

第2章 ヒアリング調査

■「国際化支援アドバイス利用企業へのヒアリング調査」のまとめ

アンケート調査の回答の中で国際化支援アドバイスの「支援効果が高かった」と回答した企業と低かったと回答した企業の中から一定数のヒアリング調査候補先を選定し、アンケート調査では捉えられなかった具体的な意見を直接利用者の方々にお聞きした。

- ・ A.【支援効果が高い】と回答した企業へのヒアリング調査：17 社
- ・ B.【支援効果が低い】と回答した企業へのヒアリング調査：10 社

●A.【支援効果が高い】と回答した企業へのヒアリング調査結果の概要一覧

現在の課題として多いのは中国を中心とした進出先等の経済成長による環境変化への対応問題や新しい販路・取引先開拓である。これらの課題解決のために一般論ではなく企業個々の個別の事情に合った具体論を求めており、そのため既存の支援メニューでは解決しにくいと考えているケースが多い。また、現在の課題の解決のために強化してほしい支援として、現地企業等の紹介・ビジネスマッチングや他社の生情報としての成功失敗事例の提供等を求める声が多く聞かれた。

企業 No.	事業内容	主な現在の課題 (悩み・足枷要因)	現在の当機構支援メニューで解決しにくい理由	現在の課題の解決に役立つ支援	今後の国際化で当機構等に行ってほしい支援
A1	家庭用品の企画・製造・販売	現地委託先の急激な方針転換。現地の賃金高騰。事業資金の確保。	アドバイザーに相談しているがそれでも急な方針変化には対応しにくい。	現地進出した企業同士の交流。現地進出した国内企業がわかるデータ。	窓口での相談申し込みのしやすさ。加工再輸入減税制度等の情報提供。
A2	配線器具・電子機器部品メーカー	国内からの派遣人員の件数。現地での人員確保。設備向け資金の調達。	現地窓口がない、紹介だけでもしてほしい。進出後支援が見えないから。	現地に進出している日系企業情報。現地の相談窓口・人材バンクの紹介。	進出後の事業発展の支援。営業展開の道筋の相談。資金面の助成。
A3	装飾用電灯セットの製造販売	中国の制度変更や企業の生産体制が流動的。大手との競争。販路開拓。	中国の流動的現地情報を保有していない。商品開発等の相談はできない。	ビジネスマッチング。販売戦略（ニーズ・販路・売り方）等のアドバイス。	新しい視点や発想づくりの指標となるアドバイスがほしい。
A4	特殊接着剤等化学品の製造用	中国との商取引制度・慣習の違い。登記、ライセンス申請が通らない。	中国行政への登記や認可の取得についての支援は無理と考えているから。	他社の成功事例 失敗談、経験事例。コネクション・マッチングの強化。	経験豊富なアドバイザーの確保と充実。研究開発の助成制度の充実。
A5	作業用製品の卸売	輸入価格の変動・不安定さ。取引先との交渉のしにくさ。他の取引先開拓。	具体的な課題に対するアドバイスを得ることは難しいと思っているから。	—	企業の個別・具体的な課題にも情報提供・相談対応できる支援がほしい。
A6	金属製遮音材等の製造	海外マーケティング、販路開拓、製品PR等を自社で行うのは難しい。	忙しく相談に向くことが難しい。相談の時間制限は利用しづらい。	販路開拓・パートナー候補探し等の本格的サポートの実施。	ホームページなどで中小企業の製品を紹介する仕組みがほしい。
A7	通訳・翻訳・人材派遣サービス事業	売掛金の回収。取引先の信用性を見極め。	売掛金の効率的な回収方法についてアリババの支援アドバイスを受けた。	海外赴任者の税金他の知識が得られるセミナー等（過去 OVTA で体験）。	ジェット口 TPP 等があるが、それ以外にも国内で販売活動ができる支援。
A8	電子デバイス、交通信号等の製造	海外事業は支援受けながら撤退完了した。	—	課題に適切なアドバイザーが担当して色々な選択肢を提示すること。	中小企業は支援活動を知らない場合が多い、幅広いPRが必要。
A9	機械装置向け部品の製造等	物流コストの上昇。海外スタッフとのコミュニケーション。法律税務等。	—	日本語が話せる海外の人材の紹介。現地の専門家の紹介。マッチング。	現地とのトラブルが発生した時の相談窓口として機能してほしい。
A10	ソフトウェアの開発・デザイン	自社サービスの効果的な売り込み方法（営業方法）。	—	零細企業向け海外ビジネスの相談窓口。	海外進出の検討・拡大をしている企業とのマッチングサービス。
A11	三味線・琴、関連品の製造・販売	EC サイトでの効果的な宣伝方法	支援内容が中規模企業向けになっていて利用しづらい。	小規模企業でも現地視察ができる支援。	小規模単位の海外取引向けの支援。海外で店舗営業している企業の事例。
A12	レース・繊維関連品製造業	海外市場の特定（繊維）業界の情報収集。ビジネス機会の程度の把握。	自社の個別具体的な事案には相談しにくいと考えているから。	小人数企業が国内外の展示会への参加負担を軽減できる支援。	一歩踏み込んだ個別具体的な情報提供。業種別の進出事例集の共有。
A13	機能性コーティング剤の開発製造	規制変化、情勢変化の影響等継続的な情報収集。外国企業との意思疎通。	意思疎通等コミュニケーション的アドバイスを受けられる感じではない。	規制・情勢の変化の情報提供。規制・金融等を継続的に学べるシステム。	市場・技術情報の提供。海外企業の信用調査。
A14	アルミニウム製作業用製品製造等	現地販売製品の価格競争力強化。現地の品質向上。調達・人件費コスト等。	海外企業とのマッチング。現地の最新情報。現地企業との関係強化。	国際化 FAQ のような詳細情報の充実。海外人材確保の支援。	支援機関同士のリンク（共同支援）による相乗強化。支援の認知向上。

A15	金型・樹脂成型等のモノ作り支援	現地企業の資金調達または資金回収。人件費の上昇。労働者の管理。	—	海外の人脈コネクションの紹介。法律・税務・労務に精通できる情報。	中国の認可等の建前と本当の違い。資金調達に関する情報提供。
A16	環境・情報・電子機器の開発・製造等	中国人件費のアップ。	—	海外市場での販売拡大の場合の顧客志向に影響する文化・法律等の問題。	—
A17	インテリア・家具の企画・販売等	語学力のある人材の整備。海外工場の品質の確保・安定化。	—	現地に精通したアドバイザーの海外展示会・商談会の同行支援。	ジェット口との棲み分けがわからない。

●【支援効果が低い】と回答した企業へのヒアリング調査結果の概要一覧

支援効果が低かった理由として多いのは、相談企業の商材・事業が特殊分野、専門性の高い分野であったため、なかなか実効的なアドバイスを得られなかったからというものである。効果が低かったことに踏まえて必要であると考えている支援は、販売先や提携先など自社の商材・事業のネットワークが広げられる協力先を紹介してもらえる機能がほしかったという声が多い。また、今後必要と思われる支援や当機構への要望としては、紹介・マッチング機能の強化、販売・マーケティング支援、現地に精通した専門家の紹介を求める声が多く聞かれる。

企業 No.	事業内容	支援効果が低かった理由をどう考えているか	効果が低かったことを踏まえ、必要な支援	今後の国際化で必要と思われる支援内容	当機構等への要望
B1	食品加工、海外コンサルティング業	事業内容が特殊なため効果的なアドバイスが得られなかった。	相談内容とアドバイザーの経験がマッチすることが重要。	調達先・販売先のマッチング。事業の市場性評価。海外に出す人材の育成。	予約申込方法等敷居が高い感じがする。他社の事例紹介セミナーの実施。
B2	ブランドライセンスビジネス	事業展開や販売先等の情報を求めたが特殊事業のため効果がなかった。	—	マッチング機能の充実。体験談等を聞ける実践的なセミナー・公演。	現地に精通した人のネットワークをなるべく多く充実させる。
B3	情報処理・インターネット事業等	輸出販売を検討したが海外事業実務を行う人材が見つからなかった。	輸出入の実務ができるパートナー・人材とのマッチングサービス。	Web を通じて世界に商品訴求できるが貿易実務がネック。	海外事業の入り口だけでなく、実務も支援するサービスがほしい。
B4	自動横編み機の製造・販売	資金調達や融資、国際特許のアドバイスを受けたが資金調達が進まない。	発明特許を担保にして資金調達ができるかのアドバイス。	企業同士を結び付ける支援。業界を勉強して継続支援するアドバイザー。	一般論から踏み込んでくれる仕組みがあると良い。
B5	ラボオンチップの開発・販売	専門分野の商材のため具体的なアドバイスが得られなかった。	販売先・提携パートナー等の紹介機能。商談機会の提供。	海外向け営業ツール、マニュアル作成支援。販売先探しの支援。	他の支援機関が行わない分野に支援の手を伸ばしてほしい。
B6	ノズルの開発・知的財産の運用等	中国の専門的な法律問題や具体的な相手先企業の紹介に至らなかった。	国別・市場別等のパートナー紹介。特許ライセンス等の法律アドバイス。	ライセンス問題に対する交渉・法律テクニク。模倣品リスクの測定。	各支援機関同士の連携で情報の一元化。素早い連絡対応。
B7	ノベルティグッズの製造・販売	展示会への出展資金の助成をお願いしたが難しかった。	展示会の資金支援。海外取引の実務支援。外国人材等の紹介。	海外マーケティングを請け負っている会社紹介。他の企業との交流の場。	中小企業にも差があるため、規模別の相談・事例紹介をしてほしい。
B8	Co2 排出削減商材の卸売・施工	台湾から引合いがあり相談。貿易は初めてと伝えると資料だけ渡された。	個人企業でも有望な企業は相談にしっかり乗ってほしい。	—	—
B9	金属加工部品等メーカー	ミクロ的な情報は得られなかった。パートナー紹介が受けられなかった。	販路・仕入先の紹介支援。リストなどがあるだけでも良い。	現地で実際にやっている人の情報支援が必要。信頼できる専門家の紹介。	各機関同じような支援。しかし、専門的な事になるとたらい回しになる。
B10	医療機械・検査機械、部品の輸出入。	商品分野に詳しいアドバイザーではなかったため有効な助言がなかった。	会社設立の御膳立てをしてくれる仕組み(指示・指導)。	海外での事業立上げ経験があるなど経験豊富なアドバイザー。	自ら海外事業を設立し、軌道に乗せて事業を譲るといった仕組みがほしい。

ヒアリング個票 < 支援効果高 > : No. A1

事業内容	家庭用品の企画・製造・販売		
進出国	ベトナム	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 事業自体は一人でやっているのので、“ブレ”を直してもらいたい術として支援メニューを使用している。「国際化支援アドバイス制度」利用については、2000年1月頃、新聞に中小機構の「ベトナム支援窓口開始」記事があったため、エプロン事業の相談に行ったのが最初である。根幹がかかっているのので依存は出来ないが、アドバイザーとして心強い。
- ・ アドバイザーに同行してもらって商談がスムーズに運ぶ。個人で縫製工場を訪問してもなかなか相手にされないが、現地に同行してもらって話を聞いてもらえる。
- ・ 提携工場、委託先工場の英字契約書の書面確認などをしてもらい助かっている。法人格を持っていないため、現地登記や現地雇用はしていないが、相談役となってもらっている。
- ・ 納期を守らなかった時や商品の品質が悪かった時の対処として、他企業のルールや対処法を参考にアドバイスを受けることができた。
- ・ 現地市場環境の変化や最新情報を提供してもらえるのは大変有効であり、事業の向上につながる。1カ月ぶりに現地に行っても現地の状況は刻々変わっており、賃金などの経済状況、社会情勢や一般的な話題など様々な話を聞くことが不可欠である。
- ・ ただし、アドバイザーによっては本人の意識が日本に向いていて、会社の辞令できているだけの方や、現地での紹介が日本人のコミュニティだけになってしまう方もおり、現地に行っても無駄になってしまう。こちらの問題意識が共有できるアドバイザーであること、事業内容や企業規模に合うアドバイザーであることが必要と思う。
- ・ 「国際化セミナー」を利用してよかったと思っている。11年前に新聞で知り初めて相談した後に案内を受け、出席したセミナーの個別面談で詳細な相談ができたので満足している。
- ・ 「国際化支援レポート」「国際化FAQ」について、双方向でないのが不満である。フィードの出し方が、告知はあるが受け入れがない。一方通行だと、それに対する問い合わせには敷居が高くなり物足りない。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

- 【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】**
- ・ ベトナムでは中国や海外からの進出が増えて環境が急変しており、その対応に苦慮している。リーマンショック後の3年間で現地取引先の3社が中国企業の買収などで工場が閉鎖になる状況が起こった。当社の規模が小さく仕事量が少ないことにより、大規模の会社に奪われたり、突然工場を止めて、より儲かる仕事に変わったりする。経営者の世代交代によりパートナー意識が変化していることも要因である。
 - ・ 単純賃金の高騰が問題である。中国問題などもありベトナム製の価値が上がっているのでも、ベトナムの賃金単価が上がっており困っている。
 - ・ 融資や助成金、補助金が受けにくい問題がある。当社に潤沢な資金があれば1年分や大量の加工委託ができて事業がスムーズに運ぶが、100%自己資金でやっているため、金融機関との取引もなく、現地での事業もリスクとしてしか見られないのではないかと思うので、融資の相談したことはない。助成金や補助金は、対象になる条件や使い道が縛られていて、こちらのニーズに合わない。
- 【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】**
- ・ 納期が決まっていたにも関わらず直前になって工場閉鎖したりしてしまうことに関しては、アドバイザーに相談や報告はしているが、その後の対応に苦慮する。
 - ・ 人の交流、進出した企業同志のネットワークや情報交換の場がない。
 - ・ 機構を利用している異業種企業間のネットワークや情報交換の場がない。
 - ・ 商品の価値を理解してもらえないと金融機関の融資が受けられない。
 - ・ 扱っている商品は昔からある商品なので、助成金制度や補助金が出る対象の商品ではなく、お金の使い道も条件に合わない。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 人の交流を促進して欲しい。同一地域や国へ進出した企業同志、あるいは機構を利用している企業間のネットワークや情報交換の場を提供して欲しい。もし、同じ規模で同様にやっている会社があれば、協力することでスケールメリットを得られ、ベトナムでも新しい展開ができるなど、具体的な動きに結びつけることができる。
- ・ 進出企業データの閲覧ができると、今後の事業展開に役立つ。
- ・ 事業投資の案件として見られ融資の対象となるような第三者的保証を、中小機構にしてみたい。
- ・ 「国際化支援レポート」「国際化 FAQ」などは双方向のサービスにして欲しい。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 窓口がとつきづらい。窓口で相談を申し込む際は、決まった申し込みフォームで記入させるなど、相談の形式が決まっており、あるものを利用して相談する、こちらからの申し出ができないという形で、お役所的な対応になっている。もっと現場に即して対応してもらいたい。
- ・ 輸出入時の船舶スケジュール取得手続き、加工再輸入減税制度（暫八）手続きなどの情報提供、周知、窓口の整備、関連した法の整備をしてもらいたい。
- ・ 各企業がフィードバックした情報を取りまとめて、オープンな情報提供をしてほしい。
- ・ 海外の事業が投資の案件として見られ、融資の対象となるような第三者的な保証をしてもらえると良い。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ アドバイザーには定期的に相談と報告をしているが、心強い存在で支えてもらっているため、今後も支援体制を継続してほしい。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A2

事業内容	配線器具・電子機器部品メーカー		
進出国	タイ	相談国	中国

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 中小企業総合事業団（中小機構の前身）にアドバイス事業があるということで、ロータリークラブを通して話を聞く機会を持ったのが最初だった。最初は得意先がここへ来い、というような事ではなく、我々が独自に進出先を考えなければならなかったため、相談に行った。
- ・ 進出先を中国かタイにすることは相談前から自分で決めており、それに沿って、中国とタイ、二人のアドバイザーを紹介された。相談前にもタイに行く機会があって、昔と違って高速道路等のインフラが整備されていて、バンコクは食べ物も日本食が食べられるようになっていて、社員を行かしても大丈夫だろうという印象を持っていた。中国は場所が近いし、同じ言葉の印象もあるので、考えていた。
- ・ 我々の条件の一つとして、工場を作るのは別として、設備は日本の中古の設備を持っていく事を考えていたので、それが可能な所、という話をしたら、中国は基本的には新しい機械じゃないとダメだとか、古い物でもペンキを塗り直したりして、新品に見えるように運ばなくてはならないなど、自由が利かないところがあったが、タイは何も足かせがなかったため最終的にタイに絞りながら話をした。
- ・ 現地の事務所を借りながら、アドバイザーの人脈から金融機関等を選んで連れて行ってきて、アドバイザーの経験や人脈でアドバイスを受けることができた。たまたま行っている時に、現地でコンサルタント会社をやっている方を紹介してもらった機会があって、会社の設立から会計、工業団地なども案内してくれた。向こうでは有名な人で、海外進出のパンフレット等も作っている人だった。現地アドバイスは、費用負担はあるが高額ではないのでお願いした。
- ・ コンサルタントは、登記などは有料だが、工業団地も良い場所を紹介してくれて、スムーズに早く会社を作ることができた。工場建設は日系の会社を想定していたが、ローカルの知り合いに電話してくれ、図面も含めて早く進めてくれた。そのおかげで、約半年で会社が完成した。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 人件費など資金の負担が大きい。JODC（財団法人海外貿易開発協会）の助成を受けて、日本から行った人の給料を補填している。社員を行かせる場合、日本の給料はそのまま、現地の生活用の給料も出すので結構大変である。助成を使ったり、年収いくらでタイ勤務、という採用をしたりしている。
- ・ 日系の金融機関を使うと親子ローンようになってくる。日本の金融関係も厳しくなっている。どうしても日本で資金調達して向こうに送る形になってしまい、やりづらい。
- ・ プラスチックの金型の設備など設備投資が必要。タイの原価償却率が大きく、年間3,000万円以上になるため、実質的な利益が出てこない。それを見ながらの融資になるので、資金調達が難しい。
- ・ 人員確保が大変である。雇用形態が日本と異なり管理職が2、3年で頻りに変わり、給与の良い方へ移ってしまう。現在、ベトナムへの進出が盛んになっており、大手が工場を増設して人員募集をすると千人単位で募集するので、大きな影響を受ける。
- ・ 材料等の調達、得意先の開拓を行うにも知り合い等のつてが限られている。どこに行けばよいか窓口もわからないので、情報が欲しい。
- ・ 会計処理等について費用負担がかかる。タイでは期末に公認会計士のような資格のある人が在庫チェックしなくてはならない等の決まりがあり、最初は安くできる現地の会計事務所で行っていたが、コミュニケーションがとりにくい。現在は費用をかけて、日本人がいて、弁護士や会計士等もいて日常的な相談もできる場所を使っている。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 中小機構は現地にはJETROに出向してきているくらいの窓口しかない。どうしてもJETROやバンコクの商工会議所で相談するか、民間のコンサルティング会社に相談するしかない。
- ・ 担当してもらった中小機構のアドバイザーは人脈を使って動いており、概略的な事業計画等の想定位までは示してもらえが、その先は専門家ではないので難がある。初めて進出する第一段階のサービスは受けられたが、進出した後にどんなサービスが使えるかというところが見えない。
- ・ 販路開拓については、今年から、積極的に営業活動をするために日本人スタッフを常駐させて開拓していくかと考えているが、人づてで行くしかない。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 日系企業の事業状況を把握しておき、「ここは紹介出来る」等の情報を出して欲しい。
- ・ 中小機構でも現地の相談窓口があると良い。紹介してくれるだけでも役に立つ。
- ・ 事業を拡大したい時に、日本の商工会議所のように大手企業のOB等、経営や営業等で一時的な役割を担ってくれるような人がいると助かる。次の段階で、実務的なサポートをしてくれる人がいると良い。
- ・ 人材面の支援で、どこを通して人を採用するのかアドバイスをもらえると良い。今は民間の人材バンクを使っているが、そういう人材バンクがあるとありがたい。現在は、現地の紹介業でリクルートを依頼したり、テンプスタッフ等の日系の民間業者が進出しているのでそれを使ったりしている。
- ・ 海外の土地や建物を担保にして資金調達できるとか、利子の補給をしてくれるような制度が欲しい。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 第一段階の支援は良いが、進出後、事業を発展させていくための支援を充実してもらえると良い。
- ・ 現地で信頼できる人材を見つけられるなら利用してみたい。
- ・ 営業展開の道筋を考えながら相談に乗ってくれると良い。
- ・ 資金面での助成があると良い。
- ・ 中小企業は単独ではいろいろなものが不足してくるので、うまくまとまって事務所を1カ所にするなど、全国的にとりまとめをしてくれると良い。
- ・ いろいろな所で、中小企業向けの支援を考えられているが、同じと言えば同じなので、どれを選択していくのかを今後は考えなくてはならない。品川区でも、海外進出する中小企業が多くなってきて、海外事業支援プログラムが立ちあがってきており、所属する商工会議所でも国際化が言われてきている。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ たくさんいるアドバイザーが、どれだけ実質的にやってもらえるか、というところがポイントである。
- ・ 1次情報のような情報提供は他にもいろいろあるので、中小機構でやる必要はないと思っている。タイの新聞社のようなところが、無料で1年間1日2、3回情報を配信してくれるので、経済や政治の情報はある程度わかる。最初の頃は、現地に詳しい人がHPを開いていたので見ていた。
- ・ 品川区や大田区では区で現地事務所や工業団地の貸しスペースを確保して、3カ月位無料で貸し出してくれるが、中小機構のサービスは断片的である。
- ・ 大手と比べて、足りている部分はないので、中小企業が利用できる支援をお願いしたい。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A3

事業内容	装飾用電灯セットの製造販売		
進出国	中国	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・すでに中国とは取引を開始した後（中国からの輸入を決める際、相談はしなかった）、中国から搬出された製品が、コンテナを開けてみたらびしょびしょになっており、「水ぬれの瑕疵」を担保してもらうためには、どうしたらよいか分からなかったため相談した。
- ・現地の法律や関税手続き等法律的問題と、訴訟を起こさず保障してもらうためにはどのようにしたら良いのか具体的なアドバイスをもらった。
- ・その際、中国とのトラブルの場合、いきなり訴訟を起こすより、話し合いで解決した方がより有効であることと、そのための交渉スキルを覚えてもらったことで、スムーズな解決が出来て満足している。
- ・中国と取引する場合、L/Cがあってもそのまま信用することはできず、出荷前に日本側の立場の人間がチェックしてリスクヘッジするべきだったと学んだ。その時の教訓を活かし、現地に会社や事務所などの拠点を設けるまではできなかったが、日本語が話せる現地在住の中国人と個人契約を結び、出荷前の商品テストを実施することで、事前チェックが出来るようになり、不良品が送られてくるリスクを減少できるようになった。また、こちら側の意向を中国語で伝えることが出来るようになったため、それまで英語で交わっていた時よりも、円滑な交渉が出来るようになった。
- ・個人契約を結んだ中国人は、現地の電飾メーカーをリタイアした人である。個人的なつながりで契約したため、その時の人探しや雇用契約の締結の仕方などは、中小機構のアドバイスは受けていない。
- ・相談をきっかけにして、現在中小機構に所属しているアドバイザー2名と契約し、定期的に相談しながら会社の経営を行っている。1人は、技術系の専門分野の人、もう一人は経営の専門家である。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・中国は国政上、制度の変更や、企業の生産体制等が非常に流動的であり、中国側の流動的な情報を、いち早く知りたいと思っている。今のところ中国の会社とは継続した取引をしているが、今後も1社に固定するつもりはなく、時々状況に応じて対応していきたいと考えている。
- ・今後、より安い工賃で、より良い品質を目指す上で、どの国・会社と取引したら良いのが悩みどころである。現時点では中国メインだが、中国製が品質の上で安心できるわけでもない。工賃を考えると、ベトナムの会社に委託することも一案ではあるが、品質管理と工賃との兼ね合いを見極めることが難しい。多少安く仕入れても、粗悪な品質であれば意味がない。
- ・大手企業と真っ向対立したビジネスをするのではなく、中小企業ならではの良さを活かしたニッチな商品開発をしなければ、今後の経営は行き詰るのではないかと危惧している。LEDのニーズは、環境問題を考えると今後さらに需要が伸びる分野である。しかし、当社の主力商品であるクリスマス用の電飾は、当初はニッチ商品だったが、現在では大手企業の進出により苦戦しており、新たなニッチを模索している。
- ・現在、新たに開発した新製品の販路開拓が課題となっている。「ジュエリーライト」というLEDを平らに線状で繋いだ電飾で、既存品と違って電気コードに付けているものではないため場所を選ばずどこにでも置くことが可能で、意匠権の取得までできている。クリスマスだけでなく、一般的な飾りに使えるため、これまでと全く違う分野の企業に売れる可能性があるが、販路開拓が難しい。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・中国側の流動的な情報は中小機構に聞くよりも、現地の人から聞く方がよりリアルでアップデートな情報だと思う。現地に中国人アドバイザーがいるので、その点で中小機構に相談しようとは思っていない。
- ・現時点で、資金繰りや人材の確保に困っている訳ではないが、資金繰りや人材を国の公的援助で行うのは、今の国情を考えると難しいと思う。今後政府として中小企業対策を法的にしてくれるならありがたい。
- ・既存商品にはない、新しいニッチ商品の開発をするための視点や商品コンセプトの開発等を、中小機構に相談するのは、お門違いという気がする。また、開発するための資金繰りや人材の確保も当社にだけして欲しいという要望は虫が良く、現状では無理なのではないかと思う。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・最もして欲しい支援はビジネスマッチングである。当社が望むビジネスマッチングは下記の3つである。
 1. LEDを輸入する仕入先の紹介
 - ⇒昔は日本の技術を提供して現地で作るというパターンだったが、現在の中国では、すでに技術力を持っている。こちらから技術提供するのではなく、新たな技術を持った、より良い製品を作れる企業を探して、今までにないものを日本で販売したい。
 2. 「ジュエリーライト」の市場を拡大するための国内の異業種企業の紹介
 - ⇒これまで取引がなかった、ウエディング・各種イベント・宝石・展示会等々の業界とマッチングしてもらうことで、売り上げの拡大を図りたい。
 3. 中国で販売するために、中国での販売先の確保（取引先企業の紹介）
 - ⇒経済発展が目覚ましい中国という巨大マーケットに、日本の技術（「ジュエリーライト」）で市場に乗り込むために、中小企業として何が出来るのか、情報や知識と共に相手先の紹介もしてほしい。
- ・今後の経営戦略、販売戦略について具体的なアドバイスが欲しい。これまで、需要期のクリスマスシーズンになると大量に在庫を抱えてネットなどで販売し、シーズン以外は過剰在庫にならないように注意深く仕入れ量の管理をしていた。できれば年間通して必要な製品をストックしておき、発注があった時にすぐに出荷できる体勢を取りたいと思っている。そのためには、国内ニーズの把握、国内の販売先や流通経路・売り方についての戦略が必要であり、具体的にアドバイスして欲しい。
- ・海外展開については、日本国内で生産したものを中国で販売するための可能性やその販路について具体的なアドバイスが欲しい。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・的確かつアップデートな情報を提供して欲しい。
- ・中小企業は得てして、自分の視野でしか物事を考えられない。新しい視点や発想を持たないと、何をしても自己満足で終わってしまう。そうならないための、指標としてのアドバイスをしてもらいたい。
- ・ビジネスマッチングをして欲しい。（販売戦略・新商品開発・販路拡大其々について）ただし、本当に役に立つビジネスマッチングはお互いリスクを負担して、共同出資しなければ出来ないのではないかとこの疑念がある。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・アドバイザーを紹介してもらう際に、どのような実績のある人が、具体的にそのアドバイザーのコンサルによって成功した事例を教えてほしい。
- ・円滑な企業運営をする上で、どういうアドバイザーのどういうコンサル内容が最も有効かつ適切なのか、アドバイザー個人の資質に任せるのではなく、中小機構として管理し、判断してほしい。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A4

事業内容	特殊接着剤等化学品の製造他		
進出国	中国	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 中小機構の講習会で勉強しセミナーに参加、2005年頃から中国に進出した。中小機構のアドバイザーとして、中国の建築に詳しく現地市場環境にも精通している建築家に現地同行してもらい、具体的に親切なアドバイスを受け、その結果、現在も信頼できるコネクションや情報を得ている。
- ・ アドバイザーの話や、講習会やセミナーへの参加を通じて、中国の商売のやり方、国民性などを聞くことは、大事なことである。ただし、どうしても一般論を知るだけにとどまるので、実際にパートナーとなる会社を探したり、業界の具体的な状況を知ったりするには、自分で動いて学び、事業に反映させざるを得なかった。
- ・ 当社が紹介されたアドバイザーはゼネコンの出身で、中国で建築の指導をするなど詳しく、業界の知り合いやネットワークが広い方だった。そのため具体的な紹介をしてくれるので、それが最も役に立った。同行してもらったおかげで中国進出はスムーズにいった。
- ・ 展示会や商談会などの出展サポートは、業種が特殊であり、信頼できる代理店の委託契約もできないので意味が見出せなかった。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 資本主義でなく、法治国家ではない、商取引等の体制が違う中国の現状に苦慮している。日本国内の業績が頭打ちの現状で、13億の人口を持ち可能性のある中国に活路を求めているが戸惑うことが多い。
- ・ 現在直面している最も大きな問題は、上海の合併会社の登記がスムーズに行かないことで、すでに数年が経過している。製造するライセンス、販売するライセンスなどが必要だが、役所ごとに対応が異なり、化学に関係する企業となると、役人に敬遠され断られてしまう。
- ・ 資金的にも、登記ができ次第すぐパートナーに送金するよう取り決めているため、必要資金(約1千万円)が置きっぱなしになっており、大きな問題となっている。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 中小機構が中国の行政に働きかけて、登記や認可がすぐ取れるようにしてもらいたいが、規模の小さい中小企業の話では、法治国家でない中国では、中小機構の中立ちやサポートがあっても、中国当局を動かすことはできないのではないかと思う。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 他社情報、事業成功例や失敗談など、経験事例が役に立つ。セミナーでも実際の経験の話を知ると、それが最も参考になるので、積極的に公開して欲しい。
- ・ 信頼できるコネクションの紹介、ビジネスマッチングのシステム強化をして欲しい。日本人が中国で直接商売するのは、商売のやり方が違うので無理がある。当社では販売ルートも現地のパートナーに委託しており、良い委託先と出会えるようにマッチングを強化して欲しい。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 中国の情勢、商売のやり方、国民性、中国人の気質等、懸念される情報などをできるだけ、企業へ情報提供することが必要である。
- ・ 経験豊富なアドバイザーの確保、充実が必要である。裏の情報も含め、現地の情報に精通しているアドバイザーの意見や具体的指導が重要と考える。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 開発に関して助成金制度で大変お世話になり助かっている。今後も研究開発に関する助成金を充実して欲しい。
- ・ それぞれの事業内容に精通し、最新の具体的情報をもっているアドバイザーの存在は心強いので、経験豊富なアドバイザーの確保と充実が望まれる。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A5

事業内容	作業用製品の卸売		
進出国	中国	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 3年以上前に、中小機構とはじめて接触を持ち、中国からの製品輸入の流れに関するアドバイスを受けた。商流としては、中国の製造工場⇒近くの倉庫⇒中国の商社⇒日本の商社⇒当社（日本）という流れであった。その後、中小機構より、中国から輸入をしている日本の企業の方を紹介してもらい、その企業の担当者からは体験談等、貴重な話やアドバイスを聞くことができた。
- ・ 輸入については何も知らなかったので、一から教えてもらうことができた。契約書の締結方法につき、重点的にアドバイスを受けることができた。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 輸入価格が変動している問題がある。数年前はそうではなかったが、ここ最近は、毎回契約している中国の商社に製品発注を出す際に、「幾らで発注しますが、この価格で良いでしょうか」という形にて、発注価格を毎回確認する必要を余儀なくされている。合わせて、発注時と納品時でも、価格に変動が発生する（納品時になって価格が値上がりしている）リスクが発生している。
- ・ 中国の人件費等が上がっていることが問題である。前述の価格変動は、このところ中国における人件費等のコストが急騰しているため、発注側もその上昇分のコスト負担をする必要があることが理由と思われる。
- ・ 代替国として、中国以外の調達先を探すプレッシャーを感じている。
- ・ 取引中の中国の商社と契約書締結を交わすことができずにいることが課題としてある。輸入業務を除く商品作りの面については、これまで自社で直接中国に赴き、中国の業者と打ち合わせを重ねてきた。以前は輸入業務に日本の商社がからんでいたが、現在はその業者を介さずに、中国の商社と取引している。そのため、改めて契約書をこの業者と締結しづらい状況にあり、特段契約書を締結していない状況で商取引をしている。中小機構より契約書締結のアドバイスを過去にいただいたが、現実では人間関係や、相手方の反応がどうなるか分からないという観点から、契約書を交わすことができていない。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 国別の、相談側企業の事業・状況に対する具体的なアドバイスは中小機構の立場上、難しいと思う。やはり、機構としては一般的・マクロ的なアドバイスに終始してしまうのではないか。実際、当社の商品をベトナムで作れるのかどうかということには機構は答えられないと思う。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 実際のところ、当機構の支援メニューについては長い間参照しておらず、これからホームページ等をじっくりと読み、何か利用できるサービスがないか等を考えてみたい。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 個別具体的な、細かな作業に対するアドバイスが欲しい。
- ・ 当社としては、中国で契約する倉庫に関する税務といった、細かいところに関する情報が欲しい。
- ・ 企業の現状に照らし合わせた、細かな質問に対応して欲しい。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ ④と同様。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A6

事業内容	金属製遮音材等の製造		
進出国	-	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 2009 年度に一度、中小機構に赴き、海外展開に関してアドバイスを受けに行った。
- ・ 中小機構のアドバイザーに状況を話したところ、「技術的な基盤を固めてから海外進出を考えた方が良いと思うので、まずは地場（国内）を固めた方が良い。海外はいつでも進出できます」とのアドバイスを得た。
- ・ 中小機構のアドバイザーの方は知識が豊富で、高い信頼感を抱き、貴重で且つ有効なアドバイスを頂いたと感じた。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 海外展開にあたっては、国内の地場が固まった後に海外での販売を考えたい。
- ・ 当社は小規模法人であり、全員が忙しく、かつ海外マーケティングの専門家がいるわけでもないので、販路の開拓等を自社で行うのは難しい。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 解決しにくい支援メニューは思い当たらない。
- ・ 利用しづらいという意味では、当機構の国際化支援アドバイス（無料）を受ける時間に制限があることが挙げられる。
- ・ それ以外では、中小企業等は人材も少ないため、とにかく忙しくなかなか相談に出向くことが難しい。そのような状況でも、機構側から「月に 2 回は来てくれませんか」「今度はこの日にお会いしましょう」のような形で、再度相談に来るようにアプローチをする制度を作れば、中小企業側も訪問のモチベーションが上がるのではないか。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 前述のように、海外販路開拓が課題であるが、海外展開のコーディネーターの方が事業とマッチングする企業等を探し、3ヶ月位でパートナー企業を探しあて、結果を（契約締結等）出すことは現実には難しい。
- ・ コーディネーターがインターネット等を利用して、適当にマッチング先を見つけて電話をし、アポイントをとっても、そう簡単には事態は進まない。実際、当社が大量の準備をしたにもかかわらず、コーディネーターの「先生方」が余り準備をしておこなったことがあった。
- ・ 今後、中小機構には、中小企業販路開拓のプロを更に確保し、本格的な販路開拓サポートができるようにして欲しいと望む。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 中小機構側がマーケティングや製品知識を身につけて勉強をした上で、海外展示会にて会員等の製品・サービスの営業をして欲しい。当社自身が海外展示会に参加することは費用がかさむことと、派遣できる人材がないので、（時間を空けることができないことと、語学上の問題で）難しいため、代わりに中小機構にやってもらいたい。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ ブログのように、気軽に中小機構のホームページ内で、担当者が中小企業の製品を紹介する仕組みが作れたら良いと思う。
- ・ 併せて、中小企業側からの当機構ホームページ内容の改善要望を受け入れ体制を敷くことによって、よりユーザーのニーズを反映したホームページ作りが実現できないかと思う。
- ・ 当社の製品を PR して欲しい。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A7

事業内容	金属製遮音材等の製造		
進出国	-	相談国	中国

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 中小機構より、海外（特に中国）での法律上のアドバイスを受けた。現地での許認可が必要である取引を知らずして実施した場合、処罰の対象になるうる可能性があるが、そのような確認の必要性がある事案のポイント（着眼点）を教えてもらった。また、具体的に取引検討先が現地において無許認可業者の可能性のある場合の見分け方などの法的リスクも教えてもらった。その他、直接の取引では無く、許認可を受けた正規代理店を通じて取引をするケースなども教えてもらった。
- ・ また、取引上決済についての注意点を教えてもらった。具体的には先方が「元」での決済を希望している状況下において、「円」での決済をする方法など、交渉のヒントを教えてもらった。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 売掛金の回収がうまくいかない事。
取引相手が支払日を守らない事や、連絡が取れなくなってしまう事が怖い。過去においては、一定の信用がある取引先からも回収できなかった事がある。使用言語が途中で日本語から英語に変更になったり、メールアドレスが変わったり、電話が通じなくなって逃げられた事もあった。
- ・ 売掛金の送金に長期間のタイムラグが生じる点及び送金手数料が高額である事。
取引先が東南アジアなどでは、先方の振込から入金まで 3 週間ほどかかってしまう事と、送金手数料が数千円かかってしまう事が足枷になっている。実務をしてもらっているパートナーには、取引先から回収した売掛金の中からインセンティブを支払う為、パートナーとの間で信用問題が発生する可能性がある。現時点でこの問題はかろうじてクリアしているが、海外ではこのようなスピード面も含め、継続的な取引をしていく事がやりづらいところがある。
- ・ 現在は法の規制緩和により、手数料が低額で送金が速いシステムを利用出来る様になった為、利用可能な地域では、既にそのシステムに切替えている。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 海外で効率的に売掛金を回収する方法についての解決策が知りたかった。海外でも効率的な売掛金の回収方法はいくつかあると思うが、それらの方法については、国際メッセの様な所（アリババが実施する「アリフェス」）に行った時に展示会の支援ブースで教えてもらった。その他は、駆け込み寺的存在で利用し易いと思う。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 過去に「OVTA（オプタ）」という海外への赴任者の為の研修などを行っている支援機関の研修に参加した事があり、そこで、中国やタイなどでの税金や、その他諸々の一定知識を得た経験があったが、そのような海外進出の際に役立つベースとなる知識が得られるようなセミナーなどがあると良いと思う。または、同様の知識を得られる国別の事例集等があると良いと思っている。可能であればホームページからダウンロード出来る仕組みになっていれば、なお有難い。
- ・ 現在でも相談が出来るので安心して居るし、感謝している。相談員が民間の人である場合、同業者に相談する可能性もあるので利害関係が生じる事があるが、公的機関の場合は、そのようなバッティングが無いところが安心して利用できる。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 今後は海外で顧客を見つけない為、日本に居ながら売り先を探しだせる支援システムがあると良いと思っている。（中国、台湾、香港など）
- ・ 現在はアリババやジェトロの T T P P に参加しているがそれ以外にも、日本に居ながら何かの営業活動が出来る支援内容が必要。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 特に無し。当機構は駆け込み寺的存在になっているので、非常に心強いと思っている。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A8

事業内容	電子デバイス、交通信号等の製造		
進出国	-	相談国	フィリピン、中国、香港

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 昭和 60 年に行われた「プラザ合意」による影響（円高）で海外進出を決断、昭和 63 年の香港を皮切りにフィリピンや中国（本土）に製造工場を設立した。以降、平成 10 年頃までこれらの工場の運営を継続してきたが、お得意から委託を受けて製造してきたフロッピーディスクやMOディスク関連部品の需要が消滅した為、工場を閉鎖して海外から撤退をせざるを得ない状況になった。一時は 1000 人弱の従業員を抱え 100 億円近い売上があった。当社は、製造部門のみの企業であり、営業や商品開発・企画をする部門は存在しなかった為、需要が消滅した後の海外展開は考えられなかった。
- ・ 以上の様な状況から、海外進出の為のアドバイスではなく、海外から撤退する為のアドバイスを中小機構から受けた。海外から撤退する事が決まったが残っている資産等の法的な手続きをどのように処理したらよいか全く分からなかった為、相談に行った。
- ・ その結果、適切なアドバイスや実際の処理を無償で行ってもらい、無事に海外から撤退する事が出来た。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 海外進出には知識をもっている人材が必要であり、そういった人材の確保と定期的な交代が必要となってくるが中小企業レベルではそれらが難しいと思う為、現時点で再度の海外進出は考えられない。もし、再度、海外に出て行くなら現地の日系企業に丸投げする事ぐらいである。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 海外からの撤退に関して、非常に優秀なアドバイザーから適切なアドバイスを受けた為、解決し難かったところや、利用し難いところは無かった。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 弁護士や民間のコンサルティング会社等は、お金を取ろうとする傾向がある為に相談し難いところがあるが、当機構の場合、時間フィーの加算等を一切気にせず洗いざらい相談が出来るところが良い。また、アドバイザーは、人脈が広く適切な方が担当してくれた。細かい質問にも全て対応してくれたし、色々な提案をしてくれて選択枠が多く、弊社にとって最もリスクが少ない方法を選ぶ事が出来た。会計制度についても丁寧に教えてくれたが全て無料であり、民間の会計士などに相談したら高額な費用を請求されていた。一切の不足は感じなかった。
- ・ 具体的な例としては、香港の会社の人間が地元でゴルフの会員権（法人会員）を購入しており、会社の資産になっていた。この会員権の売却を試みたが、買い手が付かず困っていたところ、アドバイザーの方が現地の専門家を通して売却してくれて、尚且つ会計処理上の手続きもすべて指導してくれた。また、香港の事務所は会社の所有物であると思い込んでいたが、調べてもらった結果、不動産登記がされておらず、会社の資産ではない事が確認されるなど、本来、地元の役所等に出向いて調査をする等、色々な面倒な作業が必要であったが、それらも全て手配してもらい大変助かった。
- ・ その他、国際的な法律活動が出来る弁護士からアドバイスももらうなど、すべて無償でやってもらった。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 日本の本社側が海外勤務の人材等を管理していく事。「あいつに任せれば大丈夫だ」という考え方は止めるべきである。しっかりと管理出来る能力が必要となってくる。
- ・ 現地の人との意識の違いを把握した上で運営する事が必要。働く上での考え方や意識の違いをしっかりと把握して人材管理をしなければトラブルが発生する。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 強いて言えばもう少し PR が必要であると思われる。群馬県産業支援機構から紹介を受けて初めて当機構の事を知った状況であるが、紹介を受けるまでは知らなかった。何かしらの形で目立つ宣伝がされていたのであればもう少し早く利用する事が出来た。弊社のように海外への進出だけでなく、撤退を検討している中小企業は多いはずなので、同機構の支援活動についてもっと幅広く PR 活動をしてほしい。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A9

事業内容	機械装置向け部品の製造等		
進出国	モンゴル	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・モンゴルの市場調査に関してアドバイスを受けた。
- ・結果的には、モンゴルのデータが無いの中小当機構のアドバイザー2名が同社員と共にモンゴルへ渡り、市場調査を実施してくれた。調査目的は、モンゴルにおける切削加工、コピー機の販売、自動車の販売の善し悪しの判断をする為に実施した。
- ・外国人研修生の制度を利用してモンゴル人3名を日本で採用したのがアドバイス制度利用のきっかけである。その後、同モンゴル人が現地で起業したいという相談を持ちかけてきた事からモンゴル人の信頼性、ヤル気などを見込んで事業を興した。現在、外国人研修生の内2名が現地企業の社長となっている。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・物資の輸送費用が高額であることに困っている。現在、製品製造の為に物資を日本から船で送って中国から陸送している。輸送費で20フィートのコンテナ1個で約30万円もの費用がかかる。
- ・物資の輸送時間がかかり過ぎている。
物資の輸送に船と陸送で約3週間から1ヶ月もの時間がかかってしまう。
- ・言語の問題で不自由している。
親日国なので日本語を勉強する人はいるが現時点ではまだまだ不自由している。
- ・法律の問題で困っている。起業の為に知っておかないといけない法律、輸出入に関する法律、納税に関する法律について相談できる人が中々いない。
- ・日本人の人材が不足している。
現地に駐在してくれる日本人の人材がいないので困っている。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・上記の問題は、モンゴル大使の紹介で現地の税理士、モンゴル政府高官、大学教授、企業の代表者等を紹介してもらい相談をしている。その為、中小機構には相談していない。モンゴル大使とは、中小機構のアドバイザーとモンゴルに同行した時に知り合った。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・日本語が話せる人材(モンゴル人)を紹介してもらいたい。
日本での就労経験、留学経験等の人材リストがあると良いと思う。モンゴルは親日の考え方が根づいている国なので可能であると思われる。
- ・現地での弁護士や税理士、会計士を紹介(推薦)してくれる仕組みがあれば良いと思う。法令順守や納税に関して、土業の人達と相談しなければ意図しなくても守れなくなるケースが発生する。
- ・現地企業とのマッチングを支援・斡旋してくれる仕組みがほしい。
今後は現地企業とのビジネスを展開していきたいと考えている。
- ・現地でのアドバイザーを紹介してもらいたい。ISO9001認証取得のアドバイスや、生産管理、マネジメント面での現地アドバイザーの紹介をしてくれる支援があると良いと思う。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・現地でトラブルが起きた場合の相談窓口になってほしい。民間での困り事やトラブル等はモンゴル政府(大使館関係者)に相談しても話を聞いてくれるだけで解決してくれない。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・モンゴルは、他の国(沿岸地域国)と物流をするにはハンディがある為、進出企業には支援金の支給を検討してほしい。
※モンゴル(ウランバートル市)の陸路は港(天津)から700~800キロメートル
モンゴル工業会の情報によると、モンゴル政府はモンゴルの発展の為、日本の中小企業をモンゴルに呼び寄せる動きを始めているという。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A10

事業内容	ソフトウェアの開発・デザイン		
進出国	-	相談国	中国

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 中小機構には、中国の電化製品メーカーに対して低コストで、尚且つ少ないリソースの範囲で自社サービスを売り込む為の具体的な手法を教えてもらうための相談をした。
- ・ 営業対象は、特に中国ハイアール社などである。中国は電化製品の工業デザイン(製品そのものの形状)を模倣する事は得意としているが、製品の操作部分を使いやすくする技術の模倣はなかなか出来るものではないと考えられる。よって自社がもっているユーザーインターフェイス(UI)のノウハウ(技術)を売り込むのが大きな狙いであった。

-以下、アドバイス内容と効果-

- ・ <アドバイス1> 中国企業(電化製品メーカー)のホームページ等から広報担当者専用のメールアドレスを見つけて、アピールをすれば、直接、中国企業の経営者につながる可能性が高い。
- ・ <効果> 調べてみたが、広報の連絡先メールアドレスは見つけれなかった。
- ・ <アドバイス2> 中国企業(電化製品メーカー)の中でそれなりの規模であれば日本の現地法人(日本の営業所)があるはずなので、そこに対してのアプローチを試みるのが良い。
- ・ <効果> ハイアール社は日本に営業所があったのでアプローチを試みたが梨の礫。それ以外の企業の営業所などは無かった。
- ・ <アドバイス3> 日本の土俵に引っ張り込んで仕事(営業)する。ノウハウの供与なので形があるモノではない為、日本で契約をし、打ち合わせも受け渡しも日本国内で行うビジネスをすれば法的な問題も無く、低コストで、しかも少ないリソースの範囲でビジネスを展開できる。
- ・ <効果> 現時点で営業が出来ていない為、実施はしていないが斬新なアイデアであると思った。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ どういうアプローチのやり方があるのか試行錯誤しているところ。
国によってビジネスのスタイルも文化も違うので難しく悩んでいる。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 特に無いが、非常に良いアイデアをもらったので利用し難い事は無い。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 解決に役立つ仕組みは出来ていると思う。担当してくれたアドバイザーは中国でのビジネス経験豊富であって、尚且つ斬新なアドバイスが出来た人であった。また当社にマッチした内容のアドバイスをしてくれるなど、解決に役立つ支援が十分に出来ていると思う。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 特に零細企業がビジネスをどのようにして海外に進めたら良いかについての相談窓口を作ってほしい。零細企業は、進出希望国に駐在も、頻繁に行き来する事もままならない為、良い方法をアドバイスしてくれる窓口を作ってほしい。
- ・ 海外進出を検討している中企業(50人~200人規模)との技術提供においてのマッチングサービスを行ってほしい。中企業において一部のノウハウを補う形でパートナー契約が出来れば容易に海外進出が可能となると思う。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 前述の④で話したように具体的にニーズがある企業と共にパートナーが組める様なマッチングサービスの仕組みが出来れば良いと思う。
- ・ 単独では難しいが、良いパートナーとめぐり逢えば海外進出が可能な企業は多いと思う。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A11

事業内容	三味線・琴、関連品の製造・販売		
進出国	-	相談国	EU 等

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・海外向けの通信販売事業を開始するにあたり、中小機構のアドバイザーからレクチャーを受けた。(レクチャーの時間は約2時間)
- ・レクチャーの内容は、英語版ECサイト立上時の留意点、関税手続き、海外との取引で注意すべき点等であった。その後も、親身になって相談に乗ってくれて非常に助かっている。フォロー体制もしっかりとしており、十分に効果があった。
- ・現在、毎月10万円ほどの売上規模。その殆どが三味線の部品販売と修理である。
※販売先の殆どは欧米人である。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・知名度が低いので宣伝方法を今後どうするかという事。Googleのスポンサーサイトに広告(有料)を掲載しているが、それほどコストをかけられないので、掲載時間が短い。また、検索エンジンによる検索結果(自然検索)に関してもコストをかけていないので表示されない状態である。(ECサイトは東京都に無料で制作してもらったのでSEO対策等を施していない)
- ・なお、販売はクレジット、PayPal(ペイパル)決済なので回収の心配は無い。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・中小機構に英語版ECサイトに掲載したい文章の英訳(日本語を英語へ)をお願いしたところ民間の翻訳会社に委託してほしいと言われた事がある。民間委託は当然の事であると思うが、短い文章なので支援の一部として協力してほしい。
- ・支援対象が中規模の企業に対するメニューになっている気がするので利用し難い部分がある。個人店舗等の小規模企業に対して特化した支援メニューを用意してほしい。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・前述②の質問でも述べたが、支援対象が中規模の企業に対するメニューになっている気がするので利用し難い部分がある。個人店舗等の小規模企業に対して特化した支援メニューを用意してほしい。
- ・例えば、三味線、江戸切子等の日本の伝統文化を扱うアンテナショップの様な展示場・店舗を海外に用意したら、個人店舗規模の進出も容易になると思う。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・海外進出の為に視察に行きたいと考えた時に現地の宿、通訳、ガイド、視察希望の場所などをアテンドしてくれるサービスが必要であると思う。
- ・小規模店舗でも視察が出来るプログラムがあれば、海外進出の意欲が湧いてくると思う。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・前述の②、③でも述べたが支援メニューの話が工場進出の内容等であり、規模が大き過ぎて自社に当てはまるものが少ない。よって、小規模単位の海外進出を目的とした支援メニューを作ってほしい。
- ・特に、海外で店舗営業をしている経験者に海外出店までの体験談や実務経験にもとづいた内容の話が聞きたい。
- ・今回の相談では担当のアドバイザーの方がとても良くしてくれて誠実な印象を強く受けた。以降も相談してみる気持ちになれる内容であった。

ヒアリング票<支援効果高> : No.A12

事業内容	レース・繊維関連品製造業		
進出国	-	相談国	EU

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 先代の社長の命令で、数年前に中小機構の「自立支援事業」の参加を申請し、採択を受けた。それまでにほぼものづくりに特化していた当社にとって、その後5年間、製造中心から販売中心に向けて事業内容をシフトさせていく過程は悪戦苦闘の連続であった。その後、先代社長の意向で、海外進出事業の担当を命じられたが、どうすれば良いか分からなかったため、中小機構に相談に行き、色々と相談に乗ってもらった。相談員より、他の相談窓口として「大阪繊維リソースセンター」を紹介され、その担当者が商社出身でヨーロッパにも人脈があり精通していたため、その担当者を通じて、1週間かけてベルギー、パリ、ミラノ等を訪れ、計7社程訪問することが出来た。その後は、中小機構のサービスを利用していない。
- ・ 中小機構の国際化アドバイスサービスについては、広い意味での、マクロ的な相談には応じてくれたので、感謝している。
- ・ ただし、自社の業界・立場に関する具体的な相談については相談内容が狭くなってしまうので、別の機関に相談すべき内容であるという所感を持っている。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 生産面での問題として、小規模法人であるので自社工場はあるが、大量発注には対応できない仕様であるため、中国からの受注や、ヨーロッパ等の大手ブランドメーカーからの引き合いには応じられない。
- ・ 市場を理解した上で、自社の生産量を設定することがとても重要であるので、如何に効率よく生産調整ができるかが課題である。
- ・ 海外市場や特定業界（繊維業界）に関する情報が足りていない。インターネットからは広義の、マクロ的な市場情報は確認できるが、自社製品が必要とする海外市場や、ビジネスチャンスのある取引候補企業の内部情報（業務内容について、工場の有無やその場所、対象としている市場・顧客層の情報等といった会社概要情報）が知りたいが、収集が困難である。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 中小機構への相談事は、広義な相談であれば応じてくれると思うので、そうでなく、個別具体的事案に関する内容については、相談（利用）しにくいと考える。
- ・ また、相談者側が自社の状況や問題点を明確に把握している時には、機構に相談がしやすいと思う。反面、相談者側も相談事が曖昧とした内容である場合には、機構も応じにくいのではないかと想像する。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 当社は、少人数で営業しているため、国内・海外の展示会への参加準備や、参加自体も負担が大きいが、これまでに自身も含め、営業社員を派遣してきている。海外では、中国等で非常に大規模な展示会が開催されており、参加したこともある。何らかの形で、「Made in Japan」製品を広められる展示会があっても良いと思う。
- ・ また、海外法人の業務内容、顧客層、取引対象市場といった内部情報に近い会社概要の情報が得られる機会があればと思う。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ どの会社も、「情報」を必要としていると思う。中小機構は、現状では「大きな入口としての相談先」として、一般的・汎用的な情報を提供していると思うが、今後は、その次、更に次のステップに踏み込んだより細かい、具体的事案・状況に応じたアドバイスが提供できれば尚良いと考える。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 特定業種別の中小企業の他国への進出事例を掲載した事例集などの共有があれば良いのではないかと。そうすれば、具体的な成功事例を該当業種の企業が知ることが出来る。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A13

事業内容	機能性コーティング剤の開発製造		
進出国	韓国	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 当社の製品である機能性コーティング剤が化学物質なので、該非判定書や化学物質に対する MSDS を作成する必要があり、その知識を得るためアドバイス制度を利用した。
- ・ これまで輸出業務は商社にすべて任せており、慣れている商社なので日常業務に支障をきたしているわけではないが、弊社として貿易管理について理解が低く、どういふことが必要か知っておかねばならないと思っていた。該非判定書や MSDS を出せと言われて、当社で一応書いていたが、おざなりに調べてやっており、本当にそれで合っているのか自信がなかった。知識が少ない分、多大な時間を要する中、自分達でしっかり勉強していくにはどうやって調べたらいいかについてアドバイスしてもらった。より効率的な方法も教えて頂き、詳しい専門家も紹介してもらったので、期待して利用した点については満足している。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 現在、当社の開発商品を扱っている企業が、ユーザー拡大はしているものの、いずれは取扱を手放したいと考えている現状がある。それを引き受けるためにも、会社として早く力を付けて、信頼してもらえる体制作りをしていかねばならないと思っている。社員構成は私と息子が中心になって、技術顧問等で年配の人に3人ほど来てもらっているが、若返りを図って、体制作りから考えなおそうと思っている。
- ・ 小さい会社なので、規制の変化等の情報を拾いにくい。規制によって使用できない原料は使わないで作っているが、専門家がいて事務手続きをするわけではなく、製造・研究から日常業務や経理まで多岐に渡って少人数で兼任という状況なので、見落としの心配があり、情報収集まで手を回す余裕がない。
- ・ 言葉の問題があり、韓国のメーカーとは意思疎通がとりにくい。日本のメーカーに出している場合は意思疎通しやすいが、韓国の場合、韓国の商社の人は日本語がかなり出来るのでその人に頼ってはいるものの、実際にどの程度伝わっているか、相手方の考えがどの程度伝わってきているのか、わからない。何回か現地に行って話をするが、やはり現地語が出来ないと不便を感じる。
- ・ 国際情勢について、当社にどのような影響があるのか、どういうことに注意が必要なのか掴みにくい。ちらっと日経を読む位なので、中東の方から始まった状況が、中国にも及ぶかもしれないとか、それが韓国にどのような影響があるのかわからない。だんだん海外でのウエイトが増えてきているので、安心して増やしていったいいものなのか、起こった場合どんな事になるのか、生産中止に追い込まれるのか、外国製品のボイコットにつながるのか、わかりにくい。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 中小機構のアドバイスは手続きや管理の専門家なので、コミュニケーション的なアドバイスを受ける感じではない。ユーザーとコミュニケーションをとるのが一番難しい。黒板に書いて通訳してもらった時は通じているのだろうが、日常的にはなかなか伝わりにくい、という不安が常にある。
- ・ 言葉のサポートとしては、現地通訳をつけてもらうのも大変なことだし、望んでもいない。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 今後海外での販売も増えると思うが、人手が足りないのので、海外関係の手続きのチェックをする人手の確保が難しいので、その辺のサポートが欲しい。
- ・ インターネットで、規制の内容等の変化を時々知らせてくれるサービス(システック)を受けているが、忙しいとネットでは見落とししてしまうので、規制が変わった事などを半年に1回でも良いので、知らせてもらえる支援があると有り難い。規制等に関して継続して学べるシステムがあったら、大変有り難い。変化に対応できるように時々指導してもらいたい。
- ・ 国際情勢について、当社にどのような影響があるのか、どういうことに注意が必要なのか、当社にとって役に立つ、本当の意味での情報が欲しい。
- ・ 現地の風俗とか習慣も分からないので、現地の人が病気をしたらお見舞いはどうしたらいいの、事務でお世話になっている人が結婚する時のお祝いはどうしたらいいの、そんな簡単なアドバイスをしてもらえるような窓口があると良い。

- ・セミナーはこれまで色々参加していたが、大いに役に立っている。特に役に立ったのは、電子化されていく金融システムの講演。今は現金決済だが、便利になる情報を教えて頂けると有り難い。昼間のセミナーには参加できないので、夜にやってもらえるとなお有り難い。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・欲しい情報としては、市場情報や技術情報があれば有り難い。
- ・手続きの簡素な助成金があると良い。経済産業省のもので、全国中小企業団体中央会が窓口になっている補助金をもらっているが、失敗したと思っている。利用するのに複雑で、進行中にも毎日日報や週報を書いており、その内容修正作業等でも、研究より助成のための時間の方に90%の時間がかかった。
- ・海外の企業について信用調査や相談ができると良い。以前、中国のロールメーカーから当社に直接話があったことがあるが、そのメーカーがどういう所なのか、付き合っても大丈夫なのか判断がつかない。そういうことを調査できたり、相談出来たりすると良い。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・中小機構には充分対応していただいていると思っている。
- ・当社は早く力を付けて、信頼してもらえる体制作りをしていかねばならないと思うので、今後もあらゆる面での指導をお願いしたい。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A14

事業内容	アルミニウム製作業用製品製造等		
進出国	中国	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・弊社トップの懇意にしている学生時代からの知り合いが大阪の中小機構近畿支部にいて、販社を立ち上げる時に留意点、問題解消しておく事等の話を伺いに行った。
- ・相談内容は、立ち上げに際して必要なもの、準備しておかねばならないもの、現地政府にどういう書類をそろえて、どんなタイミングで提出しなければならないか、等の難題のようなものがあるのか、等を相談した。
- ・現地での採用における注意点や一般事務、営業、財務に分けた場合の平均賃金の相場を教えてもらった。
- ・日本からは総経理が一人行って、あとは現地で採用した。日本人で、中国で9年程営業したという人を一人雇っている。あとは現地の中国人。
- ・最初にこれをしなさい、その中で注意点、というようなポイントを絞って、優先事項の中で、確実にやらなければいけない事等を教えて頂いたので、すぐにそこから始める、という動きが出来た。
- ・生産工場があるので、その総経理(社内の人間ではなく現地の社長)や、品質管理の精度を上げるために常駐で行かせている社内の人間等を動かしながら、アドバイスに基づいて手続きをしていった。
- ・販社なので、特に難しいような話は特になかった。
- ・アドバイザーは国際部の人で、商社の経験があり、実際に海外の駐在経験もあり販売活動もしていた、というので、その辺のノウハウや知識があった。話しぶりから、実際に販社の立ち上げの経験もあるようだった。
- ・もし、利用するならば、ということで、海外販社の相談が出来るコンサルタント企業の人をその時に同席させていた。聞きたい事は聞いてくれ、お手伝いすることがあれば、色々できますよ、と言われた。
- ・そのコンサルタントとは実際の付き合いはしなかったが、現地の申請手続きや社内規定等の作成の手続きの手伝いをしてくれるようだった。
- ・その後は現地に総経理で行った人間が行ったり来たりして現場の意見を持ちかえりながら、もう一度だけ相談している。分からない点などにアドバイスをしてもらった。
- ・立ちあがって数カ月なので、立ち上げ後は、特に支援はお願いしていない。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

- ・中国現地で作って製品を納入するとコストがかなり低くなるが、逆に中国で輸入品として販売していくとかなりコスト増になる。日本でも製造しているので、コストを抑えながらどうやって現地まで持っていくか、お客にできるだけ低コストで提供できるような仕組み作りが必要と感じている。
- ・また、中国でどれだけ需要があるのかないのかについても、見極めが必要と感じている。
- ・生産工場の品質確保が重要。独資ではないので、ある程度現地主導のところがあるので、品質管理を高いレベルに維持することが、今後必要。それを維持するために、3~4人現地に行って品質管理をサポートしている。
- ・現地は物価が高騰してきて、人件費もあがって、社会保障等も含めてコストも上がってくるので、それに対して対応していかなければならないのが今後の課題である。
- ・欧米からの圧力で、元レートの問題があり、元レートが上がれば、我々のコストも上がるので、将来的にはどうしていくかの問題がある。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・中小機構の支援の中で、国際関係でなく、日本国内でのマッチング(紹介)をしていると思うが、我々の機能にフィットするかは別として、海外でもマッチングがあればいい。
- ・情報提供について、アジアの中の新興国に、第2、第3の生産先として確保していくに値する国はあるのか、というような、よりリアルタイムの情報があれば欲しい。
- ・また、海外の情勢は急速に変わるので、最新の情報を流して欲しい。現地の部品業者、材料業者の考え方が、全く日本人と違う。我々は継続して、安定した供給を望むが、先方は、付き合いが出来ても、それよりもっと高く買ってくれる所があれば、すぐそっこの生産に入り、平気でごめんなさい、もう供給できない、と言ってくる。やっと品質が安定してきたところで、いきなり情勢が変わってくる。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 知らなかったのが、当時見ていなかったが、FAQ は非常に細かい点まで書かれていて、立ち上げ時や立ち上げ後に、ここを見れば良かったと思った。企業によってニーズは違うだろうが、結構色々なデータを蓄積しているようで良い。適宜更新していれば良いと思う。
- ・ 人手の支援に関しては、我々の認識では、中小機構も当然そこまではタッチしていないと思っているので、そこまで話しても、という意識がある。人手も支援できる、紹介もできる、コストも安くできる、という事があれば有難いと思う。我々の場合、中国人採用は、今ある工場の経理に人材確保してもらったので、何の問題もなかったが、そういうツテが何もない企業にとっては良いと思う。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 国の中小企業の為のサポート機関として中小機構があるし、また別の所でもブランド化を発信していくための助成があったりするが、そういう助成機関とうまくリンクして支援して欲しい。
- ・ こういった助成があるから活用してくれ、というようなものが目に触れるような形でやってもらいたい。サービスを知っているのと知らないのでは全然違う。
- ・ 支援に関する情報提供の仕方としては、従来のように、まずはいつでもどこでも見られるようにネットがあり、次の段階では定期的なセミナーがあって、個人的にもっと深く聞きたければ、コンタクトを取って下さい、別途そういう人を集めて、研修や現地に行つての説明会を企画してやります、といったような事で良いのではないかと思う。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A15

事業内容	金型、樹脂成型等のモノ作り支援		
進出国	中国	相談国	-

① 国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ アドバイス制度を利用したのは2、3回。具体的な問題が出た時に相談した。
- ・ 一番の問題は、事業を始めて3年程経ち、仕事もそれなりに増えつつある中で、投下した資金をどう回収するかということ。基本的に中国へ送金するには登記をしなくてはならないが、実際に稼働していて、急いで送金しなければならない時に、外債登記せずに送ってしまったことがあり、送金したものをどうやって回収したらいいのか、という相談をした。
- ・ 中国は外貨規制が非常に厳しいところなので、資金をどう運用したらいいのか分からない部分があった。
- ・ 日本政策金融公庫から中小機構の海外進出サービスを紹介され利用した。お金がかからず相談できることが魅力だった。
- ・ 中小機構のアドバイザーは、実際中国の現法で商社に勤めていて、責任ある立場にあった人で、実際の中国はこうですよ、捕まったらこうなりますよ、だからあまり無茶しちゃダメですよ、という生の声は聞くことができた。
- ・ 会計士も連れてきてくれて、それなりのお金もかかる事なので、そこまでしてくれて凄いな、と有り難いと思った。
- ・ 話をしていく中で、知らないことがたくさんあったので、色々なバックボーンとしての知識が深まった。
- ・ 中小機構のアドバイザーは、正規のやり方として、ロイヤリティで返す、利益をのせてしまう等、ある程度パターン的な部分、一般的な考え方や、やり方に関するアドバイスは参考になった。
- ・ ただし、こちらとしては、アンダーな部分を教えて欲しいと思う。支援機構の方も、経理サイドの人間ではないので、その辺の細かい部分はあまり詳しくないと、会計士を連れてきてくれたが、やはり、通り一辺倒のことしか言わない。
- ・ 相談の結果、ある程度道筋が見えてきた。正論でいけば、課税が発生するから、いかに中国国内で課税を抑えて、日本国内での課税を抑えるしか選択肢しかない。

② 現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 資金回収の問題は、まだ実行の段階ではないので具体的には動いていない。アドバイスによってある程度道筋が見えてきたため、後はそれを詰めるだけにはなっているが、ペンディングしている。
- ・ 賃金上昇の問題と労働力の確保。昔は低賃金で雇えたが、経済が発展してくると、ローカルでも仕事が出てきて、地元でも同じ賃金がもらえるので、地元に戻ってしまう。日本的な終身雇用という概念がなく、条件の良い方へ変わっていくので、労働力の確保は最近では大手でも難しい。
- ・ 現地従業員の意識の問題がある。すぐ怠けるとか、不正をするので、日本の品質の厳しさをたたきこまないといけな。ただし、うちは前職のメーカーで経験している人がおり、ある程度クリアしている。
- ・ 調達先の確保。前払いでないと納入しないというようなところがあるなど、新規取引は難しいことがある。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 登記なしで送金した資金の回収というイレギュラーな問題は専門的な知識がないと難しい。正規でない処理なのでアドバイザーでは答えにくかったらと思う。
- ・ 中小機構の情報は、会計士の話と比較すると最新というイメージを持ってない。また、初めて海外進出する企業には向いているが、既に海外展開しており、具体的な分野での支援については不足を感じる。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・現場サイドの問題は現場で解決しなければいけないので、中国に足場を築いて抱えている悩みを出し合えるような交流の場があると良い。
- ・1日だけの通訳が欲しい時に手配してくれたり、宿泊の手配をしてもらえたりすると有り難い。
- ・現地での会社の紹介。現地企業の取り組み内容等が分かるツールの紹介等、情報だけでももらえると有り難い。
- ・人の紹介。人脈は、国内では色々な人を紹介してもらったが、海外でも人の紹介があると助かる。
- ・法律的な問題、税務、労務について知識が得られると有り難い。現地に全体のコーディネイトが出来る事務方がいないので、本社でフォローしなくてはいけないが、こっちは中国経験者はいない。入ってくる情報は銀行経由やインターネットの情報だが、人によって言う事が違う。本当の所はどうなのか、という事が見極められるような知識を与えてもらえると有り難い。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・小さい会社では、バックボーンがないので、一つの事をやるのに、いいのか、悪いのか、あらゆることに判断がしづらい所がある。中国は建前が通じない所があるが、法律はあるので、まず建前はどうかっているのか、そこで判断を仰げる所があると有り難い。
- ・中国の社会は建前と裏の部分もあるので、実務的はどうなのか、裏はどうなっているのか、そういった部分についても、場面場面で明確な回答が得られる場があると非常に有り難い。どうしたらいいか、という時は、日本で暮らしていたら、無意識のうちにもバックボーンがあるので、その中で判断して決めて行くが、海外ではそれが削がれる。
- ・情報提供の方法については、各論になってしまうので、個別に話を聞かないといけないが、うまく知識のある人が回答してくれるような仕組みがあると良い。マンツーマンで話をしていると、その中からこぼれてくる話も出てくるので、アドバイス制度でも良いと思う。書面では文章の解釈が人によって違うので、顔を合わせて話す方が良いので、今の制度は良い。
- ・資金調達についてのノウハウや国の助成の種類等に関するツールの提供が欲しい。
- ・低利で長期に渡って融資してもらえたら有り難い。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・アドバイス制度は紹介で知ったが、早く知っていれば、進出段階から利用していたと思う。そういう意味では、もう少しPRの仕方を考えたら良いのではないかなと思う。ただし、みんなが使うとなかなか順番が回って来ないのも困る。
- ・資金が無い会社にとっては、知識も得られるし、使いやすいツールなので、活動を続けて欲しい。
- ・政府系同士の連携を強化する等すると良いのではないかなと思う。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A16

事業内容	環境・情報・電子機器の開発・製造等		
進出国	中国	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・平成18年頃に、大阪の中小機構に赴き、海外展開に関してアドバイスを受けた。
- ・機構のアドバイザーの方は商社出身で、相談の要望に対して事前にコーヒーの市場データを調べ、親切に的確なアドバイスをしていただいた。「どういう販売方法が良いか」、「コーヒー豆の市場状況はどうか」などのアドバイスを受け、具体的な話しになった時、アドバイザーの存在は心強く安心感を得た。
- ・その後、兵庫県の中小企業の会社を集い、中小機構のアドバイザーを招いて講演会を開講した。誠実な対応でアドバイスしていただき、各社の事業展開に進展があるようだ。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・自社製品の開発にも力を入れたいが、開発費との兼ね合いで消極的になってしまう。大手が参入しない、市場ニーズのある製品の開発のためにも、「何を作るか」、「どうしたら売れるか」の市場マーケティングは大事だと考えるが、物作りをしている中小企業は販売力に劣る。
- ・中国の人件費は広州：1300元、上海：1260元、北京：1160元、とアップしている。日本の賃金と比較すればまだまだ低いが、将来的には懸念される。

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・解決しにくい支援メニューは思い当たらない。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ある程度の市場情報や統計があれば、開発時の参考となる。
- ・海外での販路を考えた時、文化の問題、法律の問題など、相談してアドバイスを受けたい事項も多々あると思うが、まずは製品化できるものを開発するのが先決と考える。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・政府の助成に頼ってばかりではかえって企業が弱体化してしまう懸念がある。主体性は企業自身が持つべきだと考える。海外進出においても自己責任でやるべきだが、国際競争について行くには、ある程度の支援があると心強い。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・主体性はあくまでも企業側が持つようなスタンスで支援を考えていくのが望ましいと考える。

ヒアリング票 < 支援効果高 > : No.A17

事業内容	インテリア・家具の企画・販売等		
進出国	中国、台湾、ベトナム	相談国	-

①国際化アドバイスやその他の支援メニューの効果について

- ・ 2009 年度に中小機構に赴き、中国の商標や意匠登録に関して専門知識がなく販売展開を検討している段階で、模倣品などの懸念も考えられたため、商標・意匠登録関係についてのアドバイスを受けに行った。同時に中国で店舗を持つかどうかのご相談もさせていただいた。
- ・ 店舗展開について、「債権回収の難しい国である」とのご意見を頂き、当社認識とほぼ一致した。
- ・ 商標・意匠登録関係については、中小機構のアドバイザーとして、中国での特許等の実績を有する弁理士をご紹介いただき、1時間程度のアドバイスを受けた。以後、その方に中国に向けての商標登録等、相談、依頼している状態である。
- ・ 中小機構を利用する企業は産業系（機械、製造）が多いと思われるが、当社は卸売りに重点を置いているため、流通系である当社の業態にマッチする事例で納得いくアドバイスを受けることができなかった。商標登録などの一般的なことに関してはアドバイザーの弁理士に依頼できるが、実際に海外で事業展開する段階になると、具体的な事例でアドバイスを受けるのは難しい。ネット販売する時も「まず海外の展示会へ出展してみてもどうか」や「委託販売の流通ルートやそれに関わる税法の問題」などの、もう一歩踏み込んだ具体的なアドバイスがあれば助かったのだが、期待した援助はなかった。実際、中国の現地情報を得るにしても、現地販売ルートの紹介や同業他社の紹介、事例提案などのアドバイスもなく、自身で動くしかなかった。商標登録に際してアドバイザーとして弁理士の方を紹介していただいたことが、唯一役に立った支援だと思っている。
- ・ 2、3 度中小機構に赴いたが、シンガポール「国際家具展示会」に出展の相談でも「その件はジェット口さんに聞かれた方がより詳しくわかりますよ」という対応だった。当社の展示商品は大きいので、スペースに限りがあるジェット口のブースではなく、自社だけで出展したい希望があり、また、海外に生産委託しているので日本製ではない。ゆえに「海外展示会出展サポート」というメニューも使いづらい。

②現在抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題について

【現在、抱えている悩み・足枷となっている要因などの課題】

- ・ 早急に解決したい問題としては「言葉の壁」がある。商談ともなると商品や関税などの専門的な知識や解釈もできる語学力が必要になってくる。中小企業は登用に地元の間人が多く、限られた人員での活動は非常に困難であるため、商談や海外展示会出展時なども、相手側と対等にビジネスできる語学力を持った通訳やアドバイザーの同行などの支援があると有り難い。
- ・ 海外工場の品質が安定しないことや、働く人間の考え方が全く違うのでその都度対応に苦慮している状態。また、自社工場を持っていないため委託工場の選択や、それに伴って発生する仲介者に支払うマージンに対しても疑念が生まれ、信用して使いきれない状態。当社からも技術指導に出向くが、常駐することは難しく、今後の課題になっている。中国やベトナムでも人件費が上がっている現状で、海岸寄りではなく賃金の安い内陸部に委託工場を探すのも活路かと個人的には考えている。
- ・ 日本国内だけの販路では不安もあるため、企業成長を考えると、販社の開拓が必要

【その課題に対して、国際化支援メニューで「解決しにくい、利用しにくい」理由】

- ・ 解決しにくい支援メニューは思い当たらない。

③現状課題に対して解決に役立つ仕組み・内容の支援について

- ・ 人材的な支援として、現地市場環境に精通し、商品や関税などの専門的な知識や語学力を備え商談できる通訳や、アドバイザーが常時確保されており、現地商談時や海外展示会出展期間中だけでもフォローのため同行していただけるような支援システム。
- ・ 日常的に、英文の手続き書類やマニュアルなどの英訳助言をしていただけるような部署があれば、心強いと思います。
- ・ 国際支援という観点で考えるなら、紹介、方法のアドバイスは基より、実際発生する手続きや物流にまで関わり、適切なサポートをしてもらいたい。
- ・ 海外事業を展開する上で、情報収集目的で中小機構を頼っているので、世間一般的な社会情勢を聞いても意味はない。幅広い視点で戦略的な面でのアドバイスをいただければ有り難い。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 中小機構の国際支援課とジェット口の違い、住み分けが不明である。当然ジェット口に行けば全て分かるのですが、相談内容によっては中小機構から紹介され改めてジェット口に相談に行くなら、初めからジェット口に行けば済むことである。ジェット口の日本ブースでの展示だとスペース的に限りがあるので、大した成果は期待できない。
- ・ 経済産業省→経済産業局→中小機構となってくると、利用する上で手続きや申請書類が多く、気軽に相談する気持ちのブレーキになり、モチベーションも下がってしまう。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 人材的な支援として、現地市場環境に精通し、商品や関税などの専門的知識や語学力を備え商談できる通訳や、アドバイザーの複数人確保と充実が望まれる。

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B1

事業内容	食品加工、海外コンサルティング業		
進出国	ベトナム	相談国	-

①海外事業の問題点・課題について

- ・ 資金の問題が一番大きい。海外の場合は基本的に保証金が必要であり、当然、現金決済となるので国内との支払いサイトにも差が出てしまい資金繰りも厳しくなる。一方、海外事業に対する公的融資は、現実には国内の親会社の担保をみてとなってしまうので、中小企業には難しい点がある。当社を含めて、小さい企業は資金面で苦勞している会社が多く、資金面の支援がないと中小企業の国際化は難しい。
- ・ 当社の場合、信用金庫が一番相談に乗ってもらっているが、海外に出ると信用金庫には支店がなく頼れない。メガバンクは、公的融資と同様、親会社の担保しかみないので使いづらい。メガバンクは海外に支店があるが、スタッフの数が少なく、現地人スタッフの教育も行き届いておらず、対応が不十分と感じている。現地の中小企業は苦勞している。
- ・ 現地での人材の確保も課題である。しかし、日本から人材派遣会社が進出してきて、当社でも利用しており、以前と比べると環境は良くなっている。

②海外進出時に支援メニューを利用したが、効果がなかった理由について

【利用した海外事業に関する支援メニューについて具体的内容】

- ・ 中小機構のアドバイス制度を利用したのは、工場スペースの貸し出しを始めて半年位経過した頃である。当初、顧客が充分つかず赤字であった中で、事業のPR方法について支援が得られないかと思い相談した。日本で貿易事業に関わっていたことから、ベトナムでヤマイモチップの加工工場を探す依頼を受けたことが事業の始まりだが、その際は独力で開拓し、中小機構等の支援は利用していない。
- ・ ある意味、中小機構と当社のターゲットは同じであり、中小機構には中小企業からの進出相談が入っているので、ある程度支援や提案が得られるのではないかとの期待があった。

【利用したにも関わらず、海外事業が進展しなかった理由】

- ・ PR方法に関しての具体的な提案が得られず、結果的にアドバイスは殆ど役に立たなかった。
- ・ ビジネススタイルが珍しく、アドバイザーも経験がないこと、当社の説明も足りなかったかもしれないが、アドバイザーの事業理解が充分できていなかったことが要因と思う。

③必要な支援の仕組み・内容について

【支援メニュー利用して効果がなかった事を踏まえて、必要な支援】

- ・相談に対して、アドバイザーの経験がマッチすることが重要と思う。求めているのは実体験に基づく話である。経験がないと、こちらの理解ができなかったり、情報だけの支援になったりする。当時のアドバイザーはベトナムで長く仕事をしている人で、現地で有名な方だったが、こちらの事業に関する経験はないため、難しかった。
- ・セミナーは、もう少し掘り下げた内容のものがあると良い。専門的になると参加者が限定されてしまうので難しいかもしれないが、新しい情報があればと思って参加しても基本的な1次情報にとどまるセミナーが多く、情報の再確認にとどまっている。

【現状の課題に対して、必要な支援】

- ・資金面、人事・労務に関する支援が欲しい。
- ・資金面では公的融資の充実。希望としては、親会社の担保だけでなく、現地に出て行って不動産の評価をするなどしてもらえると良い。
- ・政府系金融機関で、ビジネスモデルに融資してくれるものがあるようなので、利用したいと考えている。
- ・人事・労務の面では、法的な面でのアドバイスを無料でしてくれると良い。ベトナムでは労働者を守る法律が割合しっかりとあり、逆にトラブルにもなる。事前にアドバイスが得られると進出企業にとっては有益である。
- ・労務管理に関して、会計事務所などを紹介する機能が充実すると良い。現地には会計事務所やコンサルタント会社なども多くあり信頼できる会社を選ぶことがポイントになる。ただ紹介するのではなく、きちんと調べた上で、しっかりしたところを紹介してもらえると良い。会計事務所の登録情報には事業許可(ライセンス)の有無を付けると良い。あるところで会計事務所として紹介をされた会社が、実際はベトナムでの法律では認められていなかった、などのトラブルが多い。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・現地での調達先の紹介や商売を拓げるようなマッチングができると良い。現地でのモノの調達は非常に厳しい環境にある。企業が単体で進出した場合は、この部品は作れても、他は調達しなければならないとなってしまうので、事業環境が整えられるように調達のサポートができると、進出が非常に円滑になる。現地のローカル企業で外注先として使えるような企業を紹介することも有益である。また、例えば大手が製造パートナーとしてこういう会社を探しているなどの情報を吸い上げて、マッチングや情報提供できると商売の拡大につながる。ジェット口に行くドライブラリーに資料があって利用できるが、自分で調べなければならず、手間がかかって使いづらい。
- ・進出する企業の事業についての市場性の評価・アドバイスができると良い。リスクに対してリターンはどれだけ見込めるのか、専門的な評価は難しいと思うが、アドバイスは欲しい。
- ・海外に出す人材の育成支援が欲しい。具体的には使える英語を教える講座を半年間くらい補助するような支援があると良い。中小企業は海外に出す人の手配が大きな問題となるが、海外に出られるレベルの人はたくさんおり、言語の問題がしり込みする大きな障壁となっている。英語教育をサポートできればより積極的に海外進出が進むのではないかと思う。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・もっと気軽に相談、利用しやすいようにして欲しい。中小企業にとって、中小機構は敷居の高い雰囲気がある。中小機構に相談する場合は予約、申し込み手続きが必要である。まず職員に申し込み応対し、アドバイザーへ繋がるようになってきているが、簡単な相談であれば職員に答えてもらえるとか、直接アドバイザーに相談できるようにして、その場で答えてもらえるようになれば、もっと日常的に利用しやすくなる。
- ・中小機構の海外支援事業をもっとPRして欲しい。中小企業では、海外展開の相談先として中小機構をあまり認知していないと思うので、PRをもっとする必要があると思う。
- ・実体験の紹介を進めて欲しい。セミナーでも中小企業の海外展開事例を積極的に紹介して、海外へ進出しやすくする後押しをして欲しい。

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B2

事業内容	ブランドライセンスビジネス		
進出国	中国	相談国	-

① 海外事業の問題点・課題について

- ・ 中国の法令が頻繁に変わることで翻弄される。法人登記をした際、準備ができて、いざやろうと現地パートナーに資金を持って帰らせても、日本で会議している間に法律が発令されて、北京では住宅区で法人登記はできない、と言われてたりする。計画通りに進まないことが多い。
- ・ 中国政府というが、北京政府もあって、それぞれの行政の制度に従わないといけない。北京の行政では、ある地域の賃貸しを利用しないと事業の認可がおりない、というようなことがあった。住所を借りるだけで 5000 元程かかってしまい、認可を受けるのに 10 カ月程かかってしまった。
- ・ 現地での人脈作りに時間や労力がかかる。日中友好協会の理事などと東京で会って人脈作りをして、日本国内で知り合った人を北京に行くたびに尋ねるなどの交流を進めた。会社を設立して、いざという時に使えるように現地の人脈を作るのに、5 年位かかった。
- ・ 日系、非日系に限らず販売先を見つけることが現下の課題である。まずは現地に進出している日系企業をターゲットとして販路を開拓していきたいと思っており、現地の会社の交流会を見つけて積極的に参加したいと思っている。

② 海外進出時に支援メニューを利用したが、効果がなかった理由について

【利用した海外事業に関する支援メニューについて具体的内容】

- ・ 中国でのライセンスビジネスを軌道に乗せるため、販売先や今後の展開へのアドバイスを求めて、中小機構のアドバイス制度を利用した。2009 年のビッグサイトでの産業交流展に中小機構がブースを出していたのが利用するきっかけであった。
- ・ 中国で商売をするのに、クライアントをつかむ良い方法はないか、という相談をしたところ、現地に明るい人にアドバイスを受けませんかと言われ、アドバイザーの紹介を受けた。そのアドバイザーは実は自分の知っている先生だったが、中小機構のアドバイザーとして利用させてもらった。
- ・ 現地で会計事務所を 30 年程やっている人で、現在も現地（北京）に常駐している人である。中国での商標登録の経験もあり、こちらのライセンスビジネスも知っていたので人選としては大変良かった。
- ・ 表面的な話だけでなく、裏話なども知る事が出来、機構から紹介される以前にも接点があったので、尚更深く情報交換なども出来て、良い関係ができ現在も交流がある。普通に先生の事務所に仕事を頼むと、現地の人間に日本語にさせて持って行っても、翻訳から洗い直してやるので、非常に経費が高くなる。中小機構では無料で相談できるので、その点は良い。

【利用したにも関わらず、海外事業が進展しなかった理由】

- ・ アドバイザーは親切で、情報交流はできるが、求めていた販売先については、具体的には何の紹介も受けることが出来ず、それによってビジネスが進展するということではなかった。どこか紹介しましょう、中小機構にはこういうデータがありますよ、というような資料があればよかったが何もなかった。特殊なビジネスなので、事業の展開の仕方や販売先等の情報がなかった。
- ・ 中小機構には、直接販売先を紹介するなど、踏み込んだ対応してくれるような素地はないと思う。日本の基幹産業であれば、対応できる人がいるのかもしれないが、特にライセンスビジネスのような変わった業種ではないと思う。
- ・ 中小機構を通して、次回会う予定の人も近所の仲良くしている国際弁護士のグループの一人だった。情報交流が出来る人はいるが、それ以上はない。

③必要な支援の仕組み・内容について

- ・ 現地の国情、実情を良く知り、わかった上で支援を考えることが必要と思う。中小機構もJETROにしても、日本側にいる人は、現地の実情を良く知らないと思う。日本の企業から派遣された人は優遇されているから、実情がわかるはずがない。中国の市役所の職員の給料が7000円で手当がついて25000元位になる。医者も公務員だが、基本給の50倍位もらっていて、そうでないと金持ちにならない。そういう生活を知っている日本人は少ない。書類がなかなか届かないというので、人脈を通じて商標局の課長クラスに、いくら渡そうか、ということをもまず相談するのが普通である。日本の本社を通して資金を作る時間的余裕もないので、現地では工場の前で余分に作ったものを売って資金をプールして置くというようなことをやっている。日本流の考えは通用しない。
- ・ なかなか難しいのではないかと思うが、マッチング機能を充実してくれたら良いと思う。
- ・ 実践的なセミナーや講演をして欲しい。セミナーでの講演は表向きの内容が多いが、実情を反映した生々しい体験談が役に立つ。表向きの話に肉付けするような情報が欲しい。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 中小企業は海外に出ようとしても利益を上げられる保証もない中で、経費をかけて展示会や商談会に参加することも難しい会社が多い。どこかの機関が音頭をとって、渡航費、滞在費以外は費用不要のような補助をして展示会や商談会に出る機会を持たせてもらえると良いと思う。
- ・ 中国での商売では、大幅な利益を上乘せして交渉を始めるような商習慣の違いがあり、中国に初めて進出する企業には大きなハードルがある。最初の橋渡しとして、安心できる取引の機会を提供する場があると良い。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 現地に精通した人をなるべく多く、ネットワークを充実させることが、今後の相談者のためには必要だと思う。日本流で物事を進めてもうまく行かない。
- ・ 海外の知識や経験がなく、手さぐり状態の時に行くとか何かヒントがもらえる、最初の入り口になるのが中小機構であり、そのための信頼できる情報を提供できれば良いと思う。向こうで販売をやりたい、という人から相談が来たりするが、一個人の話では十分な信憑性がないと思うので、それなら中小機構を通して話を聞いて、私の話とすり合わせてみて納得できたら次の段階にいきなさい、と言っている。

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B3

事業内容	情報処理・インターネット事業等		
進出国	-	相談国	中国

① 海外事業の進展が滞っている問題点・課題について

【海外事業の進展が滞っている原因となる問題点・課題】

- ・ 海外（中国）へのプロモーション活動は WEB を利用したり、海外での展示会に出展してみたりと可能であるが実務の面がネックになり断念してしまった。
- ・ 取引を検討している相手が信用出来ない点や、保証問題・トラブル・賠償責任の他、現地の法律の事もよくわからない点もありリスクが高すぎる。
- ・ 海外での商談や実務経験が豊かな人材がいれば良いのであるが、そのような人材は簡単には見つからなく、コストがかさむので最初から商社に頼む事も出来ない。

【それに対して試みたこと】

- ・ 上記内容について相談をしたが、現段階ではどうする事も出来ないので相談の段階で断念してしまった。

② 支援メニュー利用後、海外事業が進展しなかった理由について

- ・ 相談したが、海外事業の実務を出来る人材がおらず、簡単には見つかりそうもないので進展しなかった。

③ 現状打開のために必要な支援の仕組み・内容について

- ・ 海外事業の開始段階（初期段階）での支援者の紹介（マッチング）
海外事業を始めるに当たっての初動時の実務を行ってくれる業者を紹介してくれるサービスがあると事業を始めやすい。
- ・ 実務パートナー（人材）とのマッチングサービス
海外での商談や現地語でのやり取りが出来る人材、輸出入のノウハウを持っている人材、現地での法律に詳しく、実務経験が豊富な人材等とのマッチングをしてくれるサービスがあったら大変助かる。
- ・ 特に定年退職をした方で海外業務の経験が豊富な人材の紹介があれば、前向きに海外事業を検討出来る。
海外に日本の商品を販売したいと考えている人は大勢いると思うが、実務の部分がネックになり、なかなか手が出せないでいると思う。

④ 今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 海外事業のサポートを含めて実務が出来る人とのマッチングサービスが必要。
昨今、情報交換は WEB 等を通じて世界中の人と出来るようになってきているが、実務の部分がどうしてもネックになっており、手が出せない方が多いと思う。
- ・ 現地サポートをしてくれるような所を紹介してくれるサービスが必要
- ・ 売掛金の回収に関するサポートが必要。
- ・ 商品が輸送中に破損したり、現地にて故障したりした場合の保守サービス（修理）が必要。
- ・ 以上のような事をサポートしてくれる現地の企業や人材を紹介してくれるサービスがほしい。

⑤ 当機構への要望・問合せ等

- ・ ③、④の内容を要望。入口だけで終わらず、入口から出口まで支援するサービスをしてほしい。

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B4

事業内容	自動横編み機の製造・販売		
進出国	-	相談国	中国

① 海外事業の進展が滞っている問題点・課題について

【海外事業の進展が滞っている原因となる問題点・課題】

- ・ 試作機を作る資金がなく、停滞している。これから事業化するには、まず試作機を作って売り込みをしていかなければならない。試作機を作るには総費用 1 億円くらい必要だが、その資金が集まらない。有限会社からスタートしたが、それでは資金が集まらないので、資金集めの為に、とりあえず株式会社に变更した。一般投資家や期間投資家から資金を調達しようという事業計画で動いていたが、実物がないと誰も投資しない。
- ・ 機械自体は 3~4000 万円程で出来るが、それで 1 台作って売り込みに行こうか、契約を取りに行こうか、というような簡単な事業ではないので、モノを作った、というだけでは事業にならない。投資家はその後回収しなければならない、つまり利益としてのリターンを求めているので、最低 1 億集まるまでは事業を進めるのは控えよう、ということにしている。
- ・ 技術者がいなくなっているのも問題となってきた。試作機が出来ないので、停滞してだんだん疎遠になってきており、いざ動き出す時に困ることになるかもしれない。

【それに対して試みたこと】

- ・ 政府の資金が得られないか検討したが、縛りばかりで活用できないので事業が出来ないのが実態である。この機械を売ることができれば、関連の部品を製作する中小企業も仕事になるので裾野の広がりがある。これだけの技術が世の中に出たら、大変な事になるという程のよく出来た技術と考えているが、試作機が出来ないので停まってしまっている。
- ・ 資金を集めるために、今は提携企業を探したり、資金の調達先を探したりしている。
- ・ 裏付けが何もなくて、有限会社では信用が得られないので、形だけでも株式会社にした。きちんと決算をして、会社としての体裁を整えてから、投資家にプレゼンテーションしようとしている。
- ・ 技術を指導した現地の企業と業務提携をして、いつでも始められるように準備は整えている。代表の大竹氏は、中国語は通じないが、技術者同士で分かり合えているので信頼関係ができています。パートナーはたまたま共産党の幹部のようで、現地でも特別待遇の人物の事業家と契約を結んできたので心強い。
- ・ 仮契約するにあたって、日本の公的機関も入った。
- ・ 試作機を 2000 万、1500 万円位の低コストで出来ないか、検討している。
- ・ 会社としては、本機を売る前にもっと簡易な低コストでできる自動横編み機を売って、資金を貯めようかとも考えている。

② 支援メニュー利用後、海外事業が進展しなかった理由について

【利用した海外事業に関する支援メニューについて具体的内容】

- ・ 中小機構から国際特許を取った方が良い、というアドバイスを受けたので、特許を取得した。
- ・ 融資や助成してもらうためには、どこかの企業とタイアップして展開した方が良いというアドバイスを受けた。

【利用したにも関わらず、海外事業が進展しなかった理由】

- ・ 資金の援助がないので、試作機が作れず、事業が進んでいない。発明品であり、原理を作り変えたものなので理解者が得られない。弁理士事務所が認めて特許を取っているものだが、人を信じてもらわなければならないという曖昧なものなので、そういうものに公の資金を出してくれるはずはないが、資金が集まらない。
- ・ 将来性も可能性も非常に高い話なのに、3~4000 万円が集まらないのが実態。
- ・ タイアップする企業が見つからない。タイアップのアドバイスを受けたので関連性のある企業をピックアップして福井や神戸等日本各地を訪ね歩いて営業活動をしているが、有名企業ではないので、窓口までもいけない。アポイントも取れない現実がある。これまでの 16 分の 1 のコストで出来る性能を持っているが、今は 1 社の寡占状態で競争相手が入れない状態になっており、技術が評価される場がない。

③必要な支援の仕組み・内容について

- ・ 発明特許を担保にして資金調達ができるかどうかのアドバイスが欲しい。
- ・ 試作機を作るのには、信じてもらって資金を援助してもらえない。アドバイザーが理解してくれば、説明が出来て、資金が調達できるし協力者も出てくるかもしれない。
- ・ 資金が整って事業を始める時には、今後、法令や制度、手続きについて支援が必要になると思う。国際免許の取得を現場でやってみると、海外と日本では特許の諸習慣に違いがあり、専門の人にやってもらわないと難しいと感じた。本当に事業を進める時には、きちんとした会計事務所や弁護士事務所、または公共の中小機構といった所をお願いしなければ大変なことになると思う。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 一番必要とされる支援は、信頼できるパートナーが作れるような支援、企業同士を結びつける支援であり、現地だけでなく、日本でも欲しいと思う。中小企業が単体で海外に行くとコストがかかるが、数百家位の単位で団体になることができれば、中国へ行ってもリスクが軽減される。
- ・ 業界の事を勉強して専属でやってくれるアドバイザー、継続してやってくれるアドバイザーが欲しい。公の機関ではその時限りの対応になってしまいがちである。専門家がいる仕組みがあれば、担当者が変わったり、たらい回しにされたりすることもなく、信頼関係が長く続けられる。中小企業はお金がなくて海外へ行けないのではなく、怖いから出来ない。特に二代目、三代目の経営者はリスクを冒さない人が多い。その事業をわかってやってくれるアドバイザーであれば、後押しできると思う。
- ・ 一般的な会計や税務処理をどうしたらいいか、等の支援が公的にできると良い。
- ・ 通訳など言語のサポートが必要である。契約書も言葉の違いで意味が違ってくる。どちらの立場で訳すかで中身が異なる危険性があるため、第三者的なところが中に入って来て、忠実に通訳してくれると助かる。
- ・ 現地に精通した日本人で親身になってくれる人が欲しい。中国は商習慣、国の統治の仕方が違うので、行政のルールが変わった時に、今までの約束がどうなるのか、ということが心配である。契約社会ではないので、リスクがある。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 公的機関の人は立場で仕事をするので、相手の懐にまで入っていけない。そこを乗り越えられるような仕組みやシステムがあると良い。セミナーに参加しても、彼らは当事者じゃないので、一般論ばかりの傾向があり、現実に仕事をする人との関係性が薄い。結局は自力でやっていくしかないが、その中で、信頼できる精通した人や仕組みや組織があると良い。

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B5

事業内容	ラボオンチップの開発・販売		
進出国	-	相談国	-

① 海外事業の進展が滞っている問題点・課題について

【海外事業の進展が滞っている原因となる問題点・課題】

- ・ 電磁波試験や電気安全性試験を終わらせないと輸出できないが、それをクリアするためには 300~500 万円程必要で、それだけでも費用や手間がかかる。
- ・ 基準をクリアして輸出したとしても、まだ販売網がない。今現在の見込みとしてはマサチューセッツの病院に 1 台売れる位なので、費用対効果的にはまだ合わない。
- ・ 海外で販売する準備をしたいが、社員数も少なく余力がないため、手が回らない状態である。日本で 6 台売れたということは、市場規模でいえばアメリカでは 20~30 台は売れているはずで、そうなれば事業としても黒字になっているはずと思う。海外進出が停滞している間に機会を失う恐れも感じるが、できないでいる。

【それに対して試みたこと】

- ・ 今後、装置を海外へ販売する方法については、弊社が独自で直接輸出するより、販売委託してパートナーに売ってもらう方が、負担が少なくて済むと考えている。お金や手間のかかる手続きをクリアしたとしても、販売網がない。巨大なグローバルカンパニーか、当社と似たようなライフサイエンスのツールを作っているアメリカのベンチャーのようなところに、「これも一緒に売って下さい」「そちらのものは日本で売ります」という win win の関係を築く方がスムーズに進むのではないかと考えている。
- ・ 年に 1 回、展示会に出ている。毎年同じ展示会に出ていると、競合にマークされる一方、それなりに認知されるメリットがある。いずれどこかにつながるだろうという期待、提携するような話が入ってくるかもしれないという期待がある。似た分析装置を作ったメディカルベンチャーが、ある展示会に出ていたが、翌年から出なくなったが、一度出たら、まだやっているということアピールするためにも我慢して出続けたいといけない。

② 支援メニュー利用後、海外事業が進展しなかった理由について

【利用した海外事業に関する支援メニューについて具体的内容】

- ・ 中小機構のアドバイス制度は、海外の販売先についての情報や紹介を期待して利用した。中小機構の人に教えてもらって、とりあえず虎ノ門へ行って見たが、役に立つ内容は全くなく、何の話をしたかも、今は全く覚えていない。

【利用したにも関わらず、海外事業が進展しなかった理由】

- ・ 中小機構では、販売についてのつてや情報、紹介等は特になかった。
- ・ 当社の扱う分野は生命科学の専門分野であるため、専門分野の人でないと、具体的なアドバイスが得られないのだと思う。

③ 現状打開のために必要な支援の仕組み・内容について

- ・ 販売先、提携パートナーなどの紹介機能が欲しい。
- ・ JETRO の展示会のような商談機会を提供して欲しい。JETRO の海外での展示会に毎年出ており、次で 3 回目である。毎回案内が来る。
- ・ 資金的な援助は当然必要である。色々な機関があるが、その中で NEDO (新エネルギー・産業技術総合開発機構) が一番一般的で、研究開発補助で費用の 3 分の 2 をカバーしてくれるので使っている。1 年間 1 億円援助を受けられるが、3 分の 1 は自己負担なのが問題ではある。JST (科学技術振興機構) は「大学の技術を使って」という条件があり、結構使いにくい。
- ・ 研究開発の資金援助はモノを対象とした手当だが、事業を立ち上げる時の補助金などから人件費もカバーしてもらえると助かる。展示会に出展するにしても、社員 6 人しかいないうちから 2 人が海外に行くので、その間研究開発は止まり当社としては負担が大きい。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 研究開発が終わった製品に対する支援、売り上げが立ち始めて軌道に乗る所までの支援が欲しい。今は、試作品が出来るまでや、お客さんに貸し出せる位の完成度のものを作るまでが支援の対象になっているが、実は、そこから製品として完成させるまでにも、同じ位、改良費や人件費などがかかり、3,000～5,000万円位の資金が必要になる。ユーザーの声に基づいた改良、パンフレットの作成、展示会への出展、アプリケーションデータを取る等の取り組みは、基礎研究の世界ではないので支援が得られないが、そういった事をきちんとやらないと、コンスタントに売れる装置にはならない。そのような分野をサポートしてくれるような補助金があると良い。
- ・ 海外展開に関しては、営業、事務的な面で支援が得られると良い。英語のパンフレット作成、アプリケーションノートの英訳、メンテナンスマニュアルの作成などの作業が必要であり、それによって、海外の展示会に出展等して、海外に出て行ける。
- ・ 人的サポートとしては、アドバイスするより動いてもらいたい。販売パートナーになり得る企業をリストアップして、アドレスを探してメールを送る。返ってくる返事に対して、ディスカッションを仲介する。そのようなサポートをしてくれる人がいてくれたらとても助かる。他の業務で忙しくて出来ず、実際に販促に繋がる紹介が欲しい。
- ・ ライフサイエンスのツールやデバイスのセグメント別の市場情報等は常にアップデートしたいと思っており、情報がもらえたら有難い。「分析ツールの何かの装置は、どの企業が販売することになった」といった情報や、「あるベンチャーをどこが買収した」というような情報が欲しい。情報を取ろうと努力しているが、必ずしも全ての情報が取れているかは自信がない。当事者なら知っているが、学会等でもオープンになっているかわからない。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 他の支援機関と同じことは、中小機構はやらないで欲しい。NEDO や JST と同じような支援を中小機構でやる必要はない。展示会も中小機構の展示会サポートというのは見たことがあるが、JETRO との違いがわからなかったし、展示会であれば JETRO でよいと思った。

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B6

事業内容	ノズルの開発・知的財産の運用等		
進出国	-	相談国	中国

① 海外事業の問題点・課題について

【海外事業の問題点・課題】

- ・ 海外特許の取得は順調に進んでおり、海外事業が滞っている訳ではないが、特許をどこの国のどういう企業とどんな風に契約を結び、運用していくのか、相手先の選定が最も重要な課題であり、困難な問題である。
- ・ 資金繰りに関しては、現在は自己資金と株主（友人）の出資で賄っている。公的資金を申請するのは、手続きが煩雑なので、活用したことはない。海外特許を取得するための費用は、主に各国特許庁への申請代と申請する書類の翻訳代弁理士による書類作成費等で、1件につき100万円程度掛かる。また、1年間の維持費として、7～8万円の経費が必要である。これまでは、海外特許取得に注力してきた。
- ・ 海外特許申請時の障害となったのは、申請書類の煩雑さと各国事情の違い、オフィスアクション（出願特許に対し、似た技術を持った企業からのクレームの処理）に対する各国語での対応であった。

【それに対して試みたこと】

- ・ 特許取得に関しては、費用が掛かっても自分では対応できないため、全て特許事務所に全面的に依頼してきた。しかし、特許を運用していくための相手先企業を見つけることは困難であり、現在は当社のホームページ等を見て、オファーしてきた企業と折衝を重ねている段階である。

② 海外進出時に支援メニューを利用したが、効果がなかった理由について

【利用した海外事業に関する支援メニューについて具体的内容】

- ・ 3年前に東京で開催された見本市に、中小機構がブースを出しており、見に行った。その時に中小機構の人に相談を持ちかけ、後日1回だけ相談をした。その際知りたかったのは、以下の点である。
 - 1) 中国での特許を取得するに当たり、特許取得前に模倣されるリスクを冒しても、先に販売チャネルを獲得する方が良いのか、特許取得が先にした方が良いのか。
 - 2) 市場規模の大きな中国で、車内清掃以外にも、介護施設での使用、建築関係の企業など多様な用途があるので、どのような企業が当社の製品に関心を持つのか。
 - 3) 新しい技術を中国と提携して開発することに法律上の問題はないのかどうか。超高压で穴を開ける技術は、使用する用途によっては、兵器にもなりうるため問題がないか確認したかった。

【利用したにも関わらず、海外事業が進展しなかった理由】

- ・ 中国から帰国したばかりの中小機構のアドバイザーに話を聞いたが、中国の一般事情だけを教えてもらうに留まり、専門的・法律的問題や、具体的な相手先候補の企業を紹介してもらうには至らなかった。中国の一般的な事情を知ることは大事であるが、当社の製品を活用するためには、もっと具体的で、すぐにアクションを起こせるような情報が欲しかった。

③現状打開のために必要な支援の仕組み・内容について

- ・ 当社が現在欲しい情報は以下の3点についてである。
 - ①中国に限らず、各国（地域）の応用分野・市場別に、特許のライセンスとなりうる企業の紹介
 - ②相手先企業と具体的な交渉を進める上で、ライセンス契約の中身に抜け・漏れ・誤りがないかどうかの、法律的なアドバイス。
 - 現在台湾の会社から、特許のライセンス契約に関する事で打診があり、台湾に行ってきたばかりである。資本は台湾の会社が出資し、実際の製造は中国に委託し、販売はヨーロッパを考えている。関係国が多岐にわたっているため、契約書を交わす前に、出来るだけ当社の有利かつ、契約を結んだ後でのトラブル回避をしておきたい。注意すべき点や、技術流出してはいけない国や法律上の問題はないかアドバイスが欲しい。
 - ③特許を申請していない国で、急激に経済が発展している国（例えばインドなど）で、ノズルとホースセットのみを販売するための代理店の紹介。
 - インド国内の企業でもよいが、日本国内においてインドを主な販売先とする会社を紹介してもらい、当社の技術と、販売力のビジネスマッチングが出来るような具体的情報が欲しい。
- ・ 企業、代理店の紹介に関しては、具体的な企業の担当者レベルの紹介は無理でも、せめて当社製品を活用できる応用分野・市場と、それらに関連した各国企業を、パソコンで検索して一覧にしてくれる程度の情報は貰いたい。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 特許の寿命は20年間である。仮に、特許を取得していない国で、製品を発売すると模倣品が出回ることが危惧される。特許を取得してある欧米でなら法律上戦えるが、中国・インドへの進出はその点が心配である。しかし、会社を維持し発展させるためには、特許を持っているだけで利益を生まなければ何もならない。その板挟みの状況があり、何らかの支援があると良い。
- ・ 今後安心して海外進出するためには、海賊版が出た時に、ライセンスの責任で損害を補償してもらえるような契約を結んでおきたいが、そのための法律上や交渉のテクニックを学んでおきたい。
- ・ 中国の広州の見本市を12月に見に行った時、ドイツ製の模造品が展示されていた。実際に1台取り寄せてみると、ドイツ製の本体にノズルやホースを付けるよりも、安い販売価格で、同等以上の洗浄効果を得られることが分かった。そのため、今後特許を取得していない国で、模造品にホースとノズルをセットにした商品として販売していくことも考えている。その際、発生しうるリスクや問題点をあらかじめ把握したい。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 中小機構だけでは、情報が手薄なのであれば、例えばJETROなど他の公的機関同士の連携で、適切な情報を中小機構1か所ですべてまとめて、素早く提供してくれるような組織づくりを望む。

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B7

事業内容	ノベルティグッズの製造・販売		
進出国	ベトナム、中国	相談国	-

① 海外事業の問題点・課題について

- ・まず資金面の問題がある。展示会に出品するにも資金負担が大きい。今度出店する展示会は一番小さいマスでも 50 万円かかる。
- ・海外取引では関税をはじめ、制度や手続きの理解、対応が難しい。地元の会計士は貿易業務をしている人が非常に少ない。今利用している会計士は海外に精通した人ではなく、専門外なので、質問しても事例や判例を調べたりしてからの回答になり、対応が遅くなる。インボイスを間違えて、全部書き直しになるトラブルがあったが、そういうことは専門の会計士でなくては難しい。
- ・中国人労働者を雇用する上で、レベルの高い人をいかに確保できるかが問題。現地側の人間で、こちらの事を理解できる人が必要だが、実際それを行える人は、全員日系企業にとられてしまっている。自分達で時間をかけて、ある程度のコストをかけて育てるしかない。ハローワークで在日の外国人だけの募集や国籍を決めての募集はできないかと聞いたら、出来ないと言われた。
- ・雇用した中国人労働者の管理も問題である。生まれた場所の教育、環境が違うので、考え方のすり合わせが難しい。良い事、悪い事の基準が違うので、そのギャップをどう埋めて行くのか、どう管理するかという話になる。組織の人間という感覚がなく、自分の雇用主は誰なのか、ということで現地の社長と社員がトラブルになることもある。

② 支援メニューを利用したが、効果がなかった理由について

【利用した海外事業に関する支援メニューについて具体的内容】

- ・2010 年秋に、上海での展示会に出展する際に、資金面で支援が得られないかと思い相談した。展示会は会場費だけで 200 万円、対応するための人件費等を見積もって 400 万円かかるので、それに対して何か支援がないかと思った。中小企業関連の支援がいろいろあったので該当すれば社内的にも助かるので期待した。
- ・中小機構に相談したきっかけは、2010 年の夏頃、群馬銀行のセミナーに参加したことだった。その時は特に問題があって参加したのではなく、情報を求めて行っただけだったが、講師の一人が中小機構の海外展開相談課の方で、実際商社にいた人だった。その後、展示会で資金の問題が出た時に、申し込んで相談を聞いてもらった。
- ・群馬銀行のセミナーの内容は中小機構の人は総合的な貿易の話を含めた話、もう一人の講師は食品輸入に関する話だったので、扱い品目が違ったが、相対的にアジア諸国からの輸入という大枠でいうなら参考になる部分があった。

【利用したにも関わらず、海外事業が進展しなかった理由】

- ・中小機構関東地域活性化支援事務局の北関東山間学研究会の人を紹介してもらって話したが、支援は難しいと言われた。
- ・製造業に対する支援体制では、例えば機械の新規導入には低利融資以上の国の予算内での補助も沢山あったが、流通業、販売業に対しては、補助はほぼ皆無である。製造業では、中国に工場を建てたい、じゃあこういう支援制度がありますよ、こういう機械だったら 1 台につきいくら補助がでますよ、というものがある。機械という形のあるものに関してはお金を付けてくれるが、販売という形のないものに関しては無視されている。中小機構の色々な方面からみると、製造業という形あるものは信用するが、形のないものは全く信用しないというスタンスで、自分達のように流通を扱っているものに対してはほぼ支援はない。後は中小企業向けの商工会議所等が扱っている低利融資があるくらいだが、それならば、銀行の方が安く貸してくれる。

③必要な支援の仕組み・内容について

- ・ 展示会への資金支援が欲しい。人が集まる所に出店したいが、資金負担が大きい。
- ・ 海外取引を専門的にやっている人に手助けしてもらえたい仕組みが欲しい。2国間協定がある国、ない国では必要な書類や税金が変わってくるし、海外送金等の問題に精通している人がいると助かる。特に、海外取引が始まったばかりの時には、金銭のやり取り、注文のやり取り等に対する公的な防衛策において、専門の弁護士がいて、気軽に相談できるといいと思う。
- ・ 人材確保の問題では、在日の方の登録を募って、日本に残りたいのか、日系に雇われた段階で自国に帰りたいのか等の本人の希望を聞くような、外国人の人材バンクがあったらすぐに利用する。どんな大学に在籍し、日本に何年住んでいる、どういった勉強を専攻していた等だけでも情報があって、あとは個々に連絡を取ったり、そういう人達が集まる場所を提供したりできれば良い。中、小、零細企業が一番探すのは人材だと思う。製造業、販売業に関わらず、人材如何によって現地での行動が全く変わってくる。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ こういう活動をしている会社がこれだけある、というような紹介をしてもらえる所があるといい。マーケティング業務を請け負っている日系会社くらいはHPに載せて、この国にはこんな会社がある、というような情報が見られるといい。「そこへ訪ねてみたものの、自分達と違うマーケティングをやっている駄目だった」という結果になったとしても、何も無いよりは良いと思う。
- ・ 自分自身はすでに自分のネットワークを作っているのに特に希望しないが、同じく海外進出している他の企業との交流の場を設けることへの希望は多いと思う。
- ・ セミナーは、参加者のレベルに配慮して実施して欲しい。以前、どこかのセミナーに参加したとき、隣の人は農家の人だったが、貿易の話でも専門用語ばかりになってわからないと言われた。主催者はわかっているだろうが、聞きに来る人はわからないから聞きにきている。
- ・ 共産国という部分において、良いも悪いも公明正大で偏らない報道発信機関があると良い。ニュース報道というのは、基本的には報道するメディアの任意の公表なので、偏った情報が非常に多い。本当に危険なのか、大丈夫なのかという判断について、大企業ではリスク管理も含めた部署があり、行く・帰る等の判断を決めている。零細企業はそういう部分は持たないから、きちんとした情報発信があると良い。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 中小企業へのアドバイスといっても、数人の零細企業から100人以上の会社まであるので、それぞれの規模に合わせたアドバイスや事例の紹介をして欲しい。中規模企業の事例を言われても、人員的にも資金的にも零細企業には出来ないし、全く合わない話。逆に零細企業の人間が現地でうまくいった話は、中規模のきちんとした企業の人には当てはまらない。全く同じ表題の中で、この規模のところではこういう事例がある、この規模ではこう、というように併記してくれると分かりやすい。輸出に関しても、コンテナ単位で話をされても、混載便で送っている零細企業は、どうしたら良いのか分からない。レベルが違いすぎる

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B8

事業内容	Co2 排出削減商材の卸売・ 施工		
進出国	-	相談国	台湾

① 海外事業の進展が滞っている問題点・ 課題について

【現在抱えている悩み・ 足枷となっている要因などの課題】

- 海外事業も含め、当社自体、如何に外部からの問い合わせを増やすかが課題と認識している。2008 年秋のリーマンショック後のビジネスの引き合いはとても少ない状態が続いている。

【それに対して試みたこと】

- 今後の課題は、いかに問い合わせを増やすかにあるが、当社は、これまでに販路拡大対策として、展示会出店を数多く試みている。調布市の環境フェア、銀行の展示会等多数実施したが、成果が出ていない。今は、営業自体は、自身がやるよりは、自社が扱う商材を製造するメーカーが出店して、商品を売る方が良いものと考えている。
- 上述の通り、一人でも海外とのやりとりを円滑に遂行できているので、今のところ外部に相談しようという気は起きない。万一海外取引・ 事業展開に関して相談事案が発生した場合には、地元の商工会等で十分対応してくれるはずなので、上流でなく下流であるこのような団体と相談したいと考える。

② 支援メニュー利用後、海外事業が進展しなかった理由について

【利用した海外事業に関する支援メニューについて具体的内容】

- 上述の通り、台湾へ断熱塗料を輸出する引き合いが発生したため、たまたま東京ビッグサイトの中小企業展にて中小機構のを知り、ブースに立ち寄った。その後、一度相談に機構を訪問したが、貿易のことは一切分からない旨を伝えたとこ、相談内容としては、機構側より永野晴夫氏著作の「輸出のすすめ方」の分厚いコピーを無料でもらうだけに留まってしまった。相談後アンケートをアドバイザーの目の前で記入し、渡す仕組みになっており、総合的に非常に役所的な対応であったと感じざるを得なかった。

【利用したにも関わらず、海外事業が進展しなかった理由】

- 機構には、具体的相談に応じてもらうことができず、最終的に引き合いの話は流れた。
- この台湾案件は、その後、民間コンサルタントに相談した。最終的には成約にはならなかったが、その後海外事業は中小機構経由でない形にて推進できている状態である。

③ 現状打開のために必要な支援の仕組み・ 内容について

- 当機構は、地域の商工会等の支援団体と比べると、非常に規模が大きく、上流から見た支援をする立場にある気がする。中小企業といっても大小あり、ある一定規模以上の中小企業が海外で工場を建設するとか、調達先や合弁相手選定の際等に相談に行く窓口であり、当社のような少量取引で回っている個人企業はそもそも相談相手として合わないという印象を持っている。しかしながら、実際には、同社のような実績のない零細企業であっても、フランスの大手企業との契約を、日本国内の名立たる大手企業を押しつけて商談を進めていることを鑑みると、対象とする市場を日本だけといった考え方は今や通用せず、市場がグローバル化していることを機構には認識してもらいたい。従って、機構やその他の国の支援団体は、当社のような企業でも、世界市場において活躍する潜在性を有していることを前提に、あらゆる業態・ 業種の中小企業を支援することが、最終的に日本経済の底上げに大きく貢献することを理解してもらいたい。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・今はフランスとの商取引において、日常的なやりとりや決済業務等を含め、全般的に自社で進めており、必要と思われる支援は思い当たらない。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・中小機構は、地域の商工会等の支援団体と比べると、非常に規模が大きく、上流から見た支援をする立場にある気がする。中小企業といっても大小あり、ある一定規模以上の中小企業が海外で工場を建設するとか、調達先や合弁相手選定の際等に相談に行く窓口であり、当社のような少量取引で回っている個人企業はそもそも相談相手として合わないという印象を持っている。
- ・しかしながら、実際には、同社のような実績のない零細企業であっても、フランスの大手企業との契約を、日本国内の名立たる大手企業を押しつけて商談を進めていることを鑑みると、対象とする市場を日本だけといった考え方は今や通用せず、市場がグローバル化していることを機構には認識してもらいたい。従って、機構やその他の国の支援団体は、当社のような企業でも、世界市場において活躍する潜在性を有していることを前提に、あらゆる業態・業種の中小企業を支援することが、最終的に日本経済の底上げに大きく貢献することを理解してもらいたい。

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B9

事業内容	金属加工部品等メーカー		
進出国	-	相談国	中国

① 海外事業の問題点・課題について

- ・これから正式開業にあたり、現地での販路、良い仕入れ先を確保したい。ローカル企業とやりとりするのは、商習慣や支払い遅延の問題があって、なかなかやりづらいので、日系同士でやりたいが、コストが高い問題があってローカルになってしまう。日本のように電話1本ですぐ持ってきてくれたりするようなまともな仕入れ先の確保が難しい。
- ・資金の送金手続きに時間がかかるし、面倒である。資金はある程度の自己資金と銀行にお願いして資金調達している。法律だから仕方がないが、現地でお金が足りないといっても、日本から入金しても、外貨管理局を通して、1カ月位しないと現金化されない。
- ・海外は国内の何倍も大変。向こうへ行ってから仕事の確保をしてもらおう、なんて思ったら大きな間違い。1年契約なので、契約通りじゃなかったら、来年また契約してくれるかどうかわからない。国内ならある程度仕事が回れば、ずっと回っていくが、海外はドライで難しい。そういう危険性があるので、ある程度の投資リスクを抱えながら短期で回収できるようにしておかないといけない。軸足を全部むこうにしてしまうと怖いので、こっちとむこう、両方うまくマッチポンプでやらないと難しい。

② 支援メニュー利用後、海外事業が進展しなかった理由について

【利用した海外事業に関する支援メニューについて具体的内容】

- ・中小機構には、海外進出の支援についての相談に行き、1時間程話をしてもらった。
- ・相談に行ったタイミングは、あらかじめ、社内で独自の調査をしていて、中国の中でも北の方、ということを決めていて、大連、瀋陽、今会社を作った天津の3つの候補地に絞った頃だった。
- ・相談の目的は、社内で持つネットワークが限られている中で、外部的なサポートをしてくれるところがないので、紹介してもらえないかということと、中国というところでのカントリーリスクはどういうものがあるかを聞きたいということだった。

【利用したにも関わらず、あまり効果がなかった理由】

- ・中小機構に相談して話してもらった内容は、どちらかというと通り一辺倒な、どこの本にも書いてあるようなことだった。ただし、中国は広いので、省や市によってやり方も違うので、そこでミク口的な話や支援の話をして、現地の開発部の人と話をしないと本当の事はわからないので、一般的な話になるのは、ある程度仕方がないとは思った。
- ・実務的な進出サポートとか、業者の紹介とか NPO 法人の紹介等が受けられなかった。
- ・進出の手続きが毎回変わるので、登記までのフローの概要を教えてもらったが、中小機構に相談する前に信金中金の勉強会を受けており、すでに知っている内容だった。もっと深い話を、といたら JETRO へという話になった。しかし、我々中小企業には JETRO は敷居が高すぎた。行ってもすごく大きな話になる。例えば、偽物コピーの陳列という問題があるのはわかるが、大手企業の動かすお金は大きいので、我々はそんなに巨額のお金を動かすこともなければ、お客の仕様図と一緒に考えてその通りに作るの、部品単体では製品の機能にはならないので、知的所有権の侵害は基本的にない。JETRO はその辺が強いようだが、我々のニーズとは必ずしも合わない。
- ・結局、いろいろ相談に乗ってもらったのは信金中金だった。顧客のネットワークを使って結構情報を持っており、広いジャンルの話で、良く対応してもらった。信金中金はセミナーという形で3日間、こちらに人をよこしてくれて、高崎地区の仲間と合同勉強会という形で講義をしてくれた。その後も NPO を紹介してくれたり、電話でも最初は丁寧に話題をくれたりした。3日も一緒にいると仲良くなってしまう。
- ・現地で合弁会社設立時のパートナーを探すのに、アドバイザーが現地に同行してくれるサービスがあることは知らなかったので使わなかった。

③必要な支援の仕組み・内容について

- ・ 販路、仕入先の紹介支援が欲しい。ちゃんと欲しい物を持ってくる所や、自分の所の扱っているものを買ってくれる所があったら紹介してもらいたい。リストがあるだけ、日系企業はこれだけあります、担当者は誰で、うちの名前を出してくれば話を通しますよ、程度で良い。斡旋業者やへんな商社がたくさんいるので、利害関係のない、公平な立場のものがいい。向こうで日本人を食い物にする人がいて、特に個人でやっている人は、日本に帰ってこられない理由があったり、癒着があったりして本当に危ない。
- ・ 海外での外部金融、銀行に頼るとリスクも高いので、うまく優遇してもらえる支援があると良い。
- ・ 日本とは商習慣も違うし、生活も違うから、そういうサポートも欲しい。大きく体系的に捉えて、中国とはこういう会社だから気をつけなさい、とか、逆にこういうメリットもある、という話ができれば良い。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ アドバイザーは、総合的なアドバイスをしてくれて、ここにはこういう人がいるから聞いてみたら、という位で十分だと思う。今はお金だけ出してくれれば工場を全部立ちあげてくれる、というようなサービスもあるが、それではいいようにやられてしまう。自分で出来ないような会社だったら、海外では通用しない。
- ・ 現地で実際にやっている人の情報や支援が必要である。そうでないと、今急に勃発した問題に対しての対処は出来ないと思う。袖の下を渡せば通ってしまう話なのか、通らない話なのか、昔は通ったが、今は厳しくなって駄目になっていて操業停止に追い込まれたりすることがあるらしい。初めて出る人にとっては、何年か前の話でもいいと思う。
- ・ 視察団を出す場合、開発区のいい所だけ見せられるのでは何も得るものはない。きれいな日系の工場を見せてもらっても、実はそこに入れている裏の協力工場は床もコンクリートもボロボロの所でモノ作りをしている。そういう底辺と最先端をしっかりと見た上で、どういう携わりができるか、これから進出する中小企業が考えられると良い。裏の方でやっている工場などをみれば、まだまだこのレベルか、と元気も出るし、海外進出が全てじゃなくて、まだまだ自分の所の技術や販路を拡大すれば出来る、と思う人もいると思うので、そういう所を見てもらって、判断してもらえると良い。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 中小機構も信金中金も市とかも、同じような内容の支援をしている。分散しないで海外関係はここへ行っておけば間違いない、というように集中すると、そこに全部情報が集まってくるので良いと思う。海外支援に限らず、色々な支援でも、市も県も国の出先機関も持っているが、情報が全部吸い上げられているのか疑問。専門的な事になると、たらい回しにされて、その割には、日本の中でたらい回しされても、あまり情報をもっていない。
- ・ 中小機構が出来る事は、セミナーやちょっとした斡旋までだろうと思う。セミナーの内容としては、会社を作ろう、という話なら大企業も中小企業も変わらないが、現地での商売の仕方や実際の労務管理等の話では、大企業と中小企業では差があるから、切り口は変えた方が良くもされない。
- ・ 海外で仕事をするのが必ずしも 100%正しいわけではない。今は、日本国中がタイや中国やベトナムとかで仕事しないとダメ、というような風潮があるが、逆効果だと思う。カントリーリスクやカンパニーリスクを見た中で決めないといけない。

ヒアリング票 < 支援効果低 > : No.B10

事業内容	医療機械・検査機械、部品の輸出入		
進出国	-	相談国	ベトナム

① 海外事業の進展が滞っている問題点・課題について

【海外事業の進展が滞っている原因となる問題点・課題】

- ・ 日本（政府も含む）の新しいビジネスに対しての決定の遅さや、日本のマーケットの消極的さなど。
※ 輸出入のどちらも日本側に問題がある。

① 輸出

- ・ ベトナムのマーケットに合わせた製品開発を日本のメーカーが中々してくれない。

② 輸入

- ・ 流通関係者は、日本の生活習慣に合わない商品であるといって受け入れてくれない。
- ・ また、法規制の問題で、日本の政府（経済産業省）がベトナム商品を中々受け入れてくれない。
特に、木製住宅機材（ドアやパーテーション）などで、防火規定や耐火基準など認定のハードルが高すぎて中々認可が下りない。
- ・ 世界中の流通が積極的に行われている昨今、日本独特の認定制度がある為、日本だけが取り残されている状態である。特に、認可されるまで時間がかかり過ぎる事と、認可を受けるのにお金がかかりすぎる。日本の流通の仕組みには問題がある。日本は、日本人1億人に対してのマーケットがあるゆえに、日本独特の商品認定基準を設けてしまっている。今後、海外展開をする場合には、それらの日本独特の認定基準が足枷になってくる。

【それに対して試みたこと】

- ・ ベトナムで新しい事業を興すことにつき、当機構でアドバイスを受けたが、自身での設立は難しいと判断し、ベトナム人（友人）が設立した現地の会社を通して輸出入をしようと検討をしているところである。主に輸出を考えている。日本の商品（風邪薬・虫さされ薬等の大衆薬、歯磨き粉など）を輸出し、ベトナムの会社を使って販売をしようとしている。

② 支援メニュー利用後、海外事業が進展しなかった理由について

【利用した海外事業に関する支援メニューについて具体的内容】

- ・ ベトナムで自身が取り扱う商品を販売するために新しい事業を興すことにつき、相談をしに行った。ベトナムに詳しいとされるアドバイザーに相談したが、担当のアドバイザーは、相談した内容は概ね不意な内容だったみたいである。特に商品知識を持っているアドバイザーがいなかったので相談出来ない部分が多かった。（商品知識を持っていないのは当然の事である為、期待する事自体が無理だった。）実際に受けたアドバイスに関しては現地の法律（商法や会社設立に関する法律等）が書かれた書類を読まされただけで、具体的なものは無かった。

【利用したにも関わらず、海外事業が進展しなかった理由】

- ・ 上記の通り、当機構のアドバイザーに相談にいったものの、特段効果のある助言は得られず、最終的には現地で事業を興すことは諦めてしまった。アドバイザーは、どんな内容であれば確に相談に乗ってくれるのかが、いま一つ分からないでいる。はじめからベトナムの税理士や公認会計士に相談した方が良かったかもしれないと今では思う。

③現状打開のために必要な支援の仕組み・内容について

- ・ 当機構が現地で会社設立に当たっての御膳立てをしてくれる仕組みがあれば良いと思う。
進出国・規模・商品などの具体的な条件を伝えれば、当機構側が現地での会社設立に必要な書類を揃えてくれて、後はその手続きの進め方を全て指示・指導(行く必要のある役所は何処であるか。会計士等の紹介も含めて)してくれる仕組みやサービスがあると良い。

④今後の国際化の中で必要と思われる支援内容について

- ・ 当機構はそもそも中小企業に対して国内での事業アドバイスする為に設立したものであり、海外進出の為のアドバイスが出来るとは思えない。海外の現地事情に詳しいアドバイザーはいないのではないか。海外に勤めている会社の支店を設立した経験があるという程度ではなく、海外で一から事業を興した経験が1~2回以上ないとアドバイスは出来ないと思う。経験豊かなアドバイザーの採用が必要。

⑤当機構への要望・問合せ等

- ・ 当機構が自ら海外事業を興し、軌道に乗った時点で希望者に設立した海外事業(企業)を譲るという仕組みを作ってほしい。そうする事によって、当機構の担当者にも海外進出のノウハウの蓄積がなされる事になる。
また、日本では毎年100万人のリタイヤする人達が出てくるが、その人達の再雇用先となりうる事が期待される。