

中小企業の海外ビジネスを取り巻く環境 と 海外ビジネス展開事例

2024年12月16日
第2回SESC会員様向けイベント

日本貿易振興機構（JETRO）
海外展開支援部 中堅中小企業課長
小林 寛

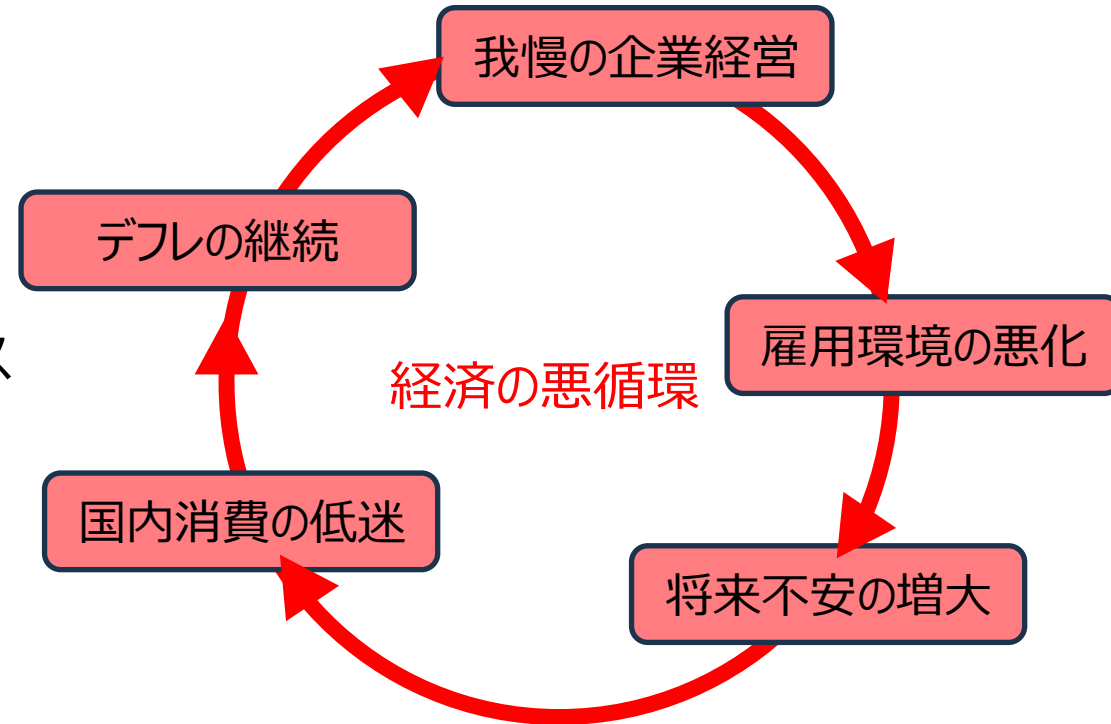
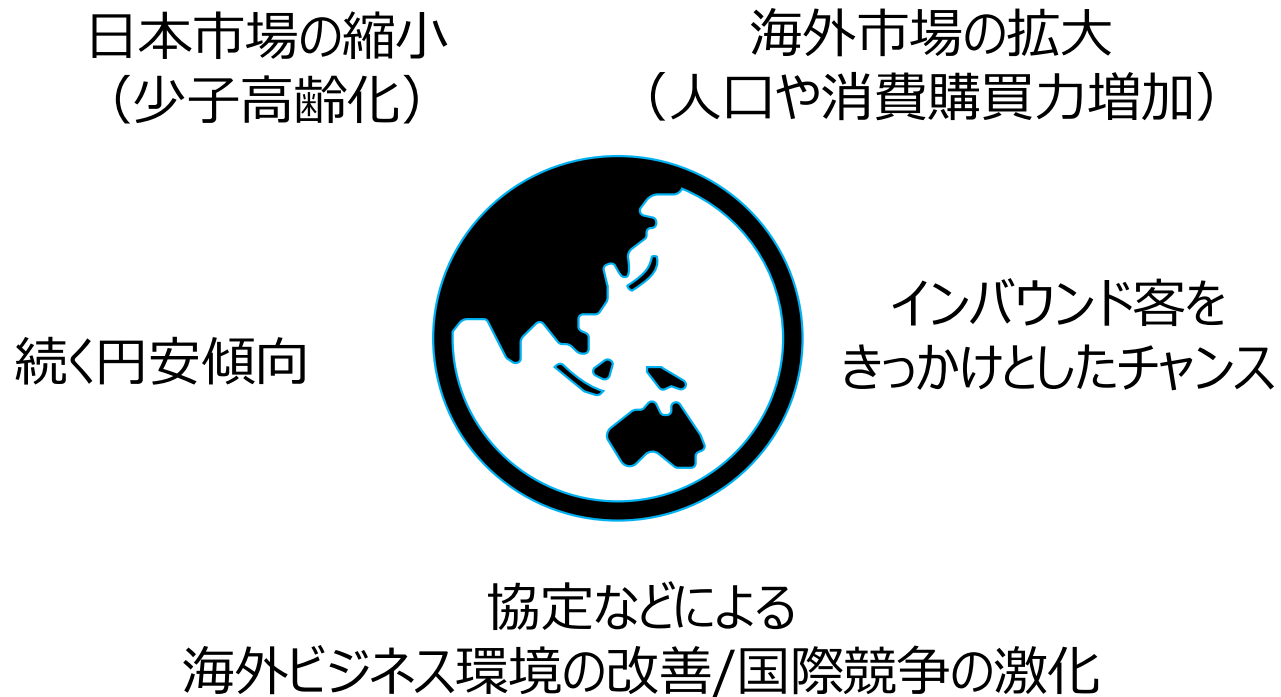
本日お話しする内容

1. 中堅・中小企業の海外展開を取り巻く環境
2. 海外展開に取り組む企業の現状と課題
3. 輸出への一歩を踏み出した企業様の事例
4. さいごに

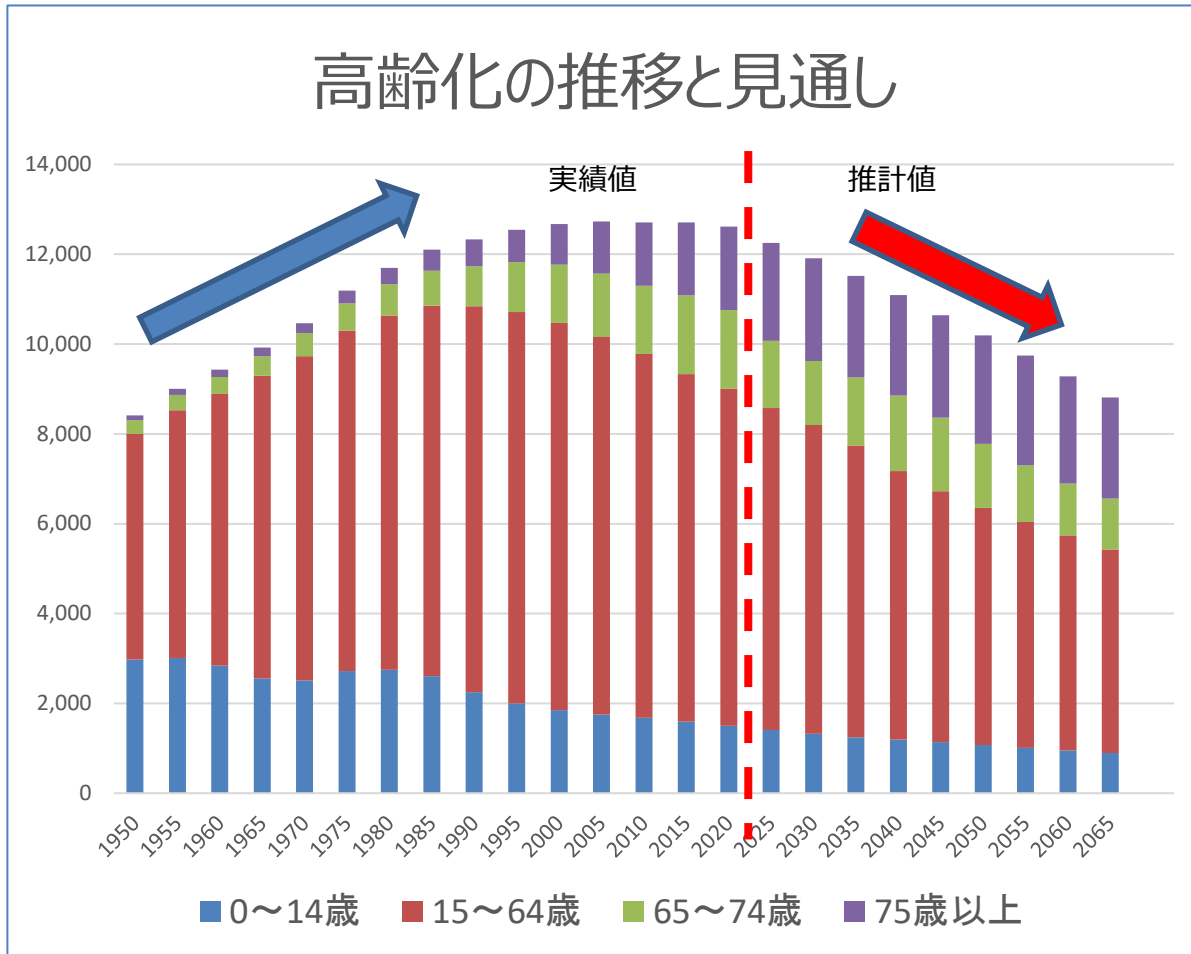
1-1. 中堅・中小企業の海外展開を取り巻く環境（例）

「海外と日本」で見ると、

「日本国内」でも、



1-2. 停滞・縮小する日本市場



人口減少と高齢化のダブルパンチ

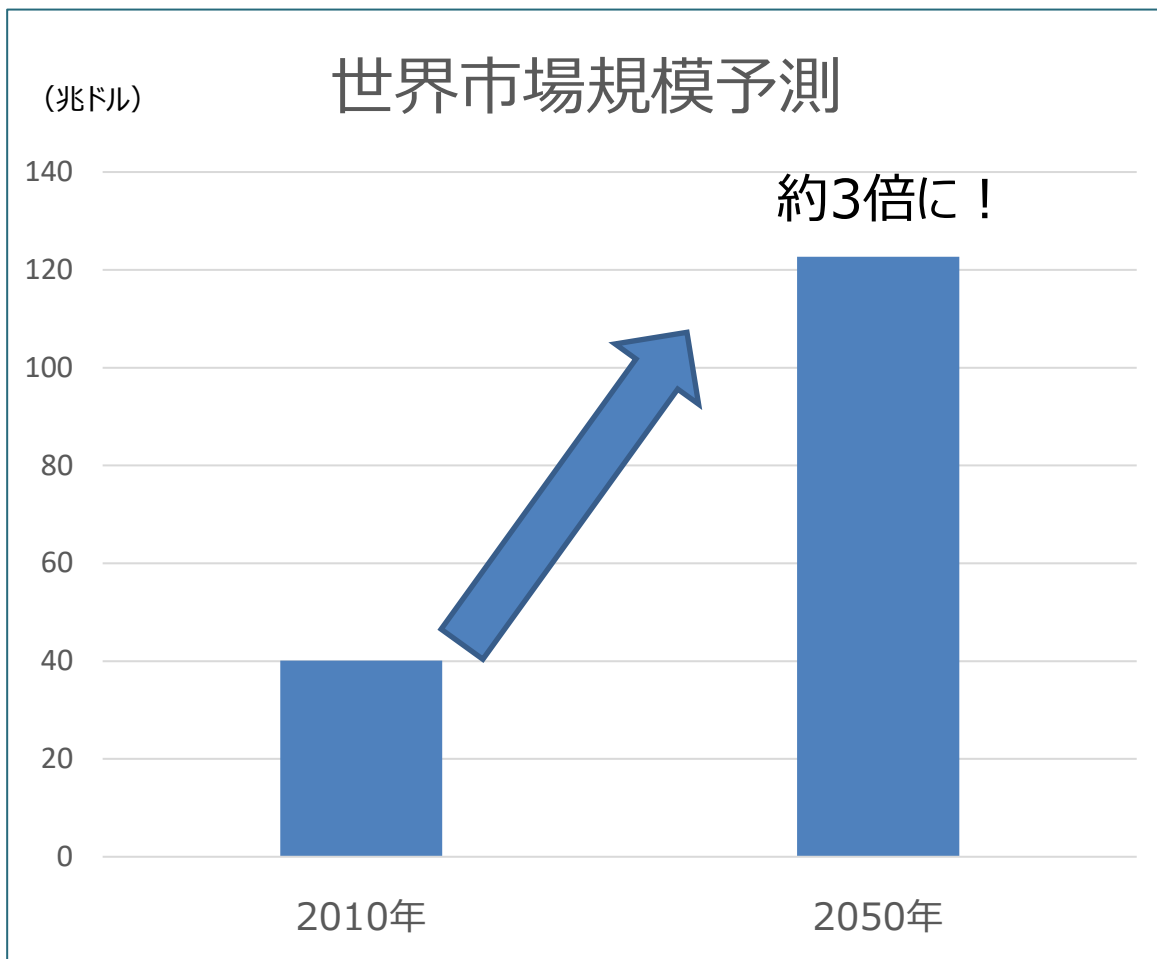
	総人口	65歳以上の割合
2020年	1億2,614万人	28.6%
	↓	↓
2065年 (約20年後)	8,808万人	38.7%



働く人も、消費する人も減っていく...

出所：内閣府「令和4年版高齢社会白書」をもとに作成

1-3. 拡大する世界市場



出所：HSBC 「The World in 2050」をもとに作成

ゴールドマンサックス社によるGDPランキング

※USDルベース

予測

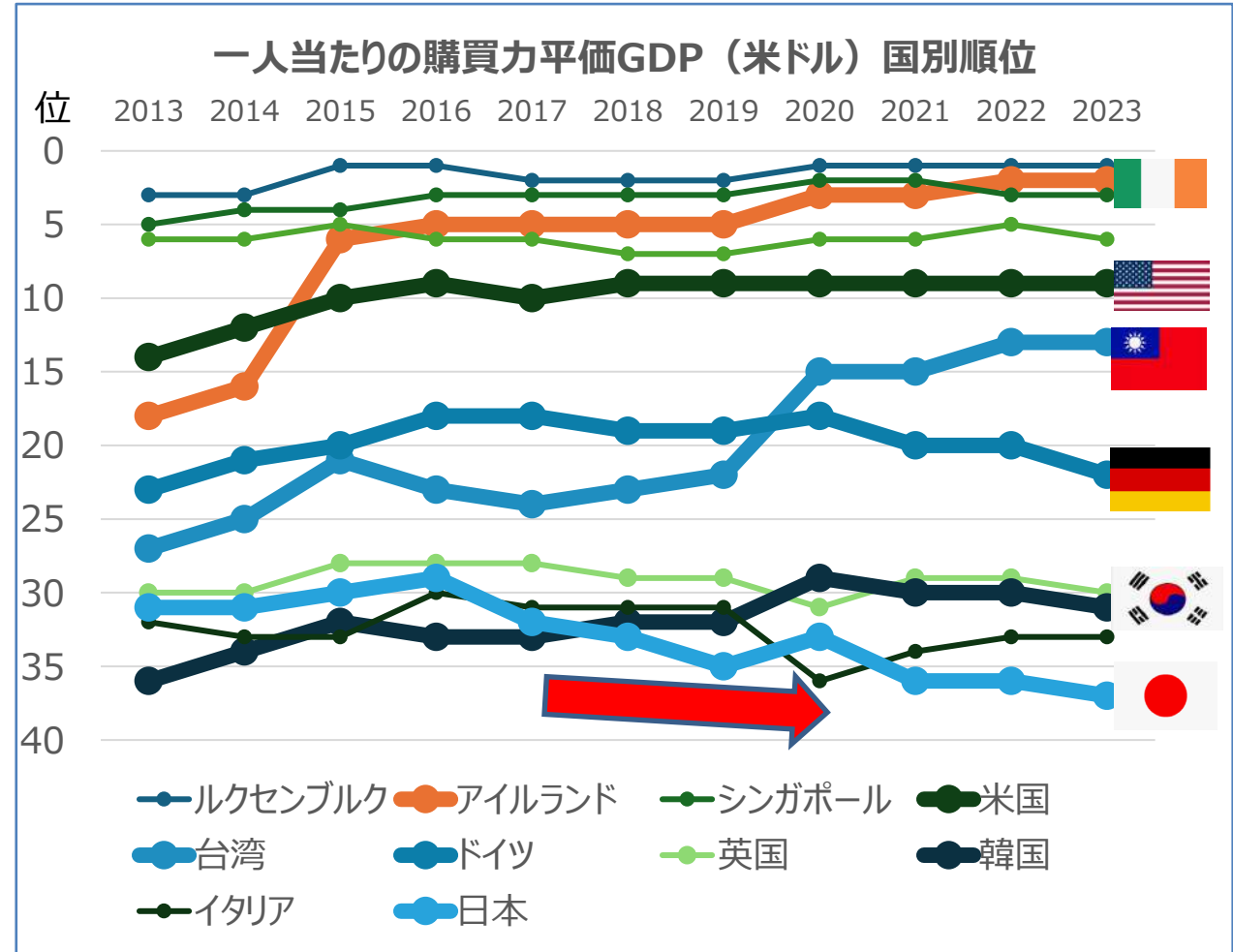
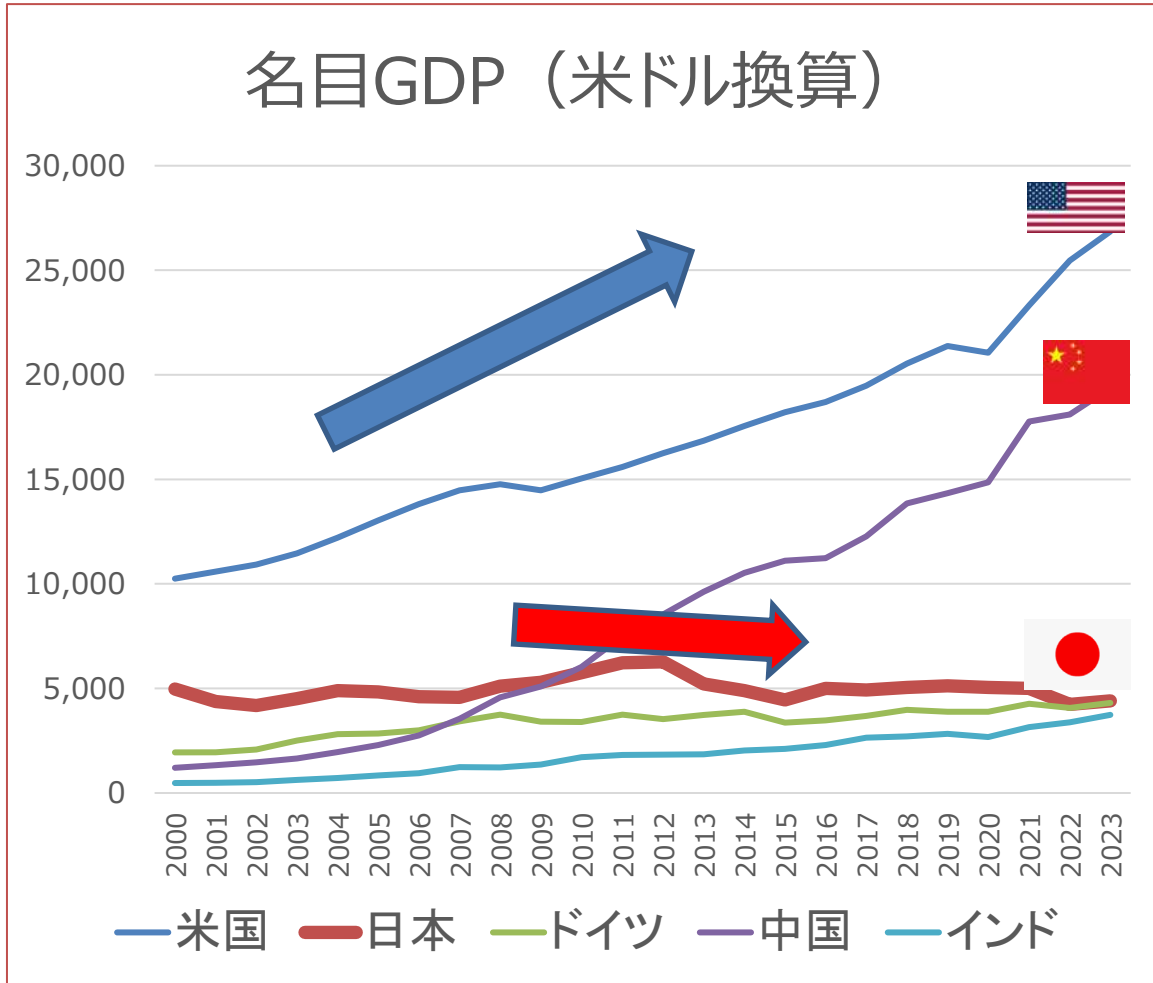
	2000年	2022年	2040年	2050年	2075年
1	米国	米国	中国	中国	中国
2	日本	中国	米国	米国	インド
3	ドイツ	日本	インド	インド	米国
4	英国	ドイツ	ドイツ	インドネシア	インドネシア
5	フランス	インド	日本	ドイツ	ナイジェリア
6	中国	英国	英国	日本	パキスタン
7	イタリア	フランス	インドネシア	英国	エジプト
8	カナダ	カナダ	フランス	ブラジル	ブラジル
9	メキシコ	ロシア	ロシア	フランス	ドイツ
10	ブラジル	イタリア	ブラジル	ロシア	英国

日本はトップ10から消える・・・!

➤ 2075年、GDP上位10カ国中、6カ国がグローバルサウス。

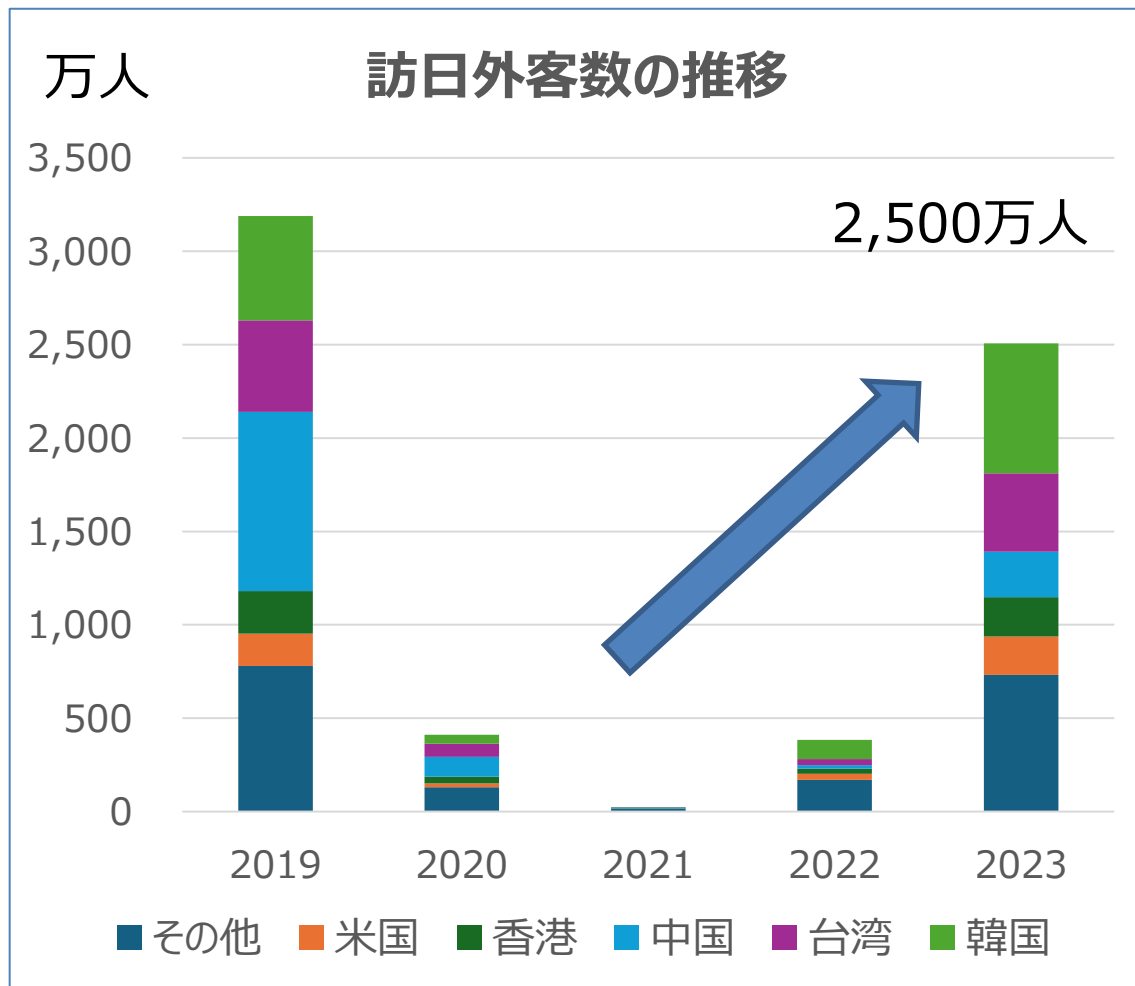
出所：経済産業省 「対外経済政策を巡る最近の動向～国際経済秩序の再構築に向けた日本の役割～」2023年6月

1-4. (ご参考) 国内では気がつかない「ゆでがえる日本」

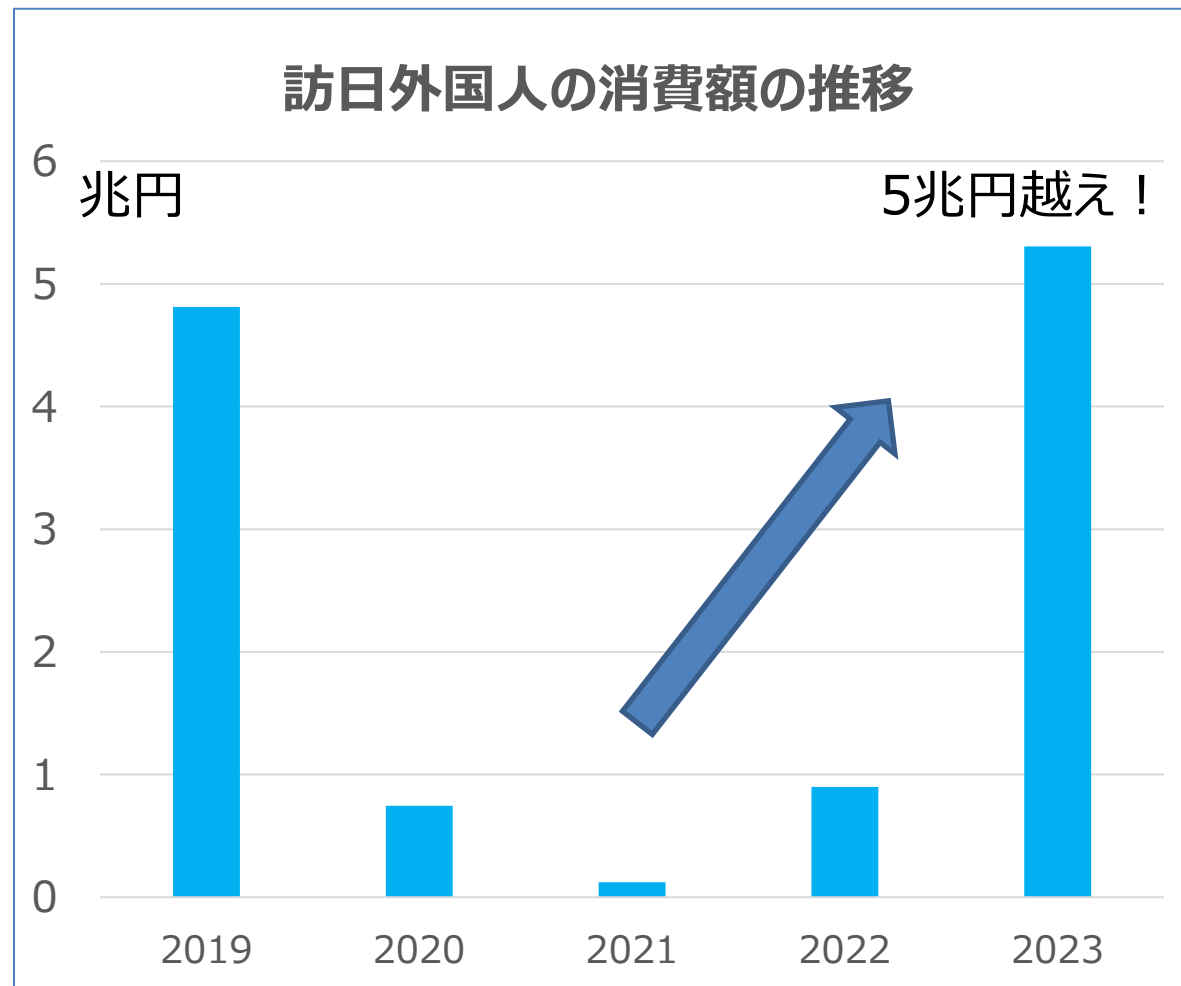


出所 : IMF World Economic Outlook Databaseをもとに作成

1-5. コロナから復活するインバウンド客・消費



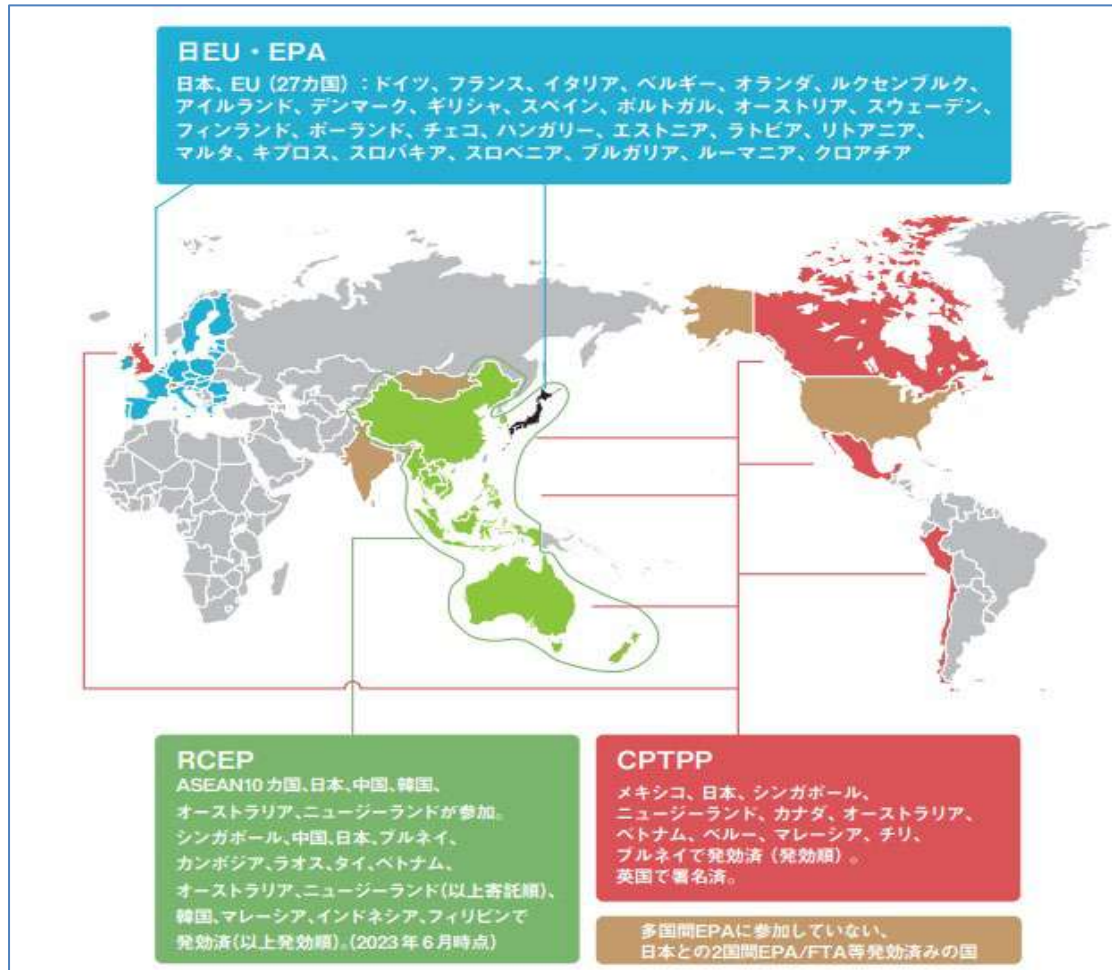
出所：日本政府観光局「訪日外客統計」をもとに作成



出所：観光庁「訪日外国人消費動向調査」をもとに作成

1-6. グローバル化のなかで進展する「チャンスと競争」

日本と諸外国の間で締結されている協定（例）



<EPA/FTAのメリット>

対象地域内での

- ✓ 関税の減免や撤廃
- ✓ 輸入規制の撤廃
- ✓ 輸出や輸入手続きの簡素化
- ✓ 共通のルール形成
(自由でフェアな取引)

<EPA/FTAのデメリット>

対象地域内での

- ✓ 他国との競争
(関税で守られない)

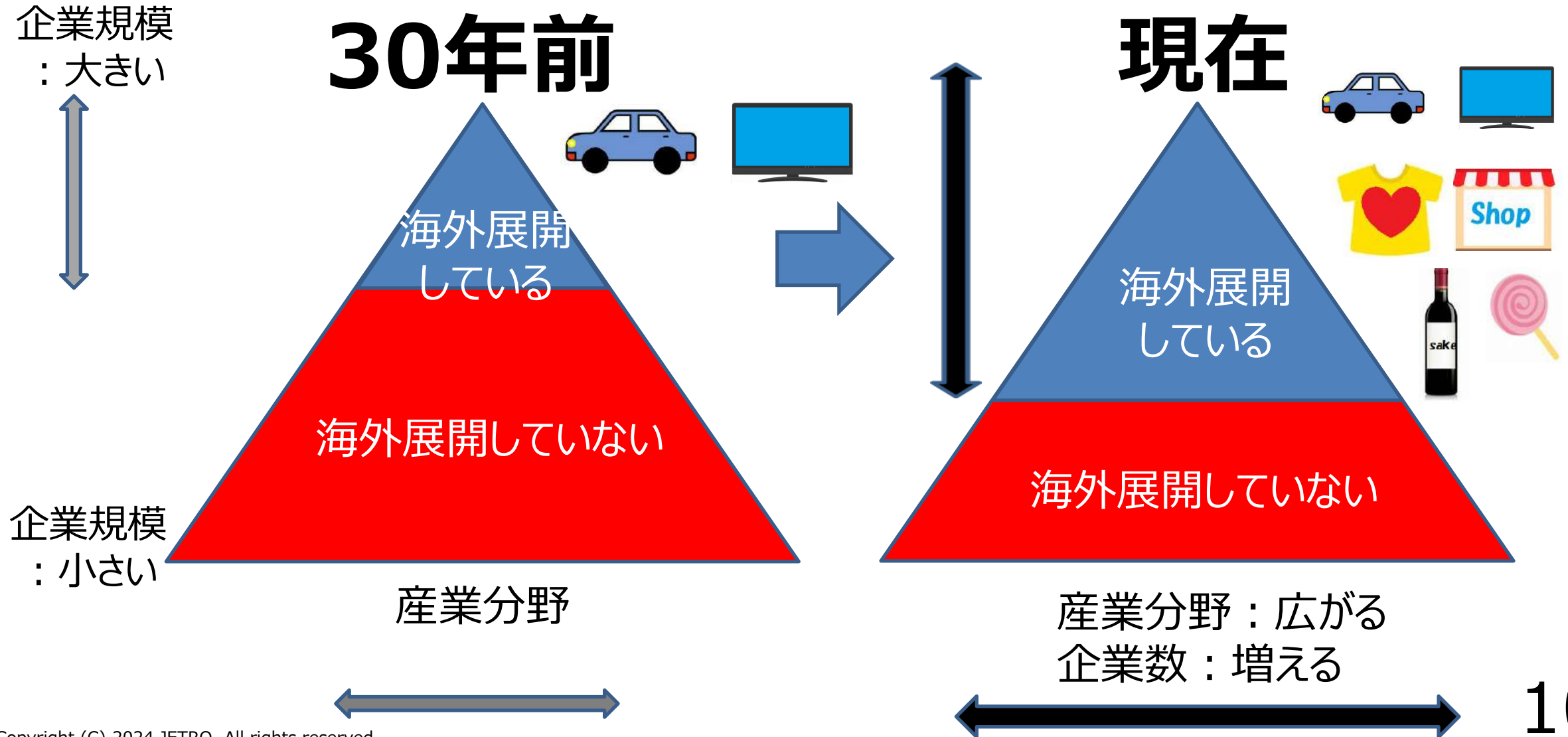
出所：JETRO「新輸出大国コンソーシアム 海外展開支援活用事例集」

<https://www.jetro.go.jp/news/releases/2023/2b0dc392a48f19da.html>

本日本話しする内容

1. 中堅・中小企業の海外展開を取り巻く環境
2. 海外展開に取り組む企業の現状と課題
3. 輸出への一歩を踏み出した企業様の事例
4. さいごに

2-1. 実は、多種多様な企業が海外に挑戦



2-2. ただし、依然として「伸びしろ」がある状況

中小企業の輸出の現状

①モノを直接輸出した中小企業

3.4万社

= 1%

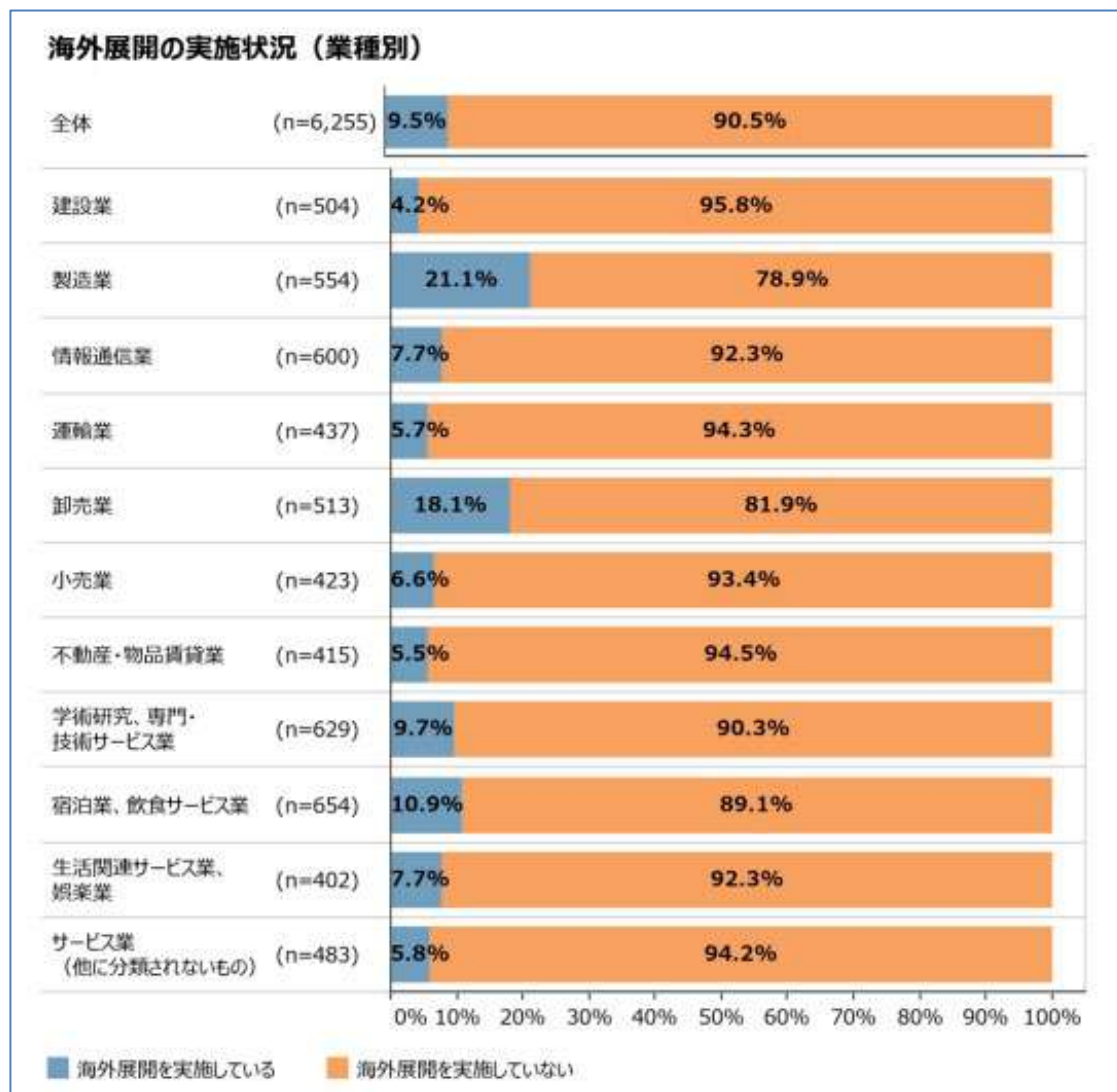
330万社

②商社等を通じ、モノを間接的に輸出した中小企業

1.9万社

= 0.6%

330万社



出所： 中小企業庁「令和2年度中小企業実態基本調査」

Copyright (C) 2024 JETRO. All rights reserved.

出所： 中小企業庁「中小企業白書 2024」

2-3. なぜ輸出への一步を躊躇してまうのか・・・

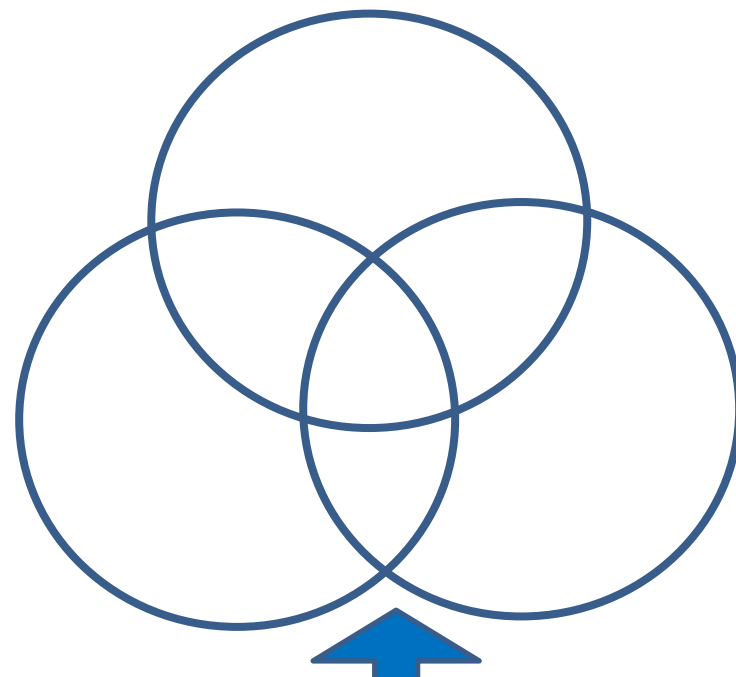
国内では・・・

ブランド力

信用・信頼

お客様が
望む商材

ライバルが
提供できる商材



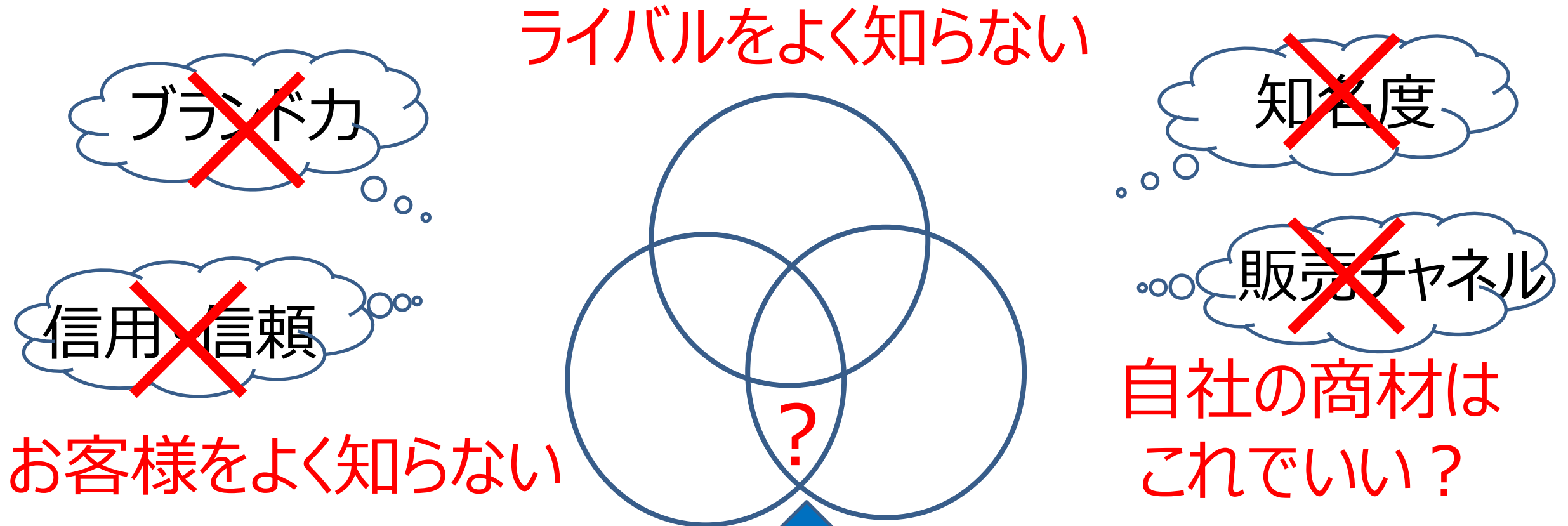
知名度

販売チャンネル

自社が
提供できる商材

お客様が望んでいて、ライバルが提供できていない、自社独自の価値

2-4. 国内の成功を一旦、脇におく必要があるから・・・



お客様が望んでいて、ライバルが提供できていない、自社独自の価値

まさに「第二の創業」に近い状態

2-5. 中小企業が海外展開で感じている課題

海外展開を実施していない企業が最も強く感じている課題



海外展開を実施している企業が最も強く感じている課題



共通する課題としては、、、

- ✓ **販売先がない（わからない）**
（販路が増えない、続かない）
- ✓ **海外現地の情報がない**
（取り方がわからない）
- ✓ **海外展開する人材がない**
（社員、アドバイザー、パートナー）
- ✓ **儲かるかどうかわからない**
（低い値付け、付加価値で勝負）

2-6.我々はモノは作れるけど、コトを起こせなかった

会社名：株式会社西川精機製作所（東京都江戸川区）
設立：1960年
資本金：1,000万円
従業員数：9名
業務内容：工作機械による金属・樹脂の切削・板金・溶接・組立加工
アーチェリー弓具の製造・販売 等
URL：<https://nishikawa-seiki.co.jp/wp/>



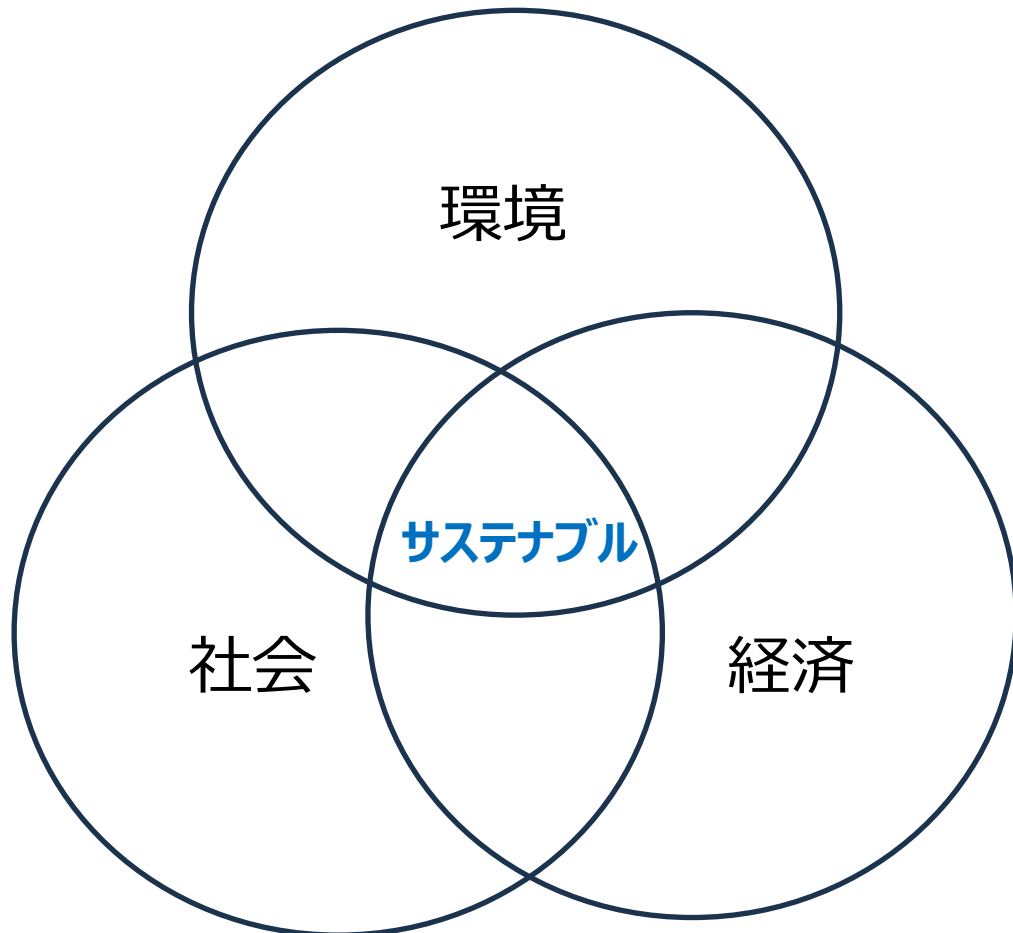
出所：株式会社西川精機製作所



- ✓ 日本では製造する企業がなくなり、消滅していた国産アーチェリー弓具を、長年培ってきたコア技術を使って復活させた。しかし、国内市場で実績がないため、海外市場で商売としての結果は直ぐには出なかった。
- ✓ 他方、海外のかつてのユーザーは日本製弓具の復活を聞きつけ、喜んで問い合わせもあり、需要を感じた。しかし、海外に売るには「何をどうすれば良いかわからず」、ジェトロのハンズオン支援に申し込んだ。
- ✓ 支援を通じて、専門家と市場分析し、ターゲットを欧州に決定。フランス人のモニター選手を取得し、ブランディング確立を目指している。海外売り上げは全体の約10%にまでに成長。

2-7. 世界には既に「もの」があふれている

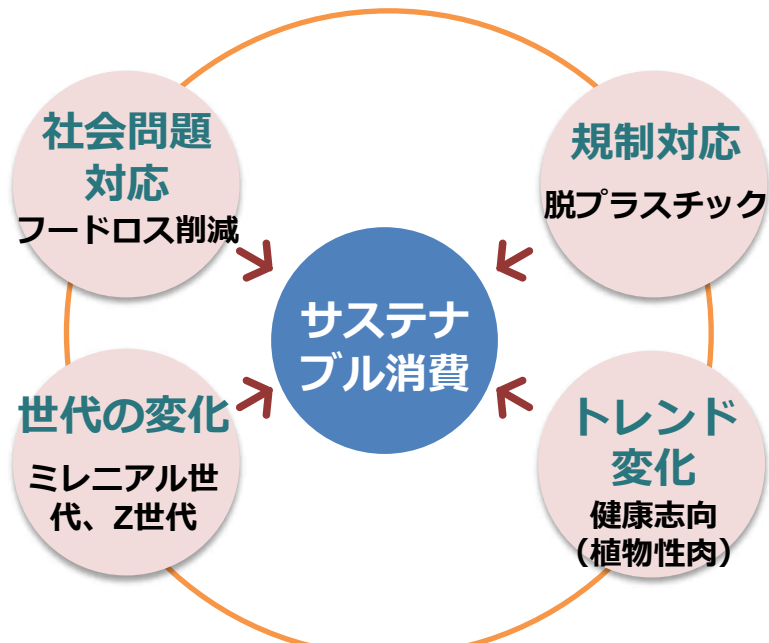
例えば、「サステナビリティ (Sustainability) = 持続可能な」が重要に



- ✓ 社会や環境への配慮よりも**自社の売上・利益を優先する時代は終わった。**
- ✓ これを軽視すると企業イメージを落としかねない (**グローバル化に伴う企業の社会的責任**)。
- ✓ 一方で、企業がこれを重視すると**将来的なリターンにつながる。**
 - 企業価値の向上
 - 従業員のエンゲージメントの向上
 - ESG投資による資金調達 など

2-8. (ご参考) 「サステナブル消費」について

サステナブル消費へと向かう世界



- ✓ ヨーグルトやチーズも植物性原料で作られたものを取るようにしている (ドイツ、20代、男性)
- ✓ 外側のパッケージが何層もあるなど、過剰なパッケージの場合は買いたくない (台湾、20代、男性)



出所： ジェトロ 地域・分析レポート特集「現地消費者のサステナブル消費の事情」

Copyright (C) 2024 JETRO. All rights reserved.

実は、..

日本企業はサステナブルなことを沢山している！
(気づいていないだけ)

(例) 養殖魚 = 生産を管理 = 資源保護 = サステナブル

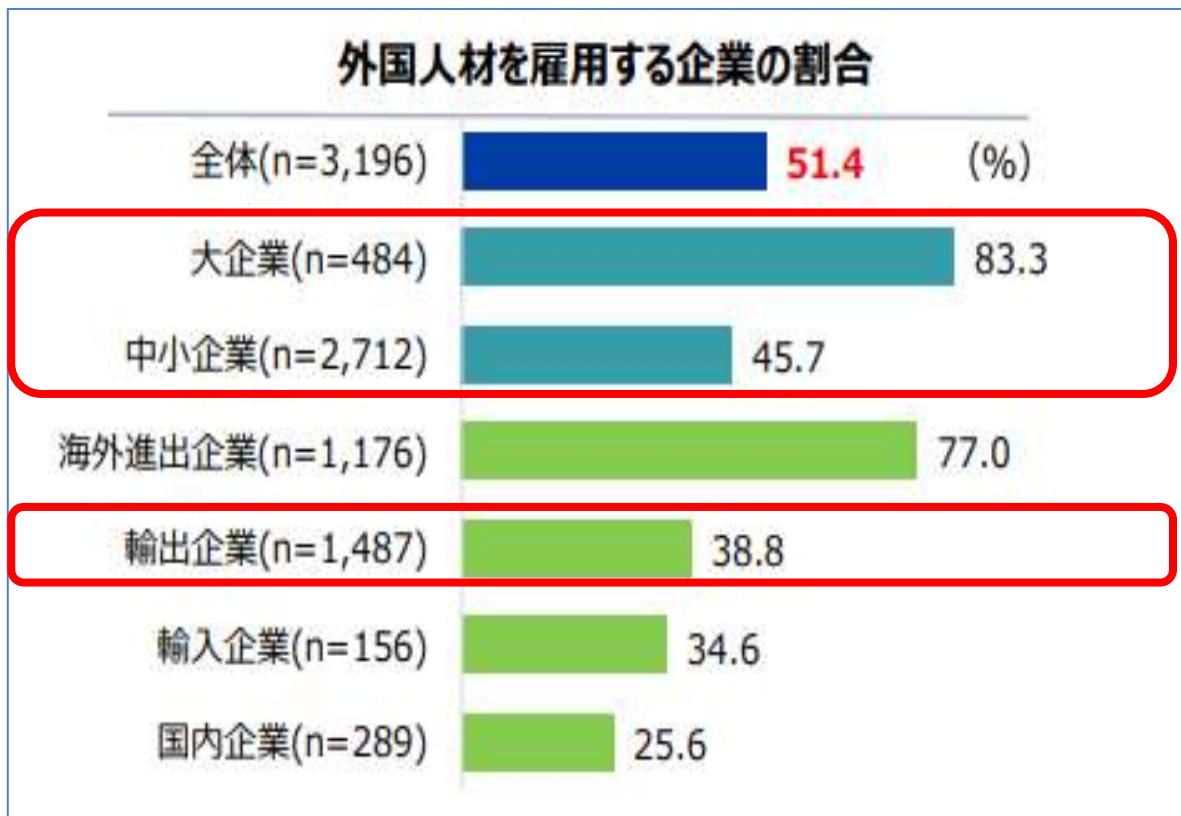


「豊かな海を守るためにも養殖魚を食べるべきだ」

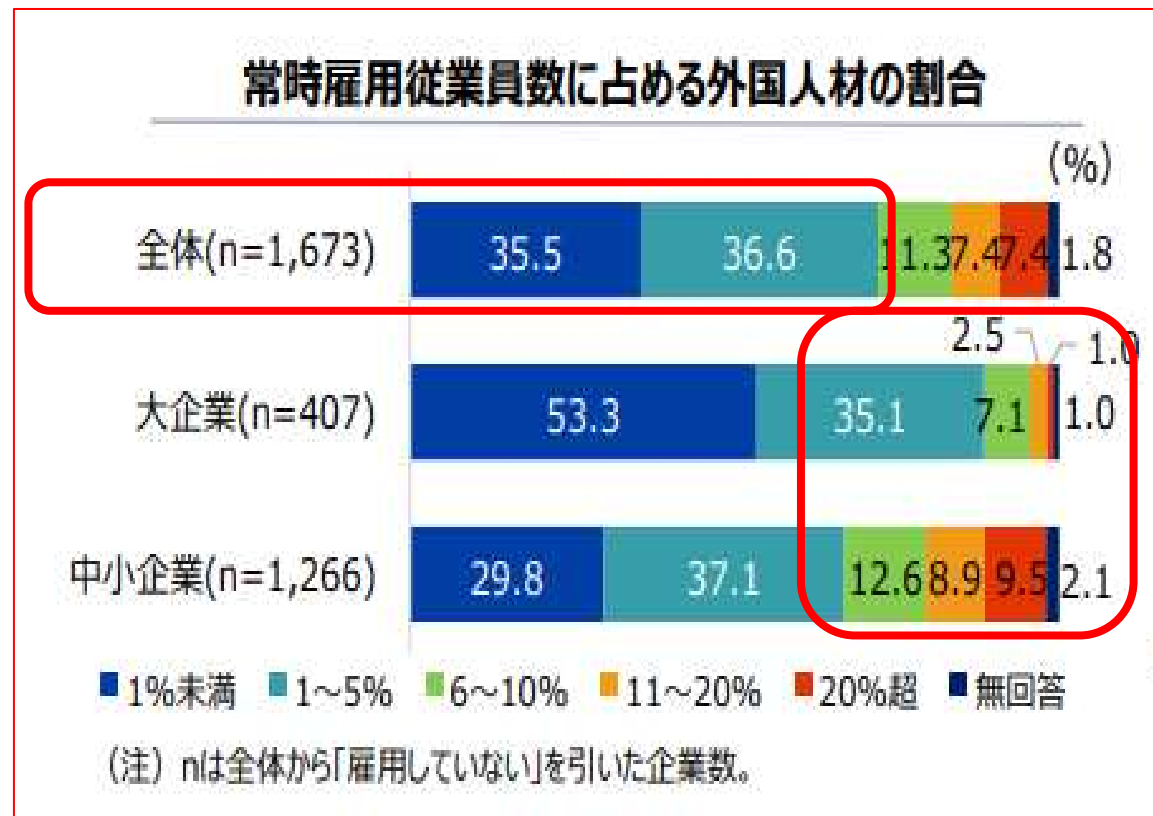
出所： ジェトロ 「Ehime farmed fish, yes PLEASE！」

2-9. 「海外展開のための」外国人材の確保へ

大企業では8割強が外国人材を雇用しているが、**中小企業は4割強に止まった。**



常時雇用従業員数に占める外国人材の割合は、**中小企業の方がインパクトがある**（かもしれない）。




出所：ジェトロ「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査（2023年度）」

本日お話しする内容

1. 中堅・中小企業の海外展開を取り巻く環境
2. 海外展開に取り組む企業の現状と課題
3. 輸出への一歩を踏み出した企業様の事例
4. さいごに

3-1. 輸出への第一歩を踏み出した企業の事例

ジェトロ活用事例

ジェトロ活用事例のコンテンツ一覧 

新輸出大国コンソーシアムのご利用



絞り込み条件の指定

絞り込み解除

- 目的を選択する 輸出 海外進出 外国企業誘致
- 産業を選択する 農林水産物・食品 ファッション・繊維 デザイン コンテンツ サービス 機械・機器
- 環境・エネルギー ライフサイエンス
- 海外展開先を選択する アジア オセアニア 北米 中南米 欧州 ロシア・CIS 中東 アフリカ

事例一覧

210件の事例があります。



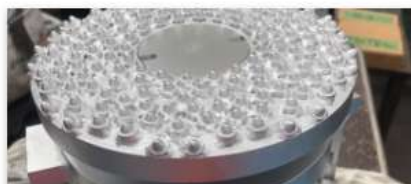
遠赤青汁株式会社

世界の消費者ニーズを知り、日本との違いを知ることが、商品力のさらなる強化につながる



カネパッケージ株式会社

地球の裏側への進出もジェトロのサポートで非常にスムーズでした



株式会社トライテック

新たな事業への挑戦は「困った」を解決したいから。それが弊社のものづくりの原点。

遠赤青汁株式会社



世界の消費者ニーズを知り、日本との違いを知ることが、商品力のさらなる強化につながる

遠赤外線を利用した独自製法で特許を取得し、有機栽培による国産ケール100%を使った有機加工食品「遠赤青汁」を製造・販売。香港百貨店での販売の実績を機にアジアを中心に継続的に海外へ販入。

愛媛県東温市 | [ウェブサイト](#)

展開国・地域：
・2020年度 ドイツ、クウェートなど
・2021年度 ドイツ、米国など

事業内容： 有機農産物加工食品/健康食品の製造、販入/化粧品製造、販売



代表取締役 高岡 照海 氏

有名百貨店が取り扱う青汁として、海外百貨店へ

当社は愛媛の自社農場で有機栽培したケールを、遠赤外線を利用した独自の特許製法により加工し、全国の有名百貨店向けに販売しています。「百貨店で買う青汁」としてブランドが定着し、その取り組みを愛媛県に評価いただき、松山空港の国際線通過に向けての業務作りのため



✓ 200件以上の事例がデータベース化されています。

https://www.jetro.go.jp/case_study/service/conso.html

3-2. 製品としてではなく、素材としての「価値」

会社名：株式会社ジャパンデントーコーポレーション（東京都港区）

設立： 2010年

資本金： 1,000万円

従業員数：2名

業務内容：伝統工芸品素材の輸出および卸売り

URL: <https://www.jp-dento.com/>



講談社の「クーリエ・ジャポン」



「マテリアル・ボード」に貼り付ける日本素材（例）

出所：株式会社ジャパンデントーコーポレーション

「これを使えたら面白いね」と言われ気づいた「価値」

（何故、海外のマテリアル・ボードに日本素材がないのか！？）



- ✓ 常に新しい素材を求めている海外の設計事務所にとって、日本の伝統工芸品は、感性のあるアート素材。
- ✓ 歴史、作り手の思い、その表現に至ったストーリーなど、「価値」が伝わると相手の評価が変わる。
- ✓ シンガポールやマレーシアのホテルやレストランなどから受注あり。



香港リッツカールトンのロビーの西陣織の壁

21

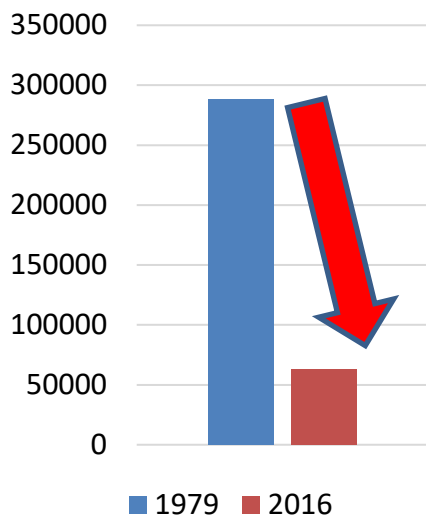
3-3. (ご参考) 伝統的なモノの新たな可能性



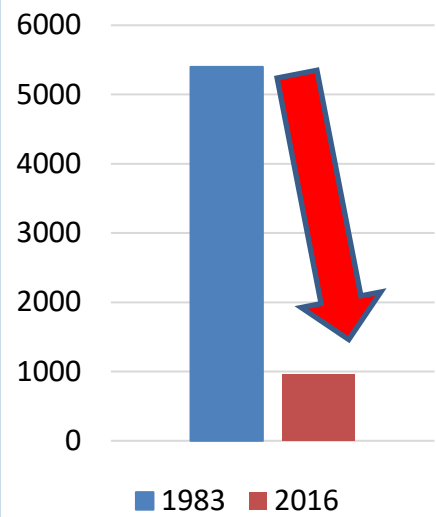
「製品そのまま」ではない売り方もありうる
例えば、、

伝統産品業界の情勢

従事者数 (人)



生産額 (億円)



- ✓ 技があっても消費ニーズがないものを作っている限り、続かない…。
- ✓ 金儲けをしたいわけではない、ただ、仕事は評価してほしい



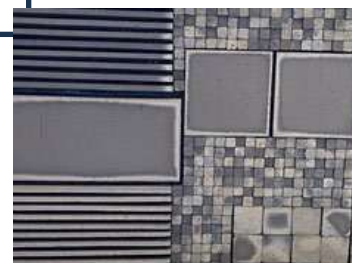
職人さんの声 (例)

金属食器

百貨店 (食器売り場)

個人のコレクター

高級ホテル、高級レストラン、高級ブランド店舗
NEW! (主に壁面装飾、扉装飾、間仕切り、照明、オブジェなど)



瓦まで「壁の素材」に変身

出所: 伝統的工芸品産業振興協会 <https://kyokai.kougeihin.jp/>

3-4.「距離の近い国で訪問もしやすい」のがポイント

会社名：株式会社ナウ産業（神奈川県綾瀬市）

設立：1971年

資本金：1,000万円

従業員数：35名

業務内容：金属加工（プレス、板金など）、鉄鍋等の製造・販売 等

URL：<https://nowsangyo.co.jp/>



出所：株式会社ナウ産業

- ✓ シンガポールおよびマレーシアへの販路拡大を目指し、2022年度よりハンズオン支援事業を利用。シンガポール在住専門家が商談準備や海外出張同行、商談同席、商談後の対応などを助言する。
- ✓ シンガポール向けは飲食店用調理器具として、マレーシア向けはアウトドア用品として売り込む戦略で販路開拓に尽力。
- ✓ 現地では「錆びない」、「美味しく焼ける」、「スタイリッシュなデザイン」が好評。
- ✓ 現地販売代理店契約を締結し、新規受注を獲得するなど、販路拡大に成功している。

3-5. 日本と言えば、「富士山、芸者、だるま」と言わせたい

会社名：株式会社今井だるま店NAYA（群馬県高崎市）

設立： 1930年

資本金： 500万円

従業員数： 10名

業務内容： 高崎だるま等の製造・販売 等

URL： <https://imainaya.com/>



- ✓ 「国内だけでは限界がある」と感じていた。きっかけは海外で開催された、「だるまの絵付け体験イベント」。当時は本気でだるまが輸出できると考える人はほぼ皆無だったが、だるまの持つ伝統や文化の魅力を伝えられれば、「海外でも売れる」と考えた。
- ✓ なかなか利益にならず、周囲から「諦めたほうがいい」と言われた。軌道に乗り始めた矢先のコロナ禍では売り上げが半減したが、ジェトロの「オンライン商談会」にも参加して、挑戦を続けた。
- ✓ 今では海外の販売先は約20カ国までに拡大している。シンガポールの雑貨店やベトナムのホテルなどにも輸出成功した。

出所：株式会社今井だるま店NAYA

Copyright (C) 2024 JETRO. All rights reserved.

3-6.ハードルは高いが、実現できれば「強み」になると考える

会社名：株式会社石木花（山形県村山市）

設立：2003年

資本金：1,000万円

従業員数：9名

業務内容：ミニ盆栽や盆栽用鉢、一輪挿しの製造・販売 等

URL：<https://www.sekibokka.jp/>



- ✓ 世界的な盆栽ブームの中で、アジア、北米、EUからの引き合いも多く、弊社商品には海外でも大いに商機があると考えた。
- ✓ 2021年にJETROのハンズオン支援を開始。オンライン商談会などに積極的に参加、欧州企業向けに自社製造の一輪挿し等の輸出に成功。
- ✓ パンデミック以後、自宅での生活を豊かにしたいという関心が高まっていることも、海外展開に力を入れるチャンスであると捉えている。
- ✓ 2023年にシンガポールや香港に盆栽の輸出を開始、ポップアップショップを開催。EUや北米向け栽培地検査も終了、輸出を開始予定。



出所：株式会社石木花

本日本話しする内容

1. 中堅・中小企業の海外展開を取り巻く環境
2. 海外展開に取り組む企業の現状と課題
3. 輸出への一歩を踏み出した企業様の事例
4. さいごに

4-1. ジェトロの輸出支援サービスの俯瞰図（例）



本日まで説明する事業
お薦めです！

4-2. 10分動画でわかる最新情報と事例



海外現地の情報がわからない・・・

- ✓ 世界に挑戦する日本企業の姿を毎週お届け
- ✓ 世界各国の市場のトレンドがビジュアルでわかる
- ✓ 10分の動画なので、スマホで空き時間にチェック



「世界は今 – JETRO Global Eye」 <https://www.jetro.go.jp/tv/>



【アンコールワットだけじゃない！】
カンボジア 伝統とこれから
(2024年11月07日)

ジャカルタ環境市場 チャンスを
掴む最初の一手！
(2024年09月26日)

【タイ】まるで日本？
動物大好き！
(2024年09月12日)

フィリピン 消費市場 お金持ち
が商品を買うポイント！
(2024年06月20日)

ホタテが大ピンチ！ 海外を目
指す秘策
(2024年05月30日)



4-3. 展示会を通じてチャンスを拡大



どういった見本市・展示会
がよいのかわからない・・・

- ✓ 売り込みをしようと海外に出かけてみても、自社でアポイント
をとり商談できる数は限られている。
- ✓ 短期間に多くのバイヤーと接触することができ、効率的に商
談を進めることができる。

世界の見本市・展示会情報 (J-messe)

English

<https://www.jetro.go.jp/j-messe/>



これから開催される 見本市・展示会を検索する

展示会名、取扱品目などキーワードを入力してください

詳細検索 会期、業種、開催地などで検索できます。

新着見本市

- VIATT 2025 - ベトナム国際アパレルフェア
リックス&繊維関連技術専門
2025年02月26日～2025年02月28日
ベトナム/ホーチミン
- SMART ENERGY WEEK ～スマートエネ
ルギー WEEK～【豊】2025
2025年02月19日～2025年02月21日
日本/東京
- MOVELSUL - Furniture Show Brasil 2025
2025年02月17日～2025年02月20日
ブラジル/ベトウ・ゴサーヴィス

もっと見る

アクセスランキング

- 1 DX 総合EXPO 2024 東京【秋】
2024年10月01日～2024年10月03日
日本/東京
- 2 2024東京経済博覧会
2024年10月11日～2024年10月13日
日本/東京
- 3 第5回 フライングカーテクノロジー
2024
2024年10月09日～2024年10月11日
日本/東京

もっと見る

見本市関連ニュース

- 2024年12月6日
パリゲームズウィーク2024、BtoB強化を目指す
(日本、フランス)
- 2024年12月5日
欧州最大級の総合食品見本市「SIAL Paris
2024」、新型コロナ換前の来場規模に戻る(日
本、EU、フランス)
- 2024年12月5日
欧州委、クリーン産業ディールの一環として水
素戦略推進(日本、EU)

もっと見る

業種別に探す

- 総合(11)
- 基礎産業(305)
- 建築(288)
- 機械・工業技術(788)
- 情報・通信(390)
- 輸送・物流・包装(425)
- 医療・健康(239)
- 生活(469)
- 趣味・教育(275)
- サービス(426)
- 環境(174)
- その他(14)
- 農林水産・食品(250)
- イノベーション・スタートア
ップ(141)

すべての業種一覧を見る

開催地別に探す

- アジア(848)
- オセアニア(19)
- 北米(176)
- 中南米(28)
- 欧州・C I S(454)
- 中東(112)
- アフリカ(80)
- オンライン開催(58)

すべての国一覧を見る

展示会主催者様へ

見本市・展示会
データベースで
貴方の展示会・
見本市をPRしませんか？

展示会を登録する >

出展お役立ち情報



ジェトロの出展支援

ジェトロが主催・参加する海外展示会のジ
ャパンブースへのご出展をサポートしま
す。

- 展示会・商談会への出展支援について
- 出展支援を予定している展示会・商談会



初めての海外見本市のため に

ジェトロが主催・参加する海外展示会のジ
ャパンブースへのご出展される方のため
に、出展のポイントやPDFにまとめまし
た。



見本市・展示会情報メール マガジン「J-messe News」

J-messeコンテンツの更新案内等の見本
市・展示会・トレードショーに関する有益
な情報をお届けします。

4-4. 気軽に相談できる「My 専門家」



相談できるひとがいなくて、
孤独だ・・・

- ✓ 類似の経験をしたことがある専門家がアドバイス
- ✓ 計画立案から、その実行・実現まで、専門家が伴走支援
- ✓ 継続的な支援面談、そして海外出張の同行も

海外展開の計画立案から、
その実行・実現まで、専門家が
支援します

利用
無料 専門家による個別支援サービス
新輸出大国 コンソーシアム

詳しく見る >



<https://www.jetro.go.jp/consortium/>



工作機械をドイツに輸出したい

海外事業
計画の作成

現地
F/S調査

現地での
販路開拓

輸出開始！



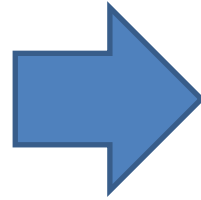
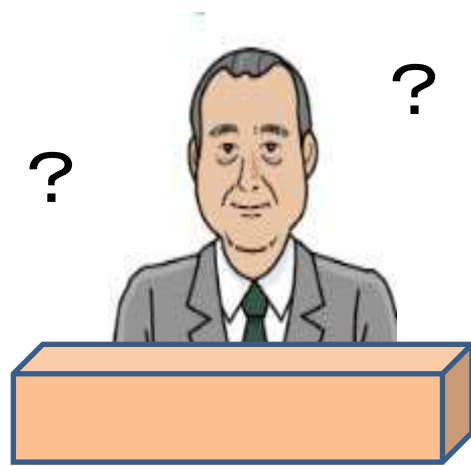
A専門家
機械メーカー海外営業OB
ドイツ、タイに合計10年の駐在
経験あり。

重要な局面で
的確なアドバイス

- ✓ ドイツ人バイヤーに伝わりやすいPR資料を一緒に作成
- ✓ 要求されるであろう仕様や価格・建値・納期などにつき助言
- ✓ 代理店候補との商談に同席・助言

2025年2月に来年度の募集開始予定！

4-5. 言いたいことはわかった。でも・・・



新輸出大国コンシェルジュ
(企業様の担当窓口)

日本貿易振興機構（JETRO）埼玉貿易情報センター
〒330-8669 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5
ソニックシティビルB1階

TEL : 048-650-2522 / E-mail: STM@jetro.go.jp

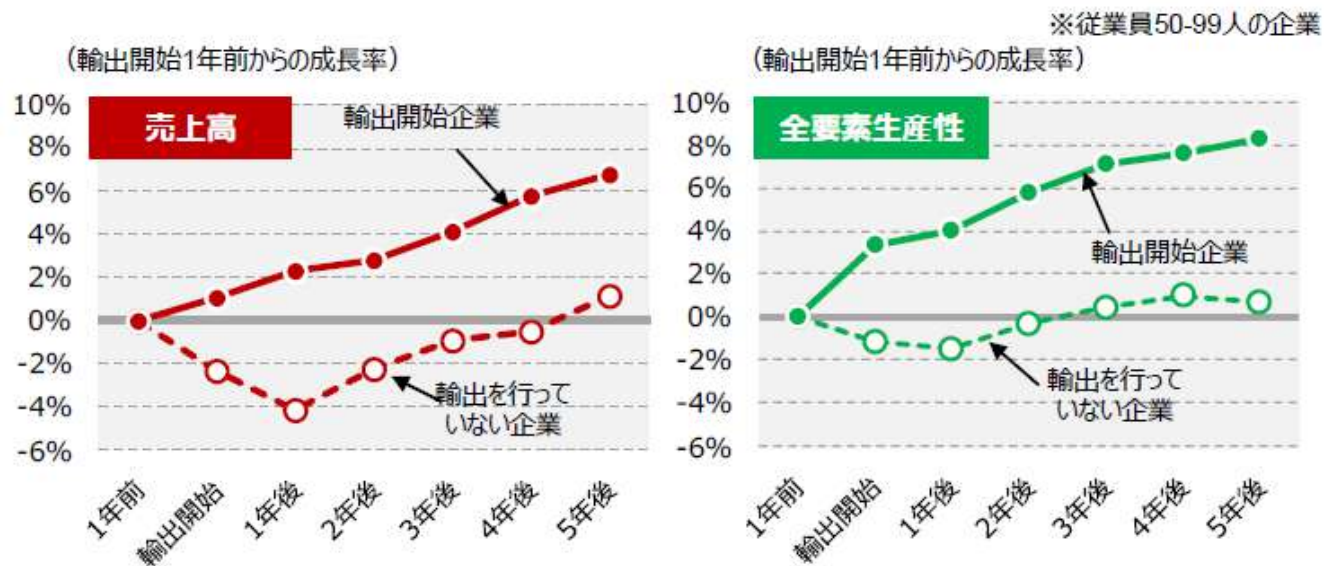
まずはお話を聞かせてください。
みなさまの取り組み段階に応じた支援策があります！

4-6. 将来のためにも輸出への第一歩を踏み出しましょう

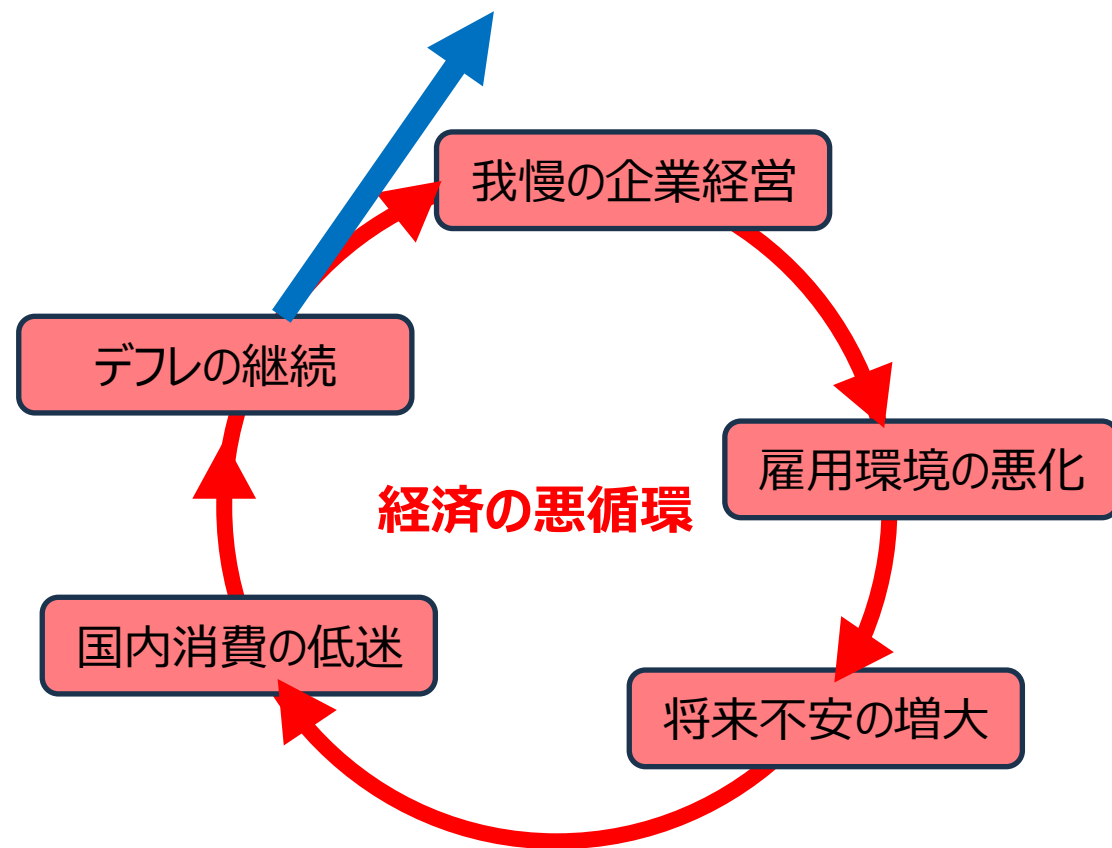
輸出企業は非輸出企業に比べ、売上高や生産性が向上する傾向があり、輸出に取り組むことは**売上向上や販路拡大に加え、生産性の向上等、中小企業の成長促進**につながる。

海外の活力を取り込み、**日本経済に好循環**を生んでいきましょう！

中小企業における輸出開始の効果



出所： 経済産業省「通商白書2023 概要版」



ご清聴ありがとうございました



お問い合わせ先

ジェトロ 中堅中小企業課
電話：03-3582-5397

もしくは

Hiroshi_Kobayashi@jetro.go.jp

【免責事項】

本セミナーで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。

本資料の掲載内容はできるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本資料で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。