

ジェトロ 輸出有望案件発掘支援事業のご案内

中小企業の皆様、
日頃こんなことをお考えではないですか？

うちの会社には誰にも真似できない確かな技術がある

会社は小さいけど、作ってるモノは世界一！

日本だけでなく海外にまで販路を広げたい！

一度だけ海外見本市に出てみたけど、後が続かない・・・

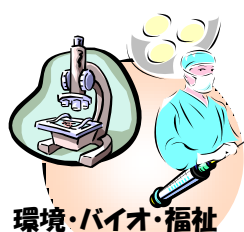
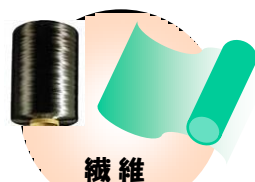
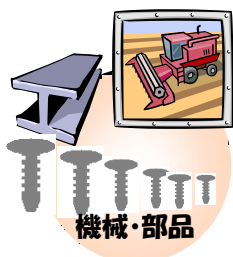
輸出したいが経験が少なく、不安・・・

国際特許を取得したものの、安定した輸出ルートが確立できない

海外から引き合いがあるが、正直腰が引けている・・・

アジアに輸出ルートがあるが、アメリカにも進出したい

～これら5分野の輸出を積極的に支援していきます～



ジェットロが、 新たな輸出販路開拓をサポートします！

事業の概要

当事業では、優れた技術力やオンリーワン商品など、優秀な製品を持っていながらこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇しているといった中小企業（製造業対象）を全国から発掘し、海外販路開拓・輸出成約に向けた支援を行います。



主な支援内容

ジェットロは、支援企業の実情に沿って、各種輸出指導、海外バイヤーの発掘、海外への商談随行、輸出契約締結のアドバイス等、一連の支援を行います。

輸出の指導



マーケット情報の
収集



バイヤー情報の
収集



商談支援



海外見本市
随行



契約締結
アドバイス



注) ジェットロによるアドバイスに関する経費、専門家の海外出張費等は原則無料ですが、海外への売り込みのための貴社固有の経費（海外出張費、英文パンフレット作成等）はご負担いただきます。どのような売り込みをするかなどにより、貴社の経費が変わって参りますので、ジェットロと事前に十分な協議をしていただきます。

成功事例

株式会社テクトの場合（秋田県の半田付け装置メーカーの例：これまで海外への売り込みを試みたものの単発に終わっていた企業が海外販売ルートを構築した事例。）

- 【担当専門家】 機械・部品分野 北海道・東北地域担当専門家（仙台駐在）
- 【製品名】 「ギャン・ソルダーリング・システム」及び同システム搭載の鉛フリー対応自動半田付け装置
- 【製品の概要】 従来の技術で抑えることのできなかった半田飛散をほぼゼロにした半田付け装置。糸状半田の側面に非連続な切れ込みを入れることにより、半田付け時に生じる松ヤニの気化ガスを逃がし、半田飛散の原因となる気化ガスの膨張破裂を抑えることができます。同製品を使用すれば、半田飛散の洗浄装置は不要となり、設備投資の軽減につながります。
- 【ターゲット市場】 台湾
- 【成功へのシナリオ】 専門家は過去に取引のあった代理店と接触し、製品の評価と過去の納入先を徹底的に訪問調査しました。そこで、製品の市場性の高さや技術的優位性を代理店やユーザーに確認させ、取引の再開にこぎつけました。株式会社テクトは、2006年1月初旬に台湾の代理店より当該製品51台の注文書を受領、売買契約書を締結した後、2月上旬に出荷しました。これを契機に、同社は台湾の代理店と継続的な取引関係を構築しました。同社は、本事業による第1号成功案件です。



株式会社西澤電機計器製作所の場合（長野県の電気計測器・医療福祉機器メーカーの例：優れた技術力を持ちながら、これまで輸出経験のない企業が輸出に成功した事例。）

- 【担当専門家】 機械・部品分野 関東・甲信越地域担当専門家（東京駐在）
- 【製品名】 自動ページめくり器
- 【製品の概要】 身体にハンディのある方々が、呼吸気スイッチ等を使って簡単に自分のペースで本のページをめくる装置。人間工学（人がページをめくる指の動き）に基づいた動作を行うことから競合品と比べて「ユーザーフレンドリー」といえます。
- 【ターゲット市場】 米国
- 【成功へのシナリオ】 同社は、電流計、電圧計など電気計測器を主力商品としていたが、既に国内市場は頭打ちで、グローバル市場で戦える新たな商品作りと販路開拓を最重要課題と位置づけ、ページめくり器を開発・製造。これまで直接輸出の経験はなかったものの、同社は事業拡大のために積極的に海外ビジネスに取り組み、ジェトロ長野事務所と専門家は、販売代理店の発掘に加え、マーケティング資料作成や海外の制度調査など、きめ細かなアドバイスをを行いました。2006年6月、専門家が発掘した複数の米国の販売代理店候補企業に同社の製品を紹介したところ、A社が関心を示しました。米国におけるページめくり器の分野は、ニッチなマーケットであり、競合機種が非常に少なく、ほとんどの製品は機械的な動きしかできません。一方、同社の製品は、「ユーザーフレンドリー」などの独自性が評価され、A社の販売戦略（商品群を増やす）に合致しました。2006年11月、A社から同社に対して契約交渉のオファーがよせられ、専門家が契約締結に向け、各種支援を行いました。その結果、2007年3月に同社はA社と総販売代理店契約を締結しました。



