

好事例につづけ！リスクを知って日本の商品・サービスを世界へ発信！

国際展開に向けた支援施策やサービスをご紹介します

国内市場の縮小などを背景に、新市場開拓に向けて、海外市場進出の必要性は高まってきています。また、2022年から続く円安傾向が輸出を後押しし、24年の日本全体の輸出額は107兆円を超え、1979年以降で**過去最高を記録**しました。一方で、海外取引では、商習慣の違いや地政学リスク、為替変動など、国内取引では生じなかった事業リスクも発生します。円滑な海外展開にあたっては、①**市場調査・選定**⇒②**自社製品のリブランディング**⇒③**販路開拓のステップ**を踏むことが重要です。本特集では、事例を基に、中小企業の海外展開の進め方をご紹介します。

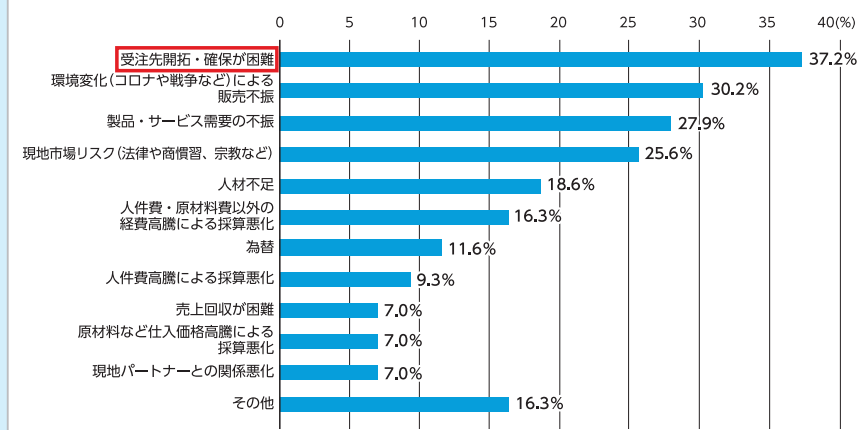
国際展開は「事前準備」と「販路開拓」がカギを握る

東商が、2025年2月に公表した「中小企業国際展開のリアル 実態調査報告書」によると、国際展開に取り組んでいた企業が撤退・一部撤退した理由として、「受注先開拓・確保が困難」が37.2%と最も多い結果となりました＝図。撤退前には、「販路開拓支援」を求めていたとの回答が最も多く、「ビジネス

パートナーとのマッチング」が続きました。この結果から、国際展開にあたっては、「販路開拓」が事業継続のカギを握ることが見て取れます。コストや人員を割いて取り組んだ海外展開が「失敗」に終わらないためにも、市場・取引企業調査などの「事前準備」とともに、「販路開拓」が重要です。

国際展開から撤退（一部撤退を含む）した理由

(n=43) ※複数回答



ストーリーで売ることによってブランド確立

創業87年の酢メーカーである当社の主力商品は、高級寿司店などで用いられる「赤酢」です。2012年に日本の商社から海外展開の提案があり、まずは現地視察をしました。すると、過去に卸した商品が知らないうちに現地の卸売業者に流れていたようで、当社の酢が現地の寿司レストランで使われていることが判明。しかも同じ商品を複数の卸売業者が扱っていたため価格競争が起こり、ハイエンド層向けの赤酢が現地で**安売りされている実態を目の当たりに**しました。これでは「ヨコ井」のブランドを毀損しかねないと

危機感を抱いた私は、**販路の交通整理と、エンドユーザーである飲食店での品質管理に着手**しました。これらの対策を地道に続けたことで、特徴のある酢を探している海外の卸売業者や飲食店オーナーの目に留まり、「ヨコ井」の赤酢は、ハイエンド層からミドルアッパー層へと販路が拡大していきました。

同社が語る海外展開のポイントは、「中小企業国際展開のリアル 実態調査報告書」で詳説。同報告書では、海外メディアやデジタルを活用した海外での販路開拓事例など、5つの国際展開事例を掲載！報告書は右の二次元コードから。

海外展開のポイントは「**ストーリーで売る**」こと。海外の卸売業者やバイヤーは曖昧でなくはっきりした答えを求めているので、当社の酢の特徴や使うメリットをストーリーで語ると納得してくれます。彼らに商品のストーリーが伝わると、お客さまにも「うちの酢は…」と話してくれる。それが回りまわってブランドを築いていくのです。

もう一つ、**信頼できるパートナーと組む**のも海外展開を軌道に乗せるポイントです。言語もそうですが、現地の法律も国ごとに様々なルールがあり、当社だけでは対応できないので、分からないことがあれば提携する商社や現地の卸売業者を頼っています。

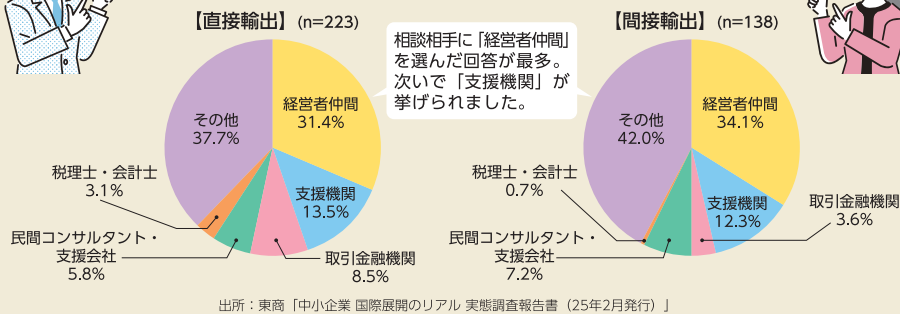


“ストーリーで売る”
ために「工場で香り
を体感してもらう
こともある」と語る
横井太郎社長

横井醸造工業(江東区)

業種	従業員数	製造業	形	態	間接輸出
従業員数	50人	海外売上比率	15%		

相談先の現状 | 国際展開に取り組む始める際に誰に相談しましたか？



出所：東商「中小企業国際展開のリアル 実態調査報告書（25年2月発行）」

東商のサービス

海外展開支援事業

顧客獲得の方法、貿易手続、契約交渉、知的財産保護など、海外展開の進め方に関するご相談について、海外駐在経験豊富な中小企業診断士や専門指導員などが丁寧に対応いたします。

相談無料

例えばこんなご相談をお受けしています！

- ✓ 海外展開にあたりどんな準備が必要か知りたい！
- ✓ 現地でのパートナーの探し方が分からない…
- ✓ 代理店活用や越境EC活用などで販路開拓をしたい！
- ✓ 海外の会社と取引をするので契約書を作りたい！
- ✓ 輸出したいエリアの市場分析方法を知りたい！

ご相談のご予約はこちら！



※本事業は、東京23区内の小規模事業者（従業員数が製造業20人以下、商業・サービス業5人以下）や東京23区内で事業を立ち上げる予定の方のご利用に限りです。

国の施策 はじめて輸出を応援します！「新規輸出1万者支援プログラム」

- ①まずはプログラムにご登録！
- ②専門家との個別カウンセリングを受けられます
- ③個別のお悩みに応じた提案が受けられます

例えばこんなサービスを
ご提案します！輸出に関する
ご相談海外販路
開拓支援海外販路開拓
支援(EC事業)輸出人材の
育成

ハンズオン支援

農林水産物・食品の
輸出支援ポータル

イベント情報提供

関係機関の
サービス

お申し込みはこちら

本プログラムは、2022年から、経済産業省、中小企業庁、JETRO、中小機構が一体となり、全国の商工会、商工会議所とも協力しながら、新たに輸出に取り組む事業者を応援しています。



企業信用調査

会員特別価格

地域	料金(税込)	所要日数(普通速度)
アメリカ	18,700円	【既存レポート】 当日～7営業日程度
カナダ		
西欧(注1)	30,800円	【新規レポート】 10～26営業日程度
北欧(注2)		
アジア・オセアニア(注3)	37,400円	
アジア・オセアニア(注4)		
その他		

(注1) 西欧：ベルギー・フランス・ドイツ・アイルランド・イタリア・オランダ・ポルトガル・スペイン・イギリス・オーストリア・アブレス・リヒテンシュタイン・ルクセンブルク・サンマリノ・スイス・バチカン王国
(注2) 北欧：デンマーク・フィンランド・ノルウェー・スウェーデン
(注3) アジア・オセアニア1：香港・シンガポール・オーストラリア・ニュージーランド
(注4) アジア・オセアニア2：日本・台湾・中国・韓国・ベトナム
新規調査、既存レポートとも料金は変わりません。
海外企業信用調査で日本国内企業の調査を依頼された場合、提携している海外調査機関を利用するため、国内企業信用調査の場合の国内レポートと若干内容が異なります。
上記以外の地域については別途お問い合わせください。

総合経営コンサルティングで

M&Aを成功へ導く

国内13拠点

海外11拠点

総勢1,000名以上が連携



山田コンサルティンググループ株式会社



山田コンサル

