績づくりの計画策定
- ・改善とアクションプランの策定

海外展開相談（S型）の例（他地域本部の事例）

海外ビジネスに関心があるものの「どのように取り組めばよいかわからない」というご相談に対応しています。

海外行けて社長また...なぜ海外へ? 英語...輸出
な **どうする、海外。** 替
変動、渡航調査、代金回収、契約書、海外情
勢、商慣行、認 証・規制、ビザ、
代理店? ディ ストリビュー
ター? 通関ト ラブル、商標・
特許、現地法 人 マーケ
ティング、貿易 取扱
説明書、カント リ スク、
関税分類番号、 お腹痛くなって
きた...どうしよ う...中小機構?



相談の例

国内売上が減少しているので、海外に活路を見いだしたいが、自社の商品は海外で売れるだろうか。

中国企業から引き合いが来たが、貿易実務がわからないのでどうしたらよいか悩んでいる。

アドバイスの例

- 商社出身の専門家が **商品特性の整理を支援**。**数カ国の現地在住専門家との相談も経て、優先市場としてフランスでの検討**をアドバイス。
- **現地で取扱いの可能性があるディストリビューター等をリストアップ**し、コンタクトをサポート。
- **現地での需要確認**から一歩ずつ活動中。

- **貿易取引条件の検討**から始まり、**製品仕様や取扱説明書の現地化、中国品質認証制度への対応、ディストリビューター契約書の内容検討**など、メーカーOBの専門家から、ひとつずつ課題解決に向けたアドバイス。
- 中国語契約締結の際は、現地在住の専門家(弁護士)も交えてアドバイス。

一から一緒に考える。海外展開ハンズオン支援(H型)

海外展開の実現に向け、進出する国・地域の選定や展開形態（直接輸出や間接輸出、拠点設立など）の選択から、販売先への提案と交渉、現地に渡航してのF/S（実現可能性調査）、調査分析結果を海外事業計画書にまとめるところまで、担当の専門家が伴走してサポートします。

海外事業をどうするべきか、一概には言えません。

会社によって提供している商品・サービスも、これまで積み上げてきた歴史も違います。目指している将来像についても、会社の数だけ異なります。

中小機構では、なぜ海外展開したいのか、海外展開してどのような会社になりたいのか、取り組む理由を詳しくお聴きしながら、いま取れるリスクの大きさも勘案し、最新の海外現地の情報も取り寄せ、どの国・地域に、どのような参入の仕方をするのがよいか、パズルのピースを探すように、一つ一つ組み立てていきます。

ヒトやモノやカネは、どう動かすのか。顧客や市場の情報はどう集めて、商品の情報は誰から誰にどう伝えるのか。海外でのビジネスモデルを仮組みして、検証して、組み直して、ピースを揃えていくことで、貴社の海外展開が姿を現します。

※海外展開ハンズオン支援（H型）のご利用には審査があります。



海外渡航調査に同行してアドバイス
現地調査に支援チームが同行します。

海外現地等の専門家を交え、課題を深掘り

一社一社の相談をご担当する専門家陣のほか、法務・税務・規制・現地マーケティング等の課題を掘り下げるために、国内・海外の200名超の登録専門家のネットワークを築いています。「チーム支援」で海外展開の実現に向けた最適策をナビゲートします。

例えば、オンラインで対面アドバイスに招聘して、

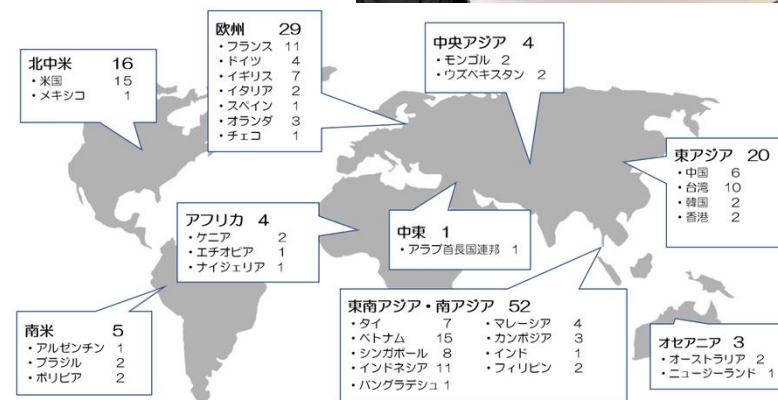
(海外展開ハンズオン支援 (H型) ・海外展開相談 (S型) 共通)

- 👉 弁護士専門家に契約書による販売店の商圏設定を相談
- 👉 現地コンサルタントから海外現地の流通構造のレクチャー
- 👉 越境EC専門家に現地ターゲットに訴求するSNS戦略を相談

あるいは、海外での商談に同席してもらい、

(海外展開ハンズオン支援 (H型) のみ)

- 👉 提案の仕方や情報の聞き出し方についてノウハウ伝授
- 👉 取引条件や交渉の運び方をその場でアドバイス



海外の登録専門家ネットワーク (R7年7月現在)

海外展開ハンズオン支援（H型）の流れ

海外展開ハンズオン支援（H型）では、海外展開相談（S型）の支援（専門家のアドバイス・現地情報の提供）に加え、海外事業計画書の検討に有効な「特別な支援」が活用可能です。

面談同席アドバイス

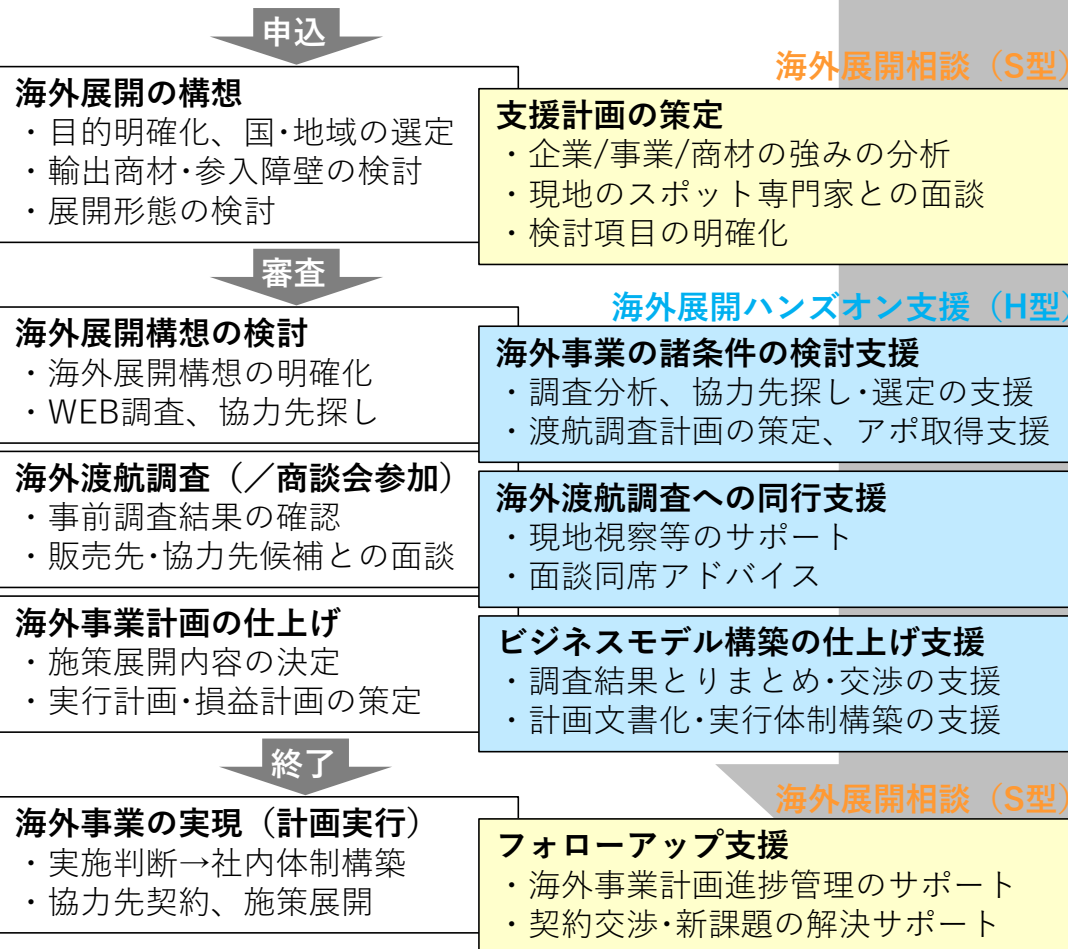
海外企業との商談に同席し、その場でアドバイス

海外渡航調査同行アドバイス

海外現地調査に担当専門家が同行してアドバイス

事業者の実施内容

中小機構の支援内容



海外展開ハンズオン支援(H型)東北の事例①

株式会社C社

- ・資本金：数千万円規模
- ・従業員数：20名弱
- ・事業内容 食品の製造と販売
- ・H型支援での展開先:北米地域

支援の背景・きっかけ

■背景

地域資源を生かした食品の製造・販売を行い、長年にわたり国内市場で実績を積み重ねてきた。近年は販路拡大を目的に海外市場にも関心を持ち、複数の地域から引き合いを受ける中で、現地での販売活動や情報収集を行ってきた。

■支援のきっかけ

中小機構東北本部にて開催したオンライン商談会への商談参加がきっかけでS型支援がスタートした。S型支援では、ヒアリングを実施後、海外展開の目的や将来像を整理。

支援内容

■海外展開ハンズオン支援(H型)の概況

複数の候補地域の市場性・規制・商流構造を比較検討。現地専門家とのオンライン面談を交えながら、需要特性・価格レンジ・競合位置づけ等を分析し、進出方法(直接輸出・間接輸出・EC等)と優先市場を絞り込んだ。

■出張支援

- ① 北米地域において、現地の小売店舗等における試食機会を通じ、商品説明や来店者等の反応確認を行い、現地市場における受容性や今後の展開可能性に関する情報収集を実施した。あわせて、商流・物流面での連携候補となる国内外の事業者との意見交換も行った。
- ② 現地展示会へ出展し、来場者への商品紹介を実施。市場の反応や価格帯に関する情報収集を行った。

※渡航費については、県の支援制度を活用

今後の支援

■出張支援後

出張支援後も、商談先との継続的なコミュニケーションを行い、追加商品の提案や取引条件の整理を進めている。あわせて、現地での販路拡大を見据え、関係事業者と連携した販売方法の検討や、プロモーション手法についても助言を継続していく予定。

海外展開ハンズオン支援(H型)東北の事例②

株式会社D社

- ・資本金：数千万円規模
- ・従業員数：20名程度
- ・事業内容 酒類等の販売
- ・H型支援での展開先:アジア地域

支援の背景・きっかけ

■背景

親会社が培ってきた物流・輸送分野の知見を背景に、東北地域の産品を海外市場へ届けることを目的として独立した。東北には高品質な日本酒をはじめとする魅力的な産品が数多く存在する一方、自社単独で海外販路の開拓が難しい事業者も少なくない。こうした地域課題を踏まえ、複数事業者の商材を取りまとめて海外につながる地域商社としての役割が期待されている。

■支援のきっかけ

過去に取引先のネットワークを活用した海外向け出荷を試みたことがあったものの、継続的な取引には至らず、自社として主体的に海外展開へ取り組む必要性を感じていた。

社内に貿易実務や語学対応が可能な体制は整えつつあったが、市場調査、営業方法、海外バイヤーとの商談の進め方について十分なノウハウがなく、中小機構東北本部へ相談いただいた。

支援内容

■海外展開ハンズオン支援(H型)の概況

対象地域における酒類市場の特性を踏まえ、現地マーケティングに知見を有する専門家をメインアドバイザーとして選定。SWOT分析を通じた事業整理、ターゲット市場・取扱商品の検討、商談時の説明資料作成や商談の進め方について助言を行った。

あわせて、現地専門家の協力を得ながら、取扱いの可能性のある現地事業者の情報収集を行い、オンラインでの意見交換の機会を設けた。

■出張支援

対象地域において、現地事業者を訪問し、商品説明や意見交換を通じてニーズの把握を行った。また、飲食関連事業者等へのヒアリングを通じ、現地における酒類の提供状況や今後の展開可能性について情報収集を実施した。

帰国後は、連携先候補の整理を行い、一部事業者との間で商品登録等に向けた調整を進めた。あわせて、取扱商品の拡充を目的に、国内の関係事業者への説明・意見交換を行い、協力体制の拡大を図った。

今後の支援

■出張支援後

初回出荷に向けた準備を進めつつ、パートナー事業者との関係構築に取り組んでいる。今後は、現地での商品定着を見据え、同行営業やプロモーション手法の検討について継続的な助言を行っていく予定。



<支援対象者>

- 支援対象となる中小企業は、中小機構法の定める中小企業者・小規模企業者です。
 この支援は、中小企業の海外展開に関する課題の解決や意思決定を側面から支援するものです。
- ・アドバイスの内容は、当事者である企業の責任でご活用いただきます。
 - ・取引先の紹介、調査の請負、見積書取付けや契約書作成などの実務代行、海外企業とのやりとりの翻訳・通訳、契約の交渉や取引先・関係機関との交渉の仲立ちなどはありません。
 - ・海外展開を目指す中小企業者への支援です。代理の方によるご相談は受け付けておりません。

<費用負担>

相談は何度でも無料です。
 海外展開ハンズオン支援（H型）の海外渡航調査同行アドバイスの専門家費用も中小機構が負担しますが、企業側渡航者の費用は自己負担となります。

<実績>

- 中小企業への国際化支援アドバイス制度として1981年に制度発足し、40年以上の実績があります。
- 全国で毎年**3000社以上**にご利用いただいています。

