

## ジェットロ「地域間交流支援(RIT)事業」

地域の中小企業の皆様と海外地域間とのビジネス交流を支援いたします！

### ジェットロ地域間交流支援(RIT:アール・アイ・ティ)事業とは

日本ジェットロ地域間交流支援(Regional Industry Tie-Up:RIT)事業では、各地域の中小企業の皆様がグループ単位で、海外の特定地域間とビジネス交流を進め、商談することを支援いたします。

RIT 事業では、地域中小企業及び企業を取りまとめる申請者(実施主体)が主役となり、グループ単位で目標・戦略を立案します。ジェットロは事業の効果的な活用方法やノウハウの提供、国内外ネットワークを活かした支援を行いません。ビジネス交流の結果、輸出や技術提携、共同製品開発等が行われ、地域産業活性化に資することを目指しています。

海外ビジネスに関心はあるものの、ノウハウ、ネットワーク不足により取り組むことができなかった中小企業の皆様においては、解決の手段としてご利用いただけます。海外側もグループ単位での交流には交流のメリットを感じて参加いただきやすく、商談機会や海外企業との交流機会が多く生まれます。



### 応募条件

#### 1. 【申請者】

- ・ 地域の集積産業を代表し、企業群を取りまとめられる組織であること。(業界団体、協議会、商工会議所、自治体、コンソーシアム等)
- ・ 事務局機能を有し、本事業における交流計画の立案・実行を自主的に推進できることや、英文メールのやり取り等、海外実施主体とのコミュニケーションを含めた事業運営が可能な体制を整えていること。
- ・ 申請者が総事業予算の 1/3 以上になるよう予算を確保していること。  
※RIT 事業費は申請者や参加企業への直接的な補助金ではありません。

#### 2. 【参加者】

中小企業が 5 社以上いること、かつメンバーの 2/3 以上が中小企業となること。

※中小企業の定義(中小企業基本法第 2 条) [http://www.chusho.meti.go.jp/faq/faq/faq01\\_teigi.htm](http://www.chusho.meti.go.jp/faq/faq/faq01_teigi.htm)

#### 3. 【目標・戦略の存在】

- ・ 地域間交流を行う目標と具体的戦略があり輸出や技術提携、共同製品開発等の成果が期待されること。
- ・ 地域間交流を行なうための基盤(地域の情報収集や参加企業集め等)ができていること。
- ・ RIT 事業支援期間中は一定の成果目標(商談件数、成約件数等)が達成できる見込みがあること。

#### 4. 【海外交流先との関係構築】

- ・ 申請者と交流先候補の団体(海外実施主体)間で、過去に何らかのコンタクトがあり、双方で交流の意志が確認できていること。
- ・ 海外実施主体内に交流を推進する事務局があり、リーダーとなる専門家やスタッフが存在すること。
- ・ RIT 事業の趣旨、スキームを理解しており、商談会のアレンジ等に協力する準備があること。海外実施主体の傘下に具体的な参加者(原則 5 社以上の企業)が存在すること。

※ 支援期間は 1 年間です。また、複数年の支援を想定している案件についても、当該年度の実施が確約されたものではなく、事業の継続は予算の成立を前提としています。案件の継続可否は、毎年度末レビュー審査を行った上で決まります。

※ 対象業種は上記条件を満たすものであれば特定しません。ただし、学術交流は本事業の支援対象外です。

## 支援ツール(支援の手段・種類)

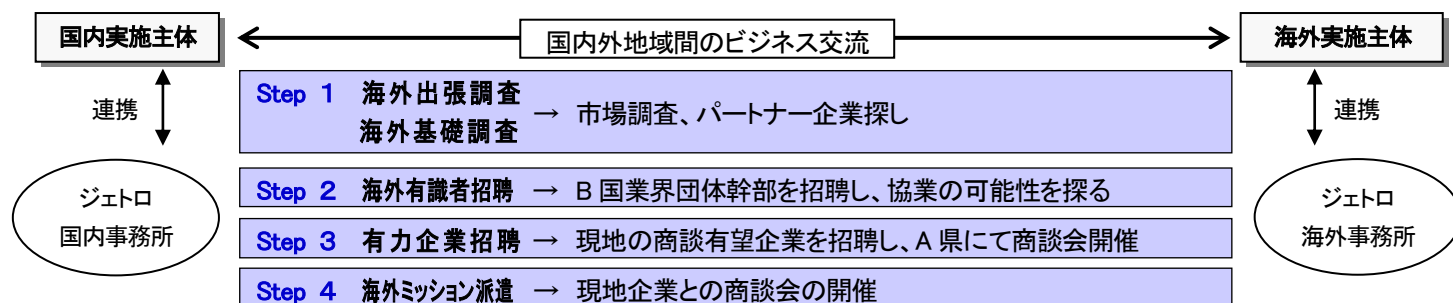
ビジネスの成熟度に応じ、支援ツール(表参照)を組み合わせることで、具体的なビジネス成果に結びつけるための支援をいたします。

支援ツール	目的・内容	主なジェトロ負担費用(例)
①国内研究会	<b>地域間産業交流の戦略を決める</b> ⇒ 目標と戦略を参加企業で検討・共有したり、海外ビジネスに関する勉強をする。	会場費、外部講師の旅費・謝金
②海外基礎調査	<b>地域間ビジネス交流に関する基礎知識を深める</b> ⇒ 海外交流先の産業事情・企業等についてジェトロ海外事務所が調査する。	海外で行う調査費
③海外出張調査	<b>商談相手となる企業の発掘等を目指す</b> ⇒ 基礎調査結果を専門家が実地検証し、追加調査する。商談会の事前アレンジ・フォローアップも行う。	専門家 1 名の渡航費・滞在費・活動費
④海外有識者招へい	<b>海外地域に関する知識を収集する</b> ⇒ 海外交流先の幹部や交流分野の専門家を日本に招いて、現地事情の説明を受けたり、交流戦略等について意見交換する。	海外有識者 1 名の渡航費・滞在費、通訳費、セミナー会場費
⑤海外有力企業招へい	<b>具体的な個別商談実施を目指す</b> ⇒ 交流先の複数の企業を招き、日本で商談や工場視察をする。	海外企業最大 5 社分(1 企業 1 名まで)の渡航費・滞在費、通訳費、商談会会場費
⑥海外商談ミッション派遣	<b>具体的な個別商談実施を目指す</b> ⇒ 企業や団体等から成るミッションを日本から海外に派遣して、現地で商談や企業視察を実施する。	専門家 1 名の随行費用、現地交通費・現地商談会会場費・通訳費等

※RIT 事業申請の可能性を探る「事前調査事業」もご利用できます。この場合、事業ツールは上記①～③となります。

## 支援ツールの活用例

A 県には先端医療機器関連の集積地域があり、B 国の同産業集積地である b 州とのビジネス交流を通じて、A 県企業が輸出したり、B 国市場向けの製品を同国企業と共同開発することを目指す。



**A 県企業の先端医療製品の輸出商談が成約**  
**A 県企業と b 州企業による技術提携、共同製品開発で合意**

事業の詳しい内容や応募につきましては、お近くのジェトロまでお問い合わせ下さい。

ジェトロ国内事務所の一覧はこちらから

<http://www.jetro.go.jp/jetro/japan/>

ジェトロ地域間交流支援(RIT)事業について

<https://www.jetro.go.jp/jetro/activities/support/rit.html>