

## 海外展開のお悩み・疑問を専門家に相談してみませんか？ (新輸出大国コンソーシアム)

ジェトロは、2016年3月、海外展開を図る中堅・中小企業に対し政府系機関、金融機関、商工会議所などが集結し総合的な支援を行う「新輸出大国コンソーシアム」(以下、コンソーシアム)の始動により、コンソーシアムの事務局として、企業の海外展開を支援する公共機関として、日本全国で4,221社の企業を支援してきました(2017年4月25現在)。ジェトロ山口はコンソーシアムをさらに発展させ、海外進出、海外販路開拓などに取り組む県内企業の課題解決に向けて一層注力していきます(本誌第37号(2016年4~6月)を参照)。

「コンソーシアム」の最大のメリットは、400名を超す登録専門家の活用です。海外展開を目指す事業者様のニーズや要望をお聞きして、サポートさせていただき専門家をマッチングさせていただきます。専門家の雇用、皆様を訪問させていただくための旅費等の経費のご負担はありません。

山口県では、コンソーシアムの始動後、2016年度末までに合計32社が利用登録し、うち21社が専門家を1回以上活用しています。また、17年4~5月の間、利用登録企業は39社へと7社増加、うち6社が専門家と面談しています。

専門家は、①企業の海外進出計画を一貫して支援する専門家(パートナー)、②特定の産業分野に精通した専門家、③海外戦略の策定をお手伝いする専門家、④英文貿易実務、高度外国人材の採用・活用、越境EC(インターネットを通じた国際的な電子商取引)などの個別課題の解決をサポートする専門家など、多岐に亘っています。

### ◆海外進出計画の「伴走者」=パートナー

専門家の活用というと、身構えてしまう方もいらっしゃるかもしれません。確かに、計画策定の段階から一貫してサポートする専門家(パートナー、上記①)をご利用いただく場合、予め皆様に作成いただく事業計画書やロード

マップの審査や、TV会議システムを通じたの支援候補専門家との事前面談を受けていただくこととなります(要審査)。しかしながら、審査に通過すると、専門家が定期的に御社を訪問し、御社の海外進出計画の具体化に向けての伴走者として一貫してサポートするほか、海外の顧客開拓、提携候補企業との交渉などに同行出張することも可能になります。実際に、コンソーシアムの利用登録をしていただいている山口県企業のうち9社がパートナーを活用しています。

### ◆個別課題に随時対応する専門家も

一方、パートナーのような事前審査を伴わない制度もあります。「海外での販売を始めたいが、何から計画を立てたらよいか分からない」、「海外の展示会に出展したことがあるが、会社としての戦略が整っていない」といったお悩みを感じることはないでしょうか?御社の商品等の強み・弱みなどを外部環境に照らし合わせて分析し、海外展開の方向性を整理するのをお手伝いする専門家をご利用いただけます。一歩前に踏み出してみる機会になるかもしれません(上記②)。

「A国に自社商品を販売したい」——海外事情に精通した専門家が御社の事業計画に対してアドバイスをさせていただきます。1回で課題

を解決できない場合でも、複数回ご利用いただくことが可能です。山口県では、食品や機械・環境分野の専門家を利用いただいている企業様もいます。

「外国人留学生を採用したいが、職場の受入環境や人材育成制度をどう整えたらよいか?」、「海外企業から引き合いがあり、英文契約書を作成することになったが、どのようなポイントに留意すべきだろうか?」、「英文ホームページを作成してみたが、外国人にメッセージが伝わる内容になっているのか?」——何かのきっかけで新たな課題が見つかり、それをどう解決してよいかわからない、といったことはございませんか? コンソーシアムでは、高度外国人材の採用・定着、英文貿易実務、越境EC、国際的な基準・認証、外国人顧客（インバウンド旅行者）の接遇、海外での安全対策（海外出張・赴任・駐在時）などの分野にそれぞれ精通した専門家が皆様の課題解決に向けたサポートを行います。

#### ◆専門家によるワークショップも開催

ジェットロでは、コンソーシアムによる専門家の活用を希望する企業を募集しています。具体的な計画を必ずしもお持ちでない方であっても大歓迎です。また、山口県内のコンソーシアム支援機関（注）を通じてご相談いただくこともできます。皆様方のご要望をお聞きして、最も適切なプログラムをご提案させていただきます。

また、上記のような専門家を講師に招いてのワークショップも開催しています。16年度は、コンソーシアム支援機関の協力もいただきながら、①海外戦略策定（これから取り組む海外事業展開）、②海外展開における高度外国人材の活用（外国人留学生等の採用、育成・定着、在留資格変更手続き）、③英文貿易実務指導（自社製品を英語のチラシ等で効果的に売り込む）

のワークショップを開催しました。17年度もこうしたテーマで断続的にワークショップを開催していきます。ワークショップを受講した後、実際に専門家の活用を申請していただいた企業様もいます。こうした機会もご利用ください。

このほか、コンソーシアムでは行政書士会と連携し、外国人材を雇用する際に必要となる在留資格の申請手続きなどをサポートする行政書士のご紹介もしております。また、今後は、国際取引法務、国際税務・会計などの専門家を7月以降、新規に50名程度採用する予定で、中堅・中小企業様の海外展開支援体制を一層充実させていきます。

（注）山口県内のコンソーシアム支援機関  
山口県、宇部市、下関市、防府市、山口市、周防大島町、山口県国際総合センター、やまぐち産業振興財団、山口県中小企業団体中央会、周南地域地場産業振興センター、山口・防府地域工芸・地場産業振興センター、山口県産業技術センター、下関商工会議所、山口銀行、西京銀行、西中国信用金庫、萩山口信用金庫、東山口信用金庫、商工組合中央金庫、日本政策金融公庫。

（ジェットロ山口／岩上勝一）

## 貴社の海外展開の課題解決をサポートします！ 専門家との面談で道が拓ける5つの支援サービス活用方法

「ジェットロはこんなサービスもやっているんですね。」最近、このようなお声をお客様からよくいただきます。上記の「新輸出大国コンソーシアム」が始動して約1年、多種多様な分野で、その道の知見や経験が豊富な専門家より様々なアドバイスを提供するサービスを充実させています。

以下に紹介する5つの支援サービスは、貴社と専門家が個別面談にて利用できるサービスであり、貴社の個々の課題・問題に対応します。ご利用に費用は掛かりません。海外展開を検討しているのであれば、この機会にぜひ支援サービスをご利用してみませんか？

海外へ一歩を踏み出すために何をすればよいのか、踏み出したいけれど躊躇いがある方など、海外展開初心者でも使いやすいサービスをご紹介します。

### ◆ケース1◆

**Q. 輸出・進出やってみたい！だけど何からはじめればよいのか分からない…。**

#### ●海外展開戦略（SWOT分析<sup>1</sup>等）策定支援サービスが使えます！

「海外では日本製品の評価がとても高いらしい」、「国内市場は人口減少と相まって縮小傾向だ」、「世界では日本食が凄く人気です」。メディアからこのような海外情報をよく聞くようになり、海外市場は昔ほど遠いものではありません。しかし、自社が実際に海外展開に着手するにあたって、具体的に何をやればよいのか？何から手を付けてよいのか？迷っている事業者様は多いと思います。実際、ジェットロ山口に寄せられるご相談内容でも「何から始めればよいのか分からない」というお問い合わせをよくいただきます。

「海外展開戦略（SWOT分析等）策定支援サービス」はそんな方にご利用いただけるサービスです。経営者向けセミナーなどでSWOT分析は経験済みという方、海外展開に関してもこの分析は有効です。専門家と個別面談を行う中で、SWOT分析等のツールを用いて、海外を攻める戦略策定、現状分析や課題整理ができ

るよう、アドバイスやコンサルテーションを行います。自社の強み、弱みを洗い出し、海外展開までのロードマップを作成することで、貴社の海外展開により具体性が出てきます。

漠然と海外市場に挑戦してみたいと考えている事業者様は、まずは専門家と一緒に海外展開の具体的な戦略を立ててみてはいかがでしょうか。

### ◆ケース2◆

- Q. 英文契約書作成のポイントは？**
- Q. 英文のウェブサイトや商品カタログを作成したが、より効果的な文言やレイアウトなどアドバイスが欲しい。**
- Q. 海外からの引き合いに対応するため英文ビジネスメールの書き方を学びたい。**

#### ●英文貿易実務指導支援サービスが使えます！

語学は一朝一夕で身につくものではありません。それ故に苦労されている事業者様のお声もよく聞きます。海外企業と契約書を交わす際は、契約書を英文で作成するケースが多く、その様式や書きぶりは日本語の契約書と様々な点で異なります。基本的な契約書の作成ポイント、どのような点に注意して契約書の中身を詰めるべきか、リスク対策についてなどのアドバイス等を

ご提供することができます。

また、近年は自社のウェブサイトや商品カタログを英語で作成されている事業者様も増えています。海外に情報発信するにあたり、一番効果的手法と思われる英語のウェブサイト。しかし、使い方を間違えると貴社の信用を落としてしまう可能性を孕んでいます。例えば、記載内容の英語について。自社のウェブサイトの日本語をそのまま英語に翻訳し掲載していませんか？日本語の情報は日本人向けに書かれているため、外国人には理解できない情報が多々あります。「明治時代から…」を「Since the Meiji Era …」と訳しても、外国人にはどのぐらい昔なのか全く伝わりません。まずは、外国人向けの日本語文章を作り、それを英語に翻訳するという工程が大切です。

また、同じ内容であっても、教科書のような固い文章とキャッチーな文章であれば、当然PR効果も大きく変わります。このような英語の文言や言い回しなどを、第三者である専門家の客観的アドバイスを受け、ブラッシュアップしていくことでより効果的で洗練されたウェブサイトになります。商品カタログも同様で、PR効果の高いカタログやチラシが完成すると、SNSでの情報発信などにも展開できます。

ウェブサイトは自社の「顔」であり、商品やサービスの印象を大きく左右します。あなたがウェブサイトを見て、怪しい日本語で掲載された商品を「この商品は大丈夫かな？」と思うのと同様です。また、サイトの更新が3年前で止まっているような場合も、閲覧者は不安に思います。海外展開にウェブサイトを活用しようとして検討中の事業者様、自社のウェブサイトの英文を改めて見直してみたいかがでしょうか。

### ◆ケース3◆

**Q. CEマーキング、UL、RoHS指令、REACH規制、FDA…。うちの商品はこの基準・認証を取得すればよいの？**

#### ◎基準・認証支援サービスが使えます！

日本国内でも、様々な基準や認証が必要なように、海外ではその国独自の基準・認証が存在します。そして、製品を輸出する際には、法的に定められた基準・認証を満たしていなければ輸出ができません。これは、機械製品や家電製品の分野に限らず、医療機器や医薬品、食品分野でも輸出国によっては必要となります。ややこしいのは、各国によって申請手続きの方法も異なる点で、どのような認証機関に申請すればよいのか分からないといったお問合せもあります。

本サービスでは、輸出する際に必要な認証やクリアすべき規制の内容、手続き、また、各認証の取得方法や申請書類等についてのアドバイスをご提供します。基準・認証については、法的に定められているケースが多く、知らないまま現地で販売することは大変なリスクです。海外展開を開始する前に、自社の製品を輸出するにはどのような基準・認証が必要なのか調べておくことは非常に重要です。

### ◆ケース4◆

**Q. メディアでなにかと話題の越境EC（インターネットを通じた国際的な電子商取引）。うちの商品も越境ECで販売できるの？**

#### ◎電子商取引分野支援サービスが使えます！

たった1日で、ECサイトの売り上げが1兆円を超したと話題になった中国の「独身の日」。日本国内でも、共働きの増加やお取り寄せブー



ムなどECサイトでの消費は拡大傾向にあります。実際に、amazonや楽天などに出展している事業者様も珍しくありません。大量製造できない商品や、ニッチな商品についても、消費者がインターネットの検索で簡単に辿り着けるようになり、売り上げを伸ばしているケースもあるようです。

越境ECは、これらECサイトでの販売を国際的に行う手法です。取引相手が海外となるため、商品の物流や決済方法、発送方法などは、日本国内への販売と同様にはいきません。商品や発送する国によっては関税が発生する場合があります。また、返品や商品の未着といった事態も想定されます。

手軽なイメージがあるネット通販ですが、広大なインターネット空間では、消費者に自社の商品を見つけてもらわない限り、どんなに良い商品であっても売上には繋がりません。越境ECの仕組みがどのようになっているのか、物流、決済方法、発送手段など、越境ECに取り組むにあたって必要な対応とは何なのか。豊富な経験を持つ専門家が越境ECの仕組みや概略説明を行います。また、各国の越境ECマーケットについての情報提供や、越境ECを実施する際のウェブサイト構築のためのアドバイスにも対応しています。

越境ECの場合、BtoBのビジネスだけでなく、BtoCのビジネスが多くなることもあり、個人からの返品やクレームなど様々なトラブルが発生します。事前に、それらトラブル要因を把握し、ウェブサイトの記載方法や注意書きを設けるなど、リスク回避を行うことで、越境ECビジネスにおけるトラブルを未然に防ぐ予防線を張ることができます。

## ◆ケース5◆

- Q. 海外事業を進めるために外国人留学生の雇用を考えているが、雇用の際の注意点や社内体制の構築を知りたい。
- Q. 外国人材を雇用しているが、なかなか定着してくれない。
- Q. 外国人材を採用するための募集方法、応募者を増やすポイントは？

### ◎高度外国人材<sup>ii</sup>の採用・定着支援サービスが使えます！

外国人留学生数は年々増加しており、平成27年度の山口県内の留学生数は1,832人でした。海外展開を開始するにあたって、外国人を自社の社員として迎え、海外業務を任せるケースも増えています。しかし、日本独特の採用方法は、外国人に理解され難く、募集してもなかなか良い人材に出会えない、応募がないこともあります。留学生に自社の魅力や情報をどのように発信し、採用にエントリーしてもらうのかといった手法や、在留資格の切り替えの流れ、基本的な手続きに関する情報提供を行います。

また、問題は採用後にも発生します。留学生出身の外国人社員の平均勤続年数は、約70%が5年以内という現状です。退職理由は必ずしも留学生本人の要素だけではなく、職場の環境も大きく関係しています。外国人に、日本独特の文化、自社の文化をどのように理解してもらうのか、どのような対応をすることで、ミスコミュニケーションを減らし、日本人社員と外国人社員の双方が快適な職場環境を生み出せるのか、明確な評価を求める外国人材に対して、どのような対応を行えばよいのか。外国人雇用に関する組織内の理解を深め、周囲の理解を得る環境を整備することが外国人材定着への第一歩となります。

さらに、異文化マネジメント、輸出、進出、

赴任先国の人材に関するコーチングに関しても、事例を含めたアドバイスを行います。

他にも安全対策（海外展開を進めている中堅・中小企業様に対し、海外への出張・駐在時に必須の安全対策について、Eメールでご相談にお応えします）、海外情報調査（該当国に限り、ジェトロ海外事務所を通じて、海外現地で個別の調査を行い、その結果をレポートでご提供します）などの支援サービスもあります。

上記を含む各種支援サービスの詳細および最新情報は、ジェトロホームページでご確認いただけます。

<https://www.jetro.go.jp/consortium/expert/>

(注) 支援メニューによっては、案件審査・選考を行うものや、有料で提供されるサービスもあります。また、支援サービスの提供を確約するものではありませんので、予めご了承ください。

海外展開を行うにあたり、こんな悩みに対応できるのかな？と思われた場合、まずはジェトロ山口までご相談ください！事業者のお悩み、ご相談をジェトロ山口のコンシェルジュがお伺いし、各事業者様に最適なサービスをご紹介します。

- i SWOTとは、  
Strength(S)：強み、  
Weakness(W)：弱み、  
Opportunity(O)：機会、  
Threat(T)：脅威  
の頭文字をとっています。自社を取り巻く環境の変化等の影響と、それに対する自社の現状を洗い出し、自社のビジネス機会を発見します。
- ii 外国人技能実習生ではなく、高度な知見を習得した外国人材
- iii 「平成27年度外国人留学生在籍状況調査結果」独立行政法人日本学生支援機構
- iv 「外国人留学生の就職及び定着状況に関する調査」2014年度 新日本有限責任監査法人

(ジェトロ山口／若林靖子)

**JETRO**  
日本貿易振興機構(ジェトロ)



はじめての海外進出に、  
今度こそ成功させたい輸出に、  
頼れるパートナーがいます。

商社やメーカーで海外経験豊富な専門家が中堅・中小企業の味方に。  
専門家による個別支援サービス **新輸出大国コンソーシアム**

【新輸出大国コンソーシアム】は、政府系機関、商工会議所、地域の金融機関などの支援機関が連携し、海外経験豊富な専門家の知見を活用しながら中堅・中小企業に寄り添って海外展開を支援する体制です。ジェトロが事務局を務めています。

まずはお気軽にお電話ください  
**083-231-5022**  
ジェトロ山口

新輸出大国

[www.jetro.go.jp/consortium/](http://www.jetro.go.jp/consortium/)

