

新輸出大国コンソーシアム 専門家によるハンズオン支援 2021年度報告

2022年2月
日本貿易振興機構（ジェトロ）東北事務所

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、商工会議所、商工会、地方自治体、金融機関、JETROなどの支援機関を幅広く結集し、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して、総合的な支援を行う枠組みです。JETROは、同コンソーシアムの事務局を担っています。



海外展開に関心がある
中堅・中小企業様

問合せ・相談



最適な支援機関や
支援メニューの紹介、取次ぎ

新輸出大国コンシェルジュ
(企業様窓口)



コンソーシアム参加支援機関

経産省
政府機関

地方自治体
地域支援機関

商工会議所
商工会

日本政策金融公庫

中小機構

商工中金

JICA

国際協力銀行

日本弁護士
連合会

日本行政書士会
連合会

日本貿易保険

地方銀行・信用金庫

専門家（パートナー・エキスパート）

海外展開を一貫して支援できる専門家
(パートナー)

個別課題にスポットで対応する専門家
(エキスパート)

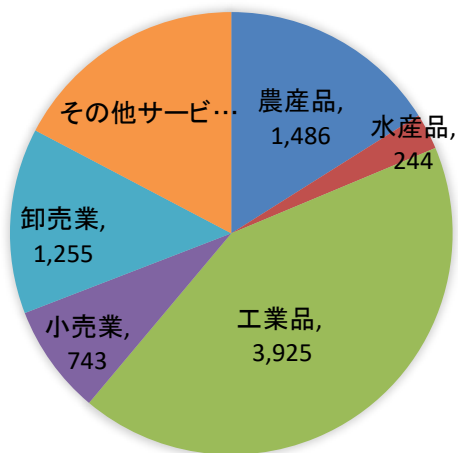
※どの専門家による支援も、企業が主体的に取り組まれる海外展開事業を側面的にお手伝いするものであり、専門家が輸出業務等を代行することはできません。

新輸出大国コンソーシアム

新輸出大国コンソーシアムの受付状況

平成28年3月14日の支援受付開始以降、**9,254**社に対し
コンソーシアムIDを発行(令和4年1月24日時点)

支援対象企業の業種



農産品: 1,486社(16.1%)
水産品: 244社(2.6%)
工業品: 3,925社(42.4%)
小売業: 743社(8.0%)
卸売業: 1,255社(13.6%)
その他サービス: 1,601社(17.3%)

中国 605社

鳥取 47社
島根 106社
岡山 163社
広島 214社
山口 75社

近畿 1,832社

福井 135社
大阪 753社
滋賀 111社
和歌山 145社
奈良 179社
京都 247社
兵庫 262社

九州 824社

福岡 278社
佐賀 76社
長崎 59社
熊本 103社
大分 100社
宮崎 99社
鹿児島 109社

海外 19社

沖縄 72社

東北 562社

青森 78社
岩手 72社
宮城 163社
秋田 71社
山形 74社
福島 104社

北海道 271社

関東 3,790社

東京 2,059社
埼玉 221社
群馬 113社
栃木 48社
千葉 158社
茨城 74社
神奈川 601社
新潟 182社
山梨 67社
長野 119社
静岡 148社

四国 345社

徳島 67社
香川 114社
愛媛 86社
高知 78社

中部 934社

岐阜 189社
愛知 397社
三重 100社
富山 122社
石川 126社

東北のハンズオン支援企業

ハンズオン支援とは

海外ビジネスに精通した専門家（*パートナー）が、年度を通して継続的な面談・商談同行を行い、海外展開の戦略策定支援から海外販路開拓、立ち上げ、操業支援まで一貫して支援するサービス

*海外駐在経験のある商社やメーカーOBの方が多い

東北のハンズオン支援の現状

【ハンズオン支援企業数（2021年度）】

69社

【支援企業の業種】

食品、日用品、機械の輸出支援が主。

※食品分野についてはさらに別の専門家事業があり、1事務所4社～7社ほど支援中。

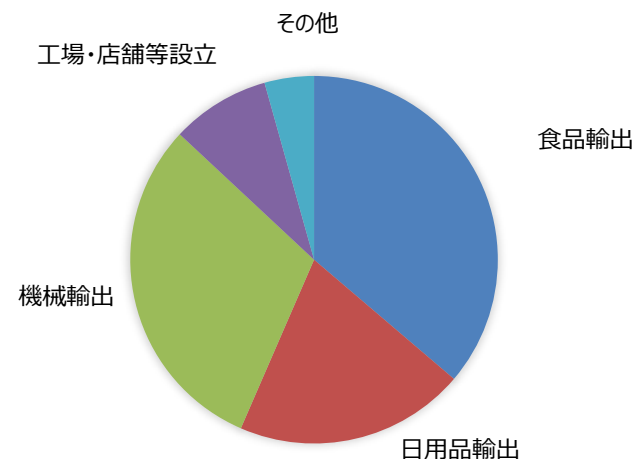
【成約実績（2022年2月現在時点）】

77件以上

※成約件数の数え方の例：

海外バイヤー1社と成約すれば1件、現地法人の登記完了で1件。また輸出の場合は成約見込みも含む。

ハンズオン支援対象プロジェクトの内容（東北）



食品輸出：25社(36%)
日用品輸出：14社(20%)
機械輸出：21社(31%)
工場・店舗等設立：6社(9%)
その他：3社(4%)

海外展開時の課題例

【企業のリソース不足によるもの】

- ・企業の人材・体制不足
- ・商品自体に差別化ポイントを見出せていない

【コロナ禍に由来するもの】

- ・軽い商材に比べ、重い商材（機械製品、電子製品等）は、オンラインで新規ターゲットの獲得が難しい。また、顧客が要求する仕様にカスタマイズする必要があり、現地渡航できない状況では成約に結び付き難い。
- ・啓蒙活動が必要な商材にとっては、渡航制限により現地で具体的なプロモーションや商品提案ができない。
- ・コロナ禍で現地訪問ができない為、現地取引先候補企業の規模感や信頼性が掴みにくい。
- ・展示会がオンラインになっているため、新規顧客をつかみにくい。商談に繋がりにくい。あるいは、そもそも展示会が開催されない。
- ・コンテナ価格の高騰が成約の妨げとなっているケースがある。

コロナ禍に成功した例

- ・コロナ前に築き上げていた現地法人（現地代理店）がきちんと機能し、新規顧客獲得に結び付いている。
- ・例えオンラインであってもポテンシャルのある商品と売り込み方、継続的なコンタクトで、コンテナ単位の取引となった。
- ・渡航不可で展示会への参加が出来ていないが、現地のパートナー（代理店に指名予定）が展示会に積極的に参加してくれている。
- ・担当者は渡航経験がなくても、委託販売先との細やかなやり取りで商品を現地マーケット向けに開発出来た。
- ・軽い商材（食品、伝産品等）について、たとえ商品単価が小さい商品でも、オンライン商談の普及で現地渡航がなくても成約に繋がる機会が増え、採算に合うようになった。
- ・現地に渡航できないため、現地拠点のあるジェトロの調査やマッチング事業を複合的に利用いただくことで成果を達成できた。

新輸出大国コンソーシアム「海外展開支援活用事例集」 (2021年度版)

所在県	企業名	支援内容
青森	mizuiro株式会社	おやさいクレヨンの米国向け輸出
岩手	丸友しまか有限会社	鯖しいたけ煮付缶の台湾、香港向け輸出
宮城	株式会社秀イノベティブLAB	インドでの牧場設立・販売
秋田	株式会社Local Power	除菌消臭水の香港、中国、ドイツ向け輸出
山形	有限会社玉谷製麺所	サクラパスタの輸出
福島	大天狗酒造株式会社	日本酒の米国向け輸出
福島	豊國酒造合資会社	日本酒のアジア・米国向け輸出



2022年1月17日にwebで最新版が公開されました。

https://www.jetro.go.jp/ext_images/News/releases/2022/0f885ee3faef4a45/202201jirei_100_3.pdf