



富山県中小企業の海外ビジネス実現に向けて ～進捗状況と今後の課題～

ジェットロ富山 所長 大久保 敦

2012年11月、富山に赴任してから1年が経ちました。赴任当初には本誌で事業方針を紹介しましたが、本稿ではその進捗状況と課題について報告します。

1. 機械分野

海外バイヤー招へい商談会を開催

2012年9月に開催された「富山県ものづくり総合見本市2012」において、ジェットロではインド、インドネシア、ベトナムからバイヤー4社を招へいし、北陸銀行が招へいした4社と併せて輸出商談会を共同開催しました。富山県企業を中心に、参加企業53社に対し103件の商談をアレンジしました。ジェットロが招へいした4社との商談は39社60件で、成約見込み件数は17件となりました。また、商談後に参加企業のニーズに応じて海外展開支援や専門家による輸出コンサルティング等のフォローアップを行っています。

富山県企業においては、川上に近い企業ほど自社の分析や事業戦略の構築ができず、そのため、実行計画（ロードマップ）も描けない傾向が強く、ターゲットとする市場のニーズを想定して自社の製品やサービスの強みをアピールすることができない事例が多くみられます。そのような企業は社内にプロジェクトチームや検討会を立ち上げるなど戦略的な取り組みが必要であると言えます。

2. 医薬品分野

海外ミッション団派遣への支援

富山県薬業連合会と共同で、2012年2月にはタイへ、7月にはイタリアへミッション団を派遣し、技術交流・提携による商品共同開発・商品化、受委託生産等、グローバルなビジネス展開を支援しています。イタリアでは共同製品開発や先進的機械の導入など6案件、タイでは現地企業への委託生産1案件、製品輸出3案件が継続交渉中です。

また、2013年2月にはインドへの派遣も予定しており、グローバルな繋がりが一層深化することを期待しているところです。

3. 伝統産業

県内伝統デザイン製品の海外販路開拓支援

ジェットロは2012年4月、高岡市と海外販路開拓支援に向けた相互の事業を連携する覚書を締結し、同年7月、その事業の一環として欧米から6人のバイヤーを招き、伝統産業分野の輸出商談会を開催しました。準備万端で商談会に臨んでもらうため事前商談対策セミナーを開催するとともに、

販路開拓全般にわたる相談に応じるため、高岡市役所に出張窓口を設けました。

先述の商談会の結果としては、成約見込み23案件をフォローアップし、2件の商品輸出と1件の代理店契約が実現しました。一方、うまくいかないケースとして、規模が小さい企業ほど、輸出実務の煩雑さ、語学力不足などから輸出への取り組みを躊躇したり、取り組む余裕がないという理由が多いようです。

4. 農水産品分野

輸出支援の相談窓口を開設

2012年1月に相談窓口を開設し、10月末までに県内輸出有望企業情報、重要産品の海外ニーズや輸出規制・輸送方法などの基礎調査を実施しました。また、10月からは輸出戦略、貿易実務、商談対策、マーケット情報などのセミナーを開催するとともに、11月には日本酒バイヤー招へい商談会（岐阜県高山市）を実施しました。2013年2月には農水産品分野のバイヤー招へい商談会（石川県金沢市）を予定しており、来年度は海外で試飲・試食会、商談会、現地市場視察を行うミッション派遣を検討しています。

北陸地域における農水産品の多くは生産量が限られており、輸出の初期段階ではコストが割高で採算が取りにくい点がネックです。このため生産者が力を合わせて共同輸出の方策を検討することが必要であるといえそうです。

5. 海外展開支援

アジアにおける工業団地の調査・情報提供

2012年4月、ジェットロは富山県と覚書を結び、共同で「とやまものづくりパーク」海外展開サポート事業に取り組んでいます。

現在は、アジア域内で工業団地等の適地を選定する調査を行っており、来年度からは海外販路開拓を目的とした海外での製造・販売拠点等の設置をトータルサポートするため、支援対象企業の募集を開始する予定です。

海外で生産拠点を設置する場合、現地では調達できない部品や資材等が多いため、取引先企業を含めた共同進出支援が課題となりそうです。

ジェットロ富山ではこのほか、富山県中小企業のニーズに即した様々なセミナーの開催や貿易投資相談に応じ、引き続き輸出や海外展開などの支援に注力していきたいと考えております。