



# 富山県中小企業の国際取引実現に向けて～成果と課題～

ジェットロ富山 所長 大久保 敦

2013年度のジェットロ富山主要事業成果と今後の取り組み課題を報告します。このほかサービス産業、住宅・建築資材分野にも注目しています。今後は富山県の観光資源や産業集積を活かし、外国企業との提携や投資誘致の促進、訪日外国人への県内企業の製品サービスの売り込み等、いわゆるインバウンド・ビジネス支援への取り組みも課題になっています。

## 1 機械(含む金属加工品、ゴム・プラスチック)分野 ー海外バイヤー誘致支援にチャレンジ

2014年2月、富山県と共同で機械・機械部品・電子分野の取引を希望するASEAN・インド等6カ国・地域18社のバイヤーを招へいし、輸出商談会を開催。また、海外展開で先行する県内企業の経験・ノウハウを学ぶために「海外販路開拓シンポジウム」も同時に開催しました。商談会には県内企業を中心に36社が参加し116件の商談をアレンジ。成約見込み(商談継続)は自動化機械、洗浄機等24件となりました。

機械分野では海外事業戦略を描く県内企業が増えており、最近ではチャイナプラスワンによる拠点新設、新興国市場確保や進出日系セットメーカーとの取引を求めてASEANでの拠点設置が増加。当事務所では投資リスク軽減と親会社への利益回収実現を目指し、定期的な海外展開セミナーや専門家による個別支援を行っています。

今後の課題は富山県と連携して「富山県ものづくり総合見本市」を真の意味で国際見本市化するため、商業ベースで海外バイヤーを富山に誘致する仕組みを構築することです。

## 2 農水産品分野 ー日本酒、水産品、うどん輸出に手ごたえ

2012年度に基礎調査を開始し、今年度初めて輸出支援事業を本格化しました。2013年8月に富山市内でタイバイヤーなど4社を招へいして輸出商談会を開催。23社の商談をアレンジした結果、日本酒、うどん、水産加工品7件が成約。うち5件が輸出されました。

氷見漁業協同組合とは2013年3月に水産物の海外販路獲得を検討する研究会を立ち上げ、今期は米西海岸向けに商社経由で氷見寒ブリ48本を初輸出しました。さらに2014年1月、香港でブリ活用法セミナーを開催し、取扱いを希望する香港企業を発掘し、来期での輸出実現に向けてフォローアップしています。

農水産品輸出は一般に難しいと言われますが、

今年度の取り組みを通じて他社と差別化できる商品を能力の高いバイヤーと商談させれば取引実現できることが分かりました。

しかし、その後の取引継続が課題で、バイヤーが料理店シェフや小売店などに売り込めるようBtoCプロモーションの支援が必要です。これには輸出先での商標登録等自社ブランドを守りながら、英語・現地語WEBサイトで現地での認知度を高め、商品PR資料等のプロモーションキットを積極的にバイヤーに提供することが肝要です。取引先が多い企業では同キットをWEBサイトに格納して取引先がそこから入手できるようにする事例もあります。

## 3 医薬品分野ー現地業界団体とMOU締結推進

富山県薬業連合会(富山薬連)との共同事業として定期的なミッション派遣を中心に2007年から実施。2013年度はフランスに予備調査団、インドネシアにミッション団を派遣し、共同開発・商品化、受委託生産等の実現を目指したビジネス展開を支援しました。富山薬連とインドネシア医薬関連企業協会(GPFI)が2014年2月に情報協力・交流促進MOUを締結し、個別企業の商談が継続しています。これはインド、イタリアの業界団体等とのMOU締結に続くものです。

## 4 伝統産品(含むデザイン雑貨・日用品)分野 ー中小零細企業向けに海外Eコマース普及も視野に

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。今年度は中国と台湾のバイヤーを招へいして輸出商談会を開催し、2件の代理店契約が実現しました。昨年に引き続き貿易実務や商談対策セミナー開催に取り組みとともに、販路開拓全般にわたる相談に応じるため、高岡市役所に出張相談窓口を設置。また、海外プロモーション力を強化する新たな取り組みとしてWEB活用による海外PRや海外代理店マネジメント手法を啓発するセミナーを開催しました。

資金的に輸出人員体制が組めない中小零細企業にとっては貿易実務の煩雑さや英語対応人材の確保が課題です。中小零細企業が少しでも輸出に取り組めるように、今後は初心者向けに無料の国内商談会やWEB活用による海外PR、海外Eコマースの普及啓発を行い、取り組みが進む企業に対しては海外代理店マネジメントの普及啓発や専門家による個別の拠点設置支援を展開していきます。