



中小機構の海外展開支援について

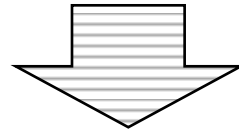
2016年2月26日

独立行政法人中小企業基盤整備機構

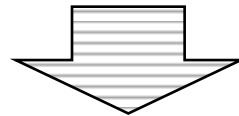
理事長 高田 坦史

1. 中小企業の実情

- ・海外展開の経験もノウハウも持ち合わせていない
- ・人材も少ない



きめ細かな支援が必要
(ハンズオン支援)



手間暇がかかる。他方、マンパワー・資金は有限。

2. 支援メニュー(従来からの取組み)

I . 窓口相談、セミナー開催、人材育成

II . 展示会

III . F/S支援事業

(海外展開のための事業計画策定・現地調査等の支援)

IV . 中小企業CEOネットワーク事業

(海外企業経営者を日本に招聘しての商談会)

V . ファンド組成(資金供給)

〔
・アジアゲートウェイファンド
・ハラルファンド(PNB-INSPIRE Ethical Fund) 等
〕

3. 従来型支援策の拡充 ～ 日本再興戦略の実現に向けて～

VI. 『よろず支援拠点』を活用した支援

VII. 民間企業（海外展開支援企業）を活用した支援

海外進出のベストパートナー探し。

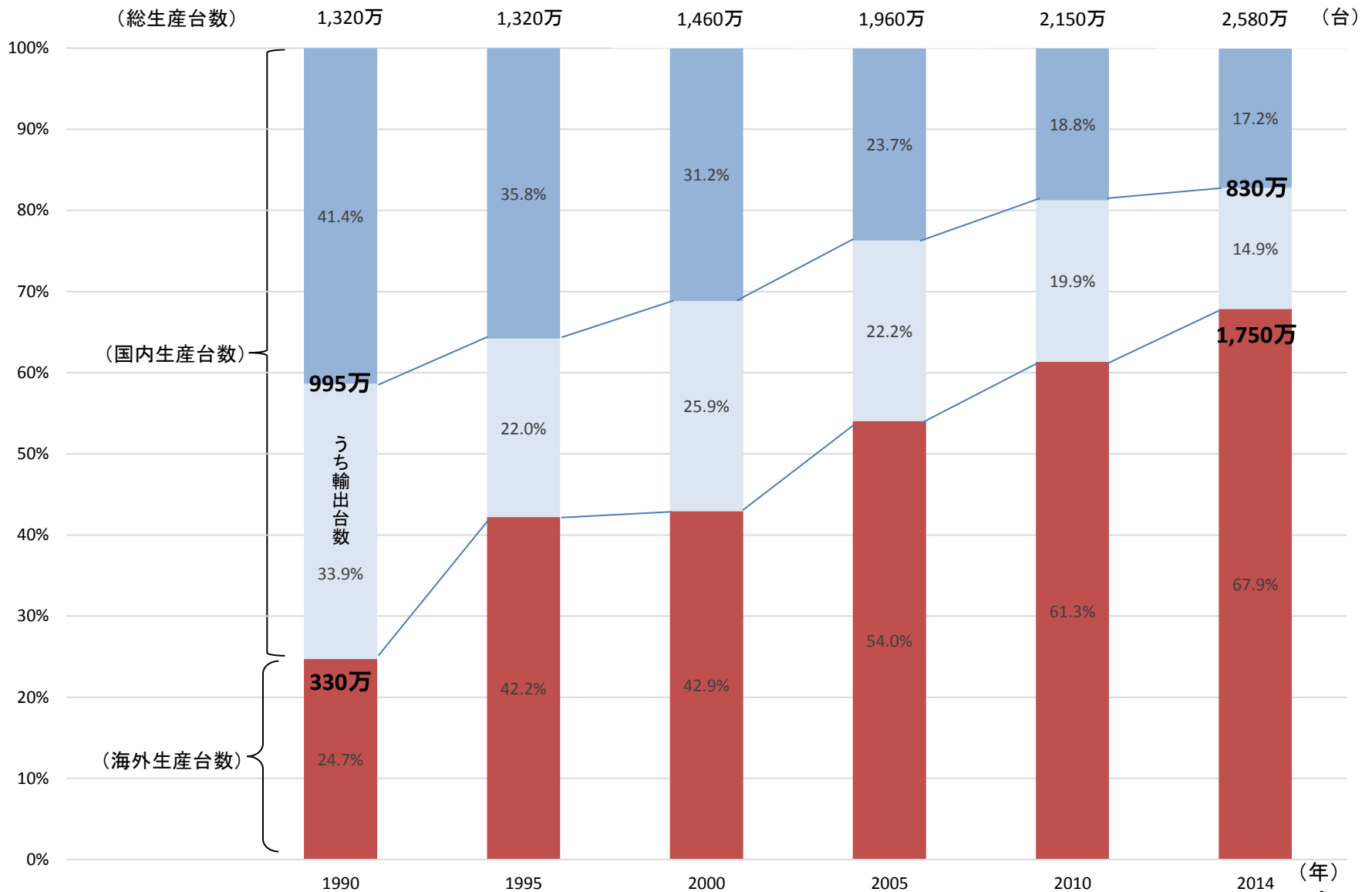
SWBS

中小企業ワールドビジネス
サポートネットワーク

- ・ワークシフト・ソリューションズ株式会社
- ・アクティブ・コネクター株式会社
- ・株式会社FNAジャパン
- ・株式会社日刊工業グローバルビジネスサポート 等80社

4. 日本の自動車の国内・海外生産比率

図1 日本の自動車の国内・海外生産比率



出典：日本自動車工業会データファイルより加工

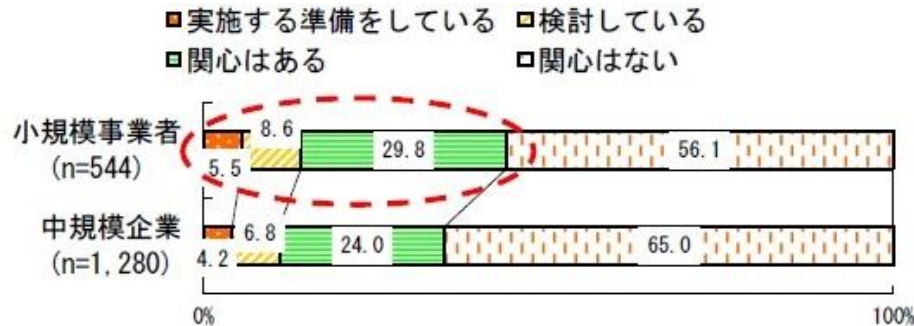
5. 海外に活路を求める中小企業・小規模事業者

- ① 現況：中小製造業の約3%、小規模製造業の1%強が直接輸出を実施。
- ② 輸出未実施の中小企業の約4割(約150万社)が、輸出を準備・検討、または関心を持っている。

図2 直接輸出企業の数と割合の推移(中小・小規模製造業)



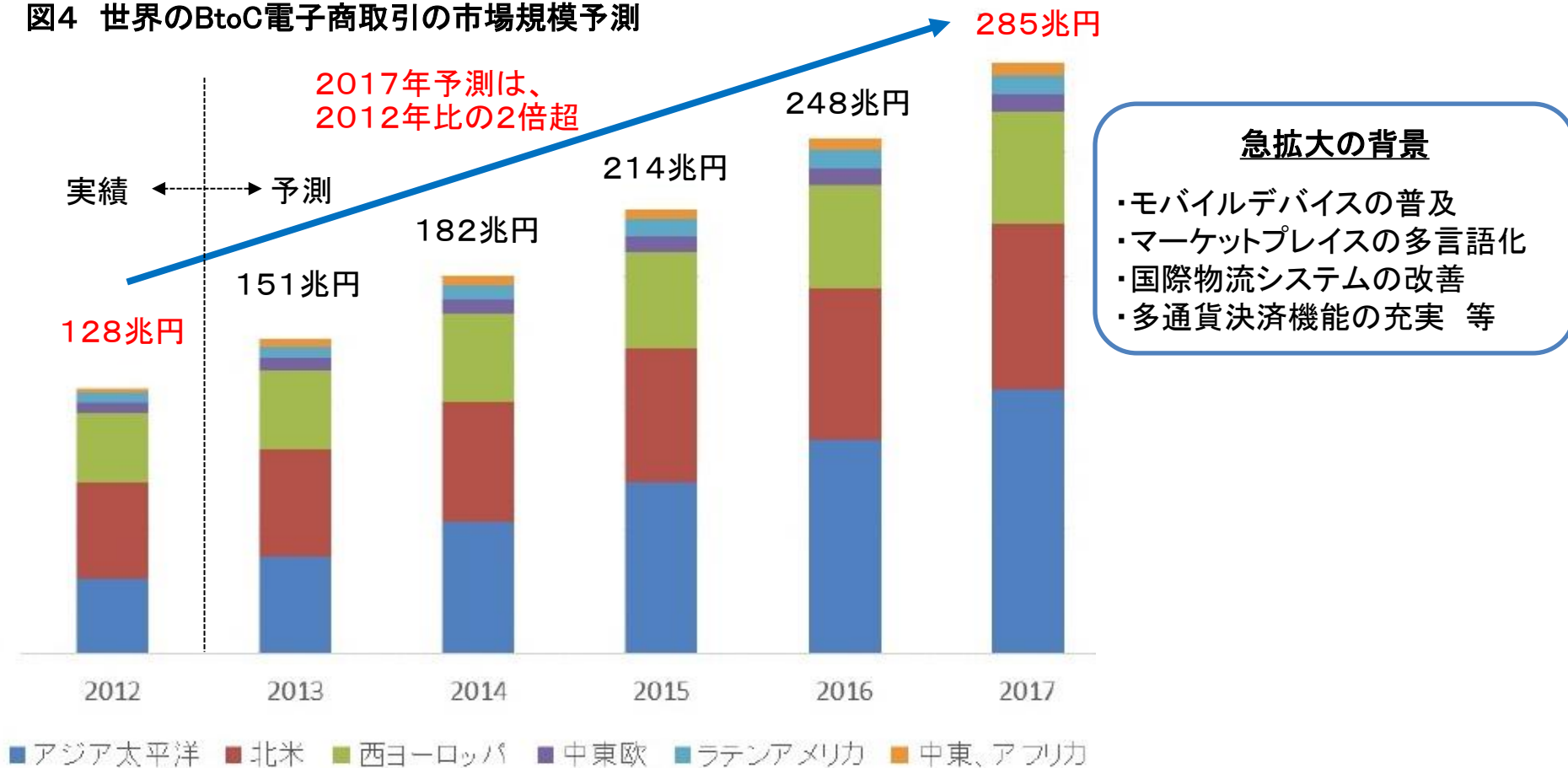
図3 輸出未実施企業の輸出に関する方針



6. 急拡大する世界のEC市場

- ① eコマースは、人材や資金が不足する中小企業・小規模事業者にとって、低リスクで海外の消費者や企業と直接取引できる、有効な手段。
- ② 世界のEC市場は急拡大している(2017年予測は、2012年比の2倍超)。

図4 世界のBtoC電子商取引の市場規模予測



(注) 1USDドル=121円で換算(2015年 年間平均レート)

出典: 内閣官房「環太平洋パートナーシップ協定(TPP協定)の概要」より加工

7. 今後の重点取り組み ~ TPPを契機として ~

VIII. Webの活用

- B to C: eコマース



- B to B: マッチングサイトの強化、拡充

シェアテック

J-GoodTech

IX. 海外機関との連携強化

<既締結先>

・韓国

・台湾

・香港

・マレーシア

・ベトナム

・インドネシア

・タイ

・ミャンマー

・インド

・UAE

・サウジアラビア

(参考) 中小機構の業務 ～ 企業の成長段階に応じた支援 ～

創業から成長・発展、セーフティーネットまで、
企業の発展段階に応じた総合的サポート

I. 創業・新事業展開

- ▷ 創業支援
- ▷ 新連携、地域資源活用、農工商連携
- ▷ 起業支援ファンド
- ▷ インキュベーション事業

II. 成長・発展

- ▷ 専門家による助言・相談、専門家派遣
(登録専門家 3,800人)
- ▷ 販路開拓・海外展開支援
- ▷ 中小企業大学校の研修
(全国9校)
- ▷ 中小企業成長支援ファンド
- ▷ 高度化事業

III. セーフティーネット

- ▷ 小規模企業共済
(経営者の退職金制度、在籍者125万人)
- ▷ 中小企業倒産防止共済
(取引先の倒産等から連鎖倒産を防止、在籍者35万社)
- ▷ 事業承継・引継ぎ
(中小企業事業引継ぎ支援全国本部)
- ▷ 中小企業再生支援全国本部
- ▷ 中小企業再生支援ファンド

災害対策

- ▷ 災害時における中小企業・小規模事業者の復興支援
・ 東日本大震災からの復興支援