

日本政策金融公庫の 海外展開支援

平成26年5月30日

目 次

1 日本政策金融公庫のプロフィール	P.3
2 海外展開企業向けの制度	P.6
3 外部機関との連携(三事業本部共通の覚書締結先)	P.14
4 国民生活事業の取組	P.17
5 中小企業事業の取組	P.24
6 農林水産事業の取組	P.32

1 日本政策金融公庫のプロフィール

日本政策金融公庫のプロフィール(1)

発足年月日	平成20年10月1日
根拠法	株式会社日本政策金融公庫法
総裁	細川 興一(ほそかわ こういち)
本店	東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー
資本金等	資本金: 3兆7,095億円 準備金: 1兆8,702億円 (平成26年3月25日現在)
支店等	国内: 152支店 海外駐在員事務所: 2カ所(バンコク、上海)
職員数	7,364人(平成26年度予算定員)
取引先	中小・小規模企業、農林漁業者約100万社
融資残高	総融資残高 21兆7,505億円 (平成25年3月末現在) うち、国民生活事業7兆2,482億円、中小企業事業6兆4,592億円、 農林水産事業2兆6,268億円

日本政策金融公庫のプロフィール(2)

平成20年9月30日以前

国民生活金融公庫

中小企業金融公庫

農林漁業金融公庫

国際協力銀行(JBIC)

平成20年10月1日

JFC
株式会社
日本政策金融公庫

平成24年4月1日～

JFC
株式会社
日本政策金融公庫

国民生活事業

中小企業事業

農林水産事業

国際協力銀行(JBIC)

(分離)

2 海外展開企業向けの制度

* 各制度は、国民事業、中小事業、農林事業のお客さまにご利用いただけます。

海外展開資金

1 ご利用いただける方		経済の構造的变化に適応するために海外展開することが経営上必要であり、次の1～3の全てを満たす方 1 開始または拡大しようとする海外展開事業が、当該中小企業の日本国内における事業の延長と認められる程度の規模を有すること 2 日本国内において、事業活動拠点(本社)が存続すること 3 経営革新の一環として、海外市場での取引を進めようとしていること
2 ご融資限度		国民生活事業 7,200万円(うち運転資金 4,800万円) 中小企業事業 7億2,000万円(うち運転資金2億5,000万円)
3 ご返済期間	設備資金	15年以内<うち据置期間3年以内>
	運転資金	5年以内(特に必要な場合7年以内) <うち据置期間1年以内(特に必要な場合2年以内)>
4 お使いみち		・海外への直接投資 ・海外企業への生産委託 ・海外への販売強化(輸出)
5 利率		・基準利率 ・海外への直接投資を行う事業やクールジャパンの推進に資する事業であって、一定の要件を満たす場合は2億7,000万円を限度として特別利率

海外展開資金のポイント

・幅広いお使いみちにご利用できます。

1 海外への直接投資

- ・現地事務所を開設したい
- ・現地工場を建設したい。

* 海外現地法人(子会社)等への転貸資金も対象となります。



2 海外企業への生産委託

- ・現地企業へ製品の生産を委託したい。



3 海外への販売強化(輸出)

- ・海外で開催される展示会に出展したい。
- ・海外の顧客向けのHPを作成したい。



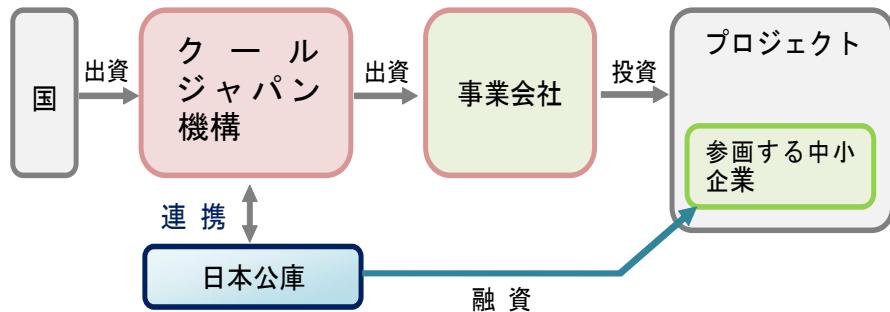
・様々な業種の方にご利用いただけます。

製造業はもちろん、卸・小売業、サービス業など、多種多様な企業のみなさまにご利用いただいております。

海外展開資金の拡充

クールジャパンを担う企業向けに融資制度を拡充(26年4月～)

○クールジャパン機構の出資等を受ける事業に直接的に参画する事業者の方



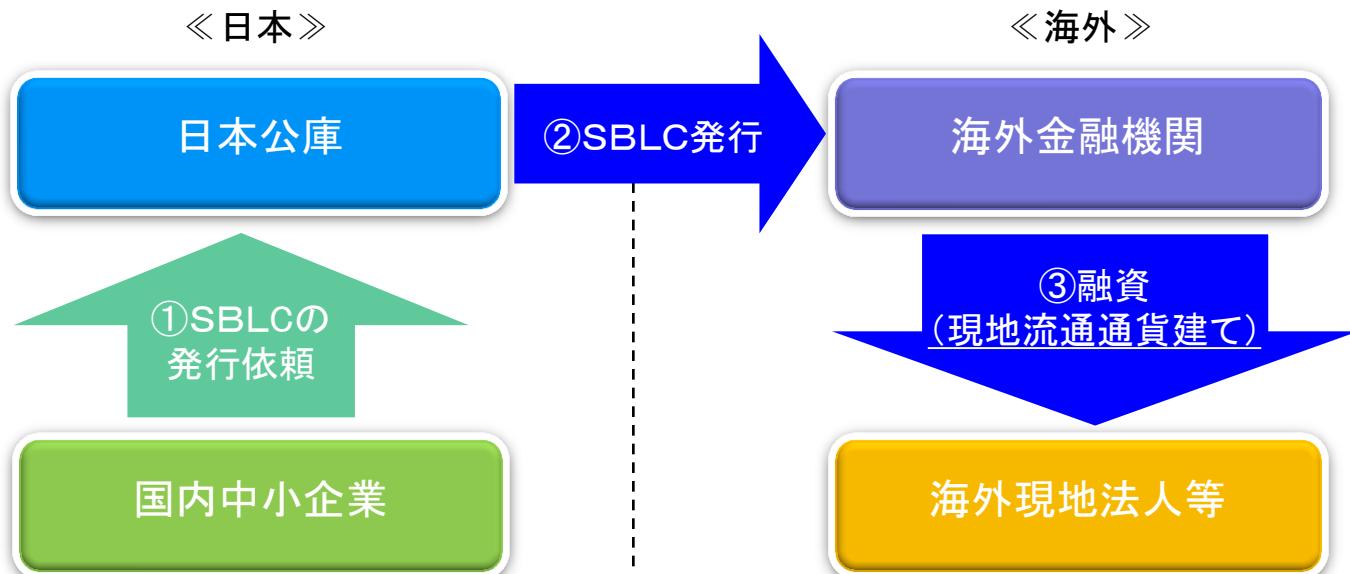
○国の補助金等のうち、クールジャパンの推進に資するものとして以下を受けた実績がある事業者の方（平成24年度～平成26年度）

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| ・クールジャパン戦略推進事業等 | ・JAPANブランド育成支援事業 |
| ・伝統的工芸品産業支援補助金(一部) | ・クールジャパン等の発掘・連係促進事業(一部) |
| ・クールジャパン・コンテンツ海外展開等促進事業 | |

*「クールジャパンを担う企業」とは、「我が国の生活文化の特色を生かした魅力ある商品又は役務(例えば、コンテンツ、衣食住関連商品、サービス、先端テクノロジー、レジャー、地域産品、伝統産品、教育、観光等)を扱う企業」をいう。

スタンドバイ・クレジット制度

- スタンドバイ・クレジット(SBLC)は、債務の保証と同様の目的のために発行される信用状です。お客さま(中小企業者)の海外支店または海外現地法人(以下「海外現地法人等」という)が、海外金融機関から現地流通通貨建ての融資を受ける際、日本公庫がSBLCを発行します。
- 本制度により、お客さまの海外現地法人等が、海外で円滑に現地流通通貨を調達できるよう支援します。



スタンダードバイ・クレジット制度

- スタンダードバイ・クレジット制度において、日本公庫が提携している海外金融機関は、平成26年4月1日現在、以下の7行です。
- 海外金融機関では①日本語で融資相談いただける体制をとっている他、
②100%政府出資の日本公庫の信用力を裏付けに、円滑かつ低利に現地流通通貨を調達いただける体制をとっています。

バンコック銀行（タイ）

<英語名>

Bangkok Bank



CIMB銀行（マレーシア）

<英語名>

CIMB Bank



ユナイテッド・オーバーシーズ銀行

(シンガポール)

<英語名>

United Overseas Bank



K B 國民銀行（大韓民国）

<英語名>

KB Kookmin Bank



ベト・イン・バンク（ベトナム）

<英語名>

VietinBank



メトropolitan銀行（フィリピン）

<英語名>

Metropolitan Bank & Trust Company



バンクネガラインドネシア
(インドネシア)

<英語名>

Pt Bank Negara Indonesia (Persero) TBK



※海外金融機関との提携
は順次拡大予定です

スタンダードバイ・クレジット制度

1. ご利用いただけるお客さま(中小企業者)の条件

○以下のいずれかの計画(計画変更を含む)の承認又は認定を受けた方となります。

- ・新事業活動促進法に基づく経営革新計画の承認
- ・新事業活動促進法に基づく異分野連携新事業分野開拓計画の認定
- ・地域資源活用事業活動促進法に基づく地域産業資源活用事業計画の認定
- ・農商工等連携事業活動促進法に基づく農商工等連携事業計画の認定

○本制度により資金調達を行う海外現地法人等は、お客さまが経営を実質的に支配している先で、かつ、上記の計画においてお客さまと共同で事業を行うこととされている先に限ります。

2. 補償限度額:1法人あたり4億5千万円

3. 信用状有効期間:1年以上6年以内

4. 海外でのお借入れ条件:

○融資条件(期間・返済方法・金利等)の詳細は海外金融機関が決定しますが、以下の内容であることが必要です。

- ・融資金額及び通貨:信用状の保証金額の範囲内。現地流通通貨建て(ドル含む)。
- ・資金使途:承認/認定を受けた計画事業を行うための設備資金及び長期運転資金。
- ・融資期間:1年以上5年以内

輸出支援の融資制度

ご利用いただける方

農林漁業や食品企業を営む方々が、みずからの経営改善や国内農林漁業の振興のために、海外へ国産農産物やその他加工品を輸出する場合、または農業者が国産農産物を海外で販売する場合に必要となる資金を、当公庫(農林水産事業)の現行の資金制度においてご利用いただけます。

資金の使いみち

事前準備に必要な資金

(運転資金) 海外向けパンフレット作成費、海外担当スタッフの雇用費、サンプル輸送費、海外展示会への出展費等

実際に輸出する際に必要な資金

(設備) 輸出向けの製造開始に伴う工場拡張、輸出用パッケージ変更に伴う機械購入、HACCP対応施設の整備等

(運転資金) 輸出事業拡大に伴う雇用費、商標登録費、海外渡航費等

ご利用いただける主な資金

農業者向け

設備、運転資金ともに利用可能

農業経営基盤強化資金(スーパーL資金)

○対象者:認定農業者 ○融資率:総事業費(補助金を除く)の100%まで

食品産業者向け

設備のみ利用可能

食品流通改善資金、中山間地域活性化資金、水産加工資金、HACCP資金

○対象者:食品製造、販売を営む中小企業の方 ○融資率:総事業費(補助金を除く)の80%まで

○対象事業:国産の農林水産物を原料として使用または販売する事業が対象。



3 外部機関との連携

日本貿易振興機構(ジェトロ)との連携

ジェトロと業務連携に関する覚書を締結(平成24年10月)

【連携内容・分野】

- 1 中小企業者及び農林水産業者への情報提供
- 2 個別の中小企業者及び農林水産業者からの相談への対応
- 3 商談会、展示会、ミッション派遣等への対応 等



【連携事例】

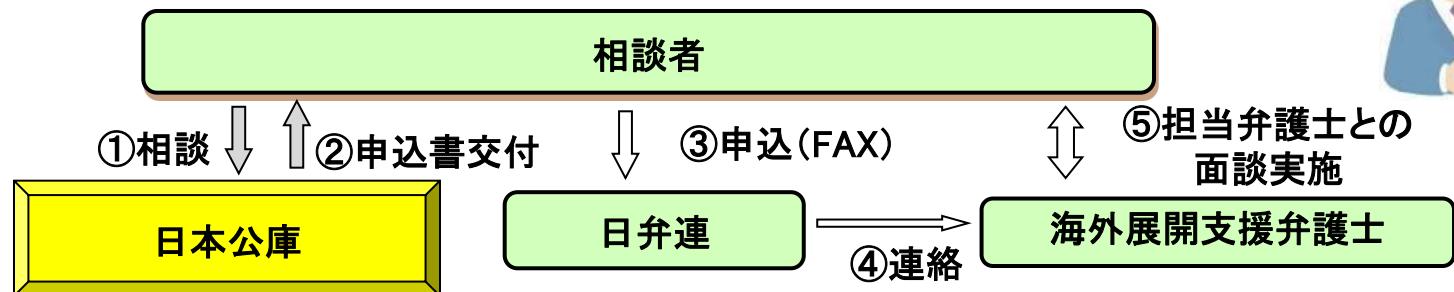
セミナーの開催	ジェトロ商談会で制度周知	相互顧客の紹介
<ul style="list-style-type: none">・公庫支店が管内企業向けの「海外展開セミナー」を開催・ジェトロ職員が講師として、中国や東南アジアの投資環境について講義・ジェトロの貿易投資アドバイザーによる個別相談会も開催	<ul style="list-style-type: none">・ジェトロ主催の酒造メーカーの商談会を公庫が後援・説明会の場で、公庫担当者が海外展開資金等の融資制度やサービスを周知	<ul style="list-style-type: none">・紙器製造販売会社が、ジェトロの海外投資アドバイザーに海外展開について助言を求めていたところ、「資金面は公庫に行くとよい」とアドバイス・当公庫担当者が迅速に対応、融資も実行

日本弁護士連合会(日弁連)との連携

- ・平成23年4月：日弁連と「中小企業支援に関する覚書」を締結
- ・平成24年10月：「**日弁連中小企業海外展開支援弁護士紹介制度**」の案内をスタート

*「日弁連中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」の概要

- 1 当制度は、日弁連と連携する機関からの紹介を受けた場合のみ利用可能
- 2 相談内容に応じた、専門の弁護士をご紹介
(現在のところ、東京、神奈川、新潟、愛知、大阪、福岡に事務所のある弁護士)
- 3 初回相談については、30分間無料
以降、30分ごとに10,800円という料金設定(上限は10時間)



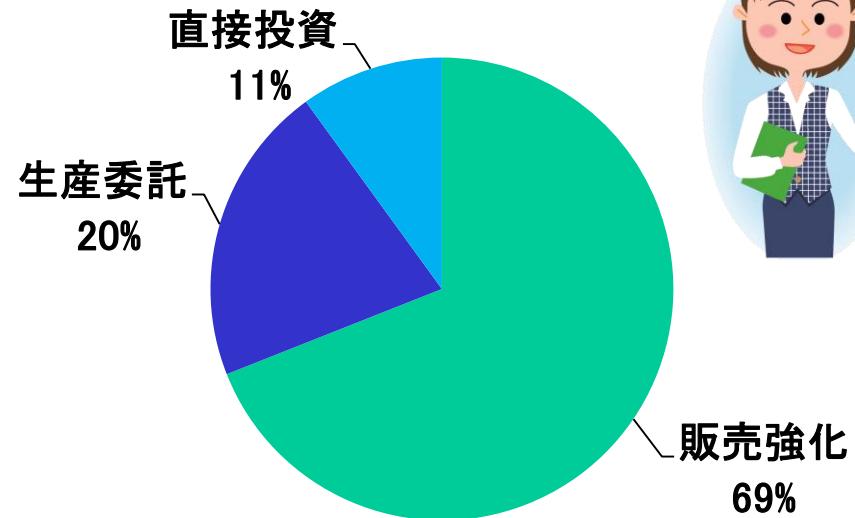
4 国民生活事業の取組

海外展開資金金融資先の特徴(1)

- ・まずは販売強化(輸出)から始めている段階
- ・生産委託→直接投資とステージを上げていく企業もある
- ・地域や伝統產品等を扱う「クールジャパンを担う企業」も利用

* 日本公庫(国民生活事業)の海外展開資金の融資実績【平成25年度】

	件 数	金 額
販売強化	361	15. 3億円
生産委託	105	6. 1億円
直接投資	56	7. 2億円
合 計	522	28. 6億円



* 「クールジャパンを担う企業」の例

- ・製造業（和菓子、刃物、藍染等）
- ・卸・小売業（日本酒、日本茶、錦鯉等）
- ・その他（和太鼓教室、鎧製作教室、着物レンタル、アニメ制作等）

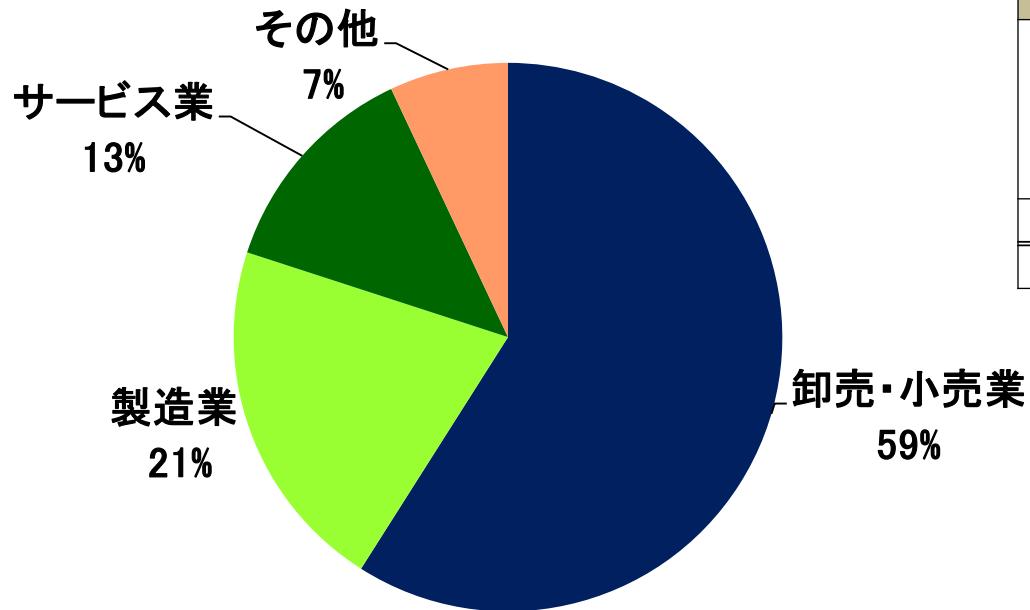


海外展開資金金融資先の特徴(2)

- ・卸・小売業が約6割を占める
- ・進出先は、中国・ASEAN地域を中心にアジア諸国が約8割

* 日本公庫(国民生活事業)の海外展開資金の融資実績【平成25年度】

①業種別



②進出先別

(単位:件、%)

	件数	構成比
アジア	413	79.1
中国	156	29.9
ASEAN(*)	157	30.1
その他アジア	100	19.2
その他	109	20.9
総計	522	100.0

※ASEANの内訳

(単位:件、%)

	件数	構成比
タイ	38	24.2
ベトナム	34	21.7
フィリピン	17	10.8
インドネシア	16	10.2
シンガポール	13	8.3
その他	39	24.8

海外展開サポート態勢

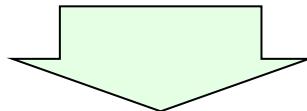
＜融資制度＞

- ・平成23年12月、国民生活事業に「海外展開資金」を新設
- ・平成24年4月、制度を拡充
 - * 海外直接投資を行い、一定要件を満たす企業に特別利率を適用
- ・平成26年4月、制度を拡充
 - * クール・ジャパンを担う企業で、一定要件を満たす企業に特別利率を適用



＜サポート態勢＞

- ・平成24年4月、全支店に「海外展開サポートデスク」を設置
- ・本店に「海外支援グループ」を設置
- ・外部専門機関との連携を強化し、「情報提供」態勢の整備
- ・海外展開セミナーの開催



小企業の海外展開を「融資」及び「情報」の両面からサポート

ODAの技術協力活動を通じて築いたネットワーク

- ・平成15年～財務省のODA事業に協力(現地セミナー、日本招聘セミナー等の実施)
- ・ベトナム、マレーシア、ラオスに独自のネットワーク

技術協力先	ベトナム社会政策銀行 	マレーシ亞中小企業銀行 	ラオス開発銀行 
実施時期	15年6月～23年10月	20年12月～23年6月	23年6月～継続中
実施内容	<ul style="list-style-type: none">・小企業融資審査手法の伝授・現地事情に合ったマニュアルの作成(越語、英語)・研修体制の構築 等	<ul style="list-style-type: none">・融資審査フォーマットの改訂・創業審査手法の伝授 等	<ul style="list-style-type: none">・基本的な小企業融資審査手法の伝授 等

【実例】

- ・現地のラオス人投資コンサルタントから「ラオスで生産工場を建設する企業が資金を調達したい」との相談あり。海外展開資金4,800万円を融資(現地法人への転貸)。
- ・公庫がラオスに出張した際、同社副社長とラオス開発銀行本店を訪問し、融資、預金、為替等のサービスの説明を受けた。





- ・平成19年1月：グエン・ベトナム企業開発庁(AED)長官が当公庫を訪問
(以降、毎年、中小企業振興にかかる意見交換会を実施)
- ・平成24年10月：ベトナム企業開発庁と覚書を締結

* 覚書の概要

- ・投資環境、各種情報の提供
- ・工業団地視察時のサポート
- ・ビジネスパートナーや中小企業の支援



ハノイでの署名式の様子

* 具体的な取組

- ・ベトナム企業開発庁からベトナム投資に関する最新の情報や手続き方法を入手、展開
- ・工業団地への視察や現地企業との面会のアレンジ
- ・当事業の取引先とベトナム企業開発庁への登録企業とのビジネスマッチング
- ・中小企業金融に関するセミナーや会議の開催

海外展開資金の融資事例



【1 海外直接投資】 業種:測定治具製造業、進出国:タイ、融資金額:4,800万円

主に自動車部品の精密測定治具を製造。今回、タイに進出した取引先の要請に基づき、現地法人を設立。総額2億の投資計画に基づき、生産ライン設置等資金を協調融資(公庫4,800万円、民間金融機関1億4,000万円、自己資金1,200万円)。日本にある既存の生産ラインは、そのまま残す。

【2 海外生産委託】 業種:ソフトウェア開発業、進出国:中国、融資金額:1,500万円

大手企業と協力して独自の印刷技術を開発(特許取得)。現在、紙にタッチペンをかざすと音声が出るシステムを開発中。当社の中国の製造子会社にタッチペンの生産委託資金として融資。

【3 海外販売強化】 業種:生活用品卸売業、進出国:カンボジア、融資金額:300万円

日本製のティッシュやシャンプー、離乳食等をカンボジアやミャンマー等、東南アジアの新興国に卸している。現地での商談会参加費用として融資。

【4 クールジャパン関連】 業種:漆器製造、進出国:アメリカ、融資金額:700万円

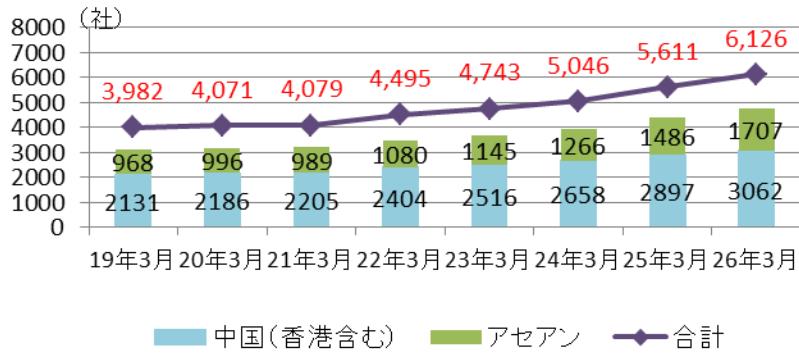
伝統工芸である会津漆器の製造業者。海外で活躍するデザイナーや同業者と共に新しい会津塗のブランドを立ち上げ、家具や小物等のインテリア向けの商品を開発。アメリカやフランスでの展示会出展を予定しており、その出展費用を融資。

5 中小企業事業の取組

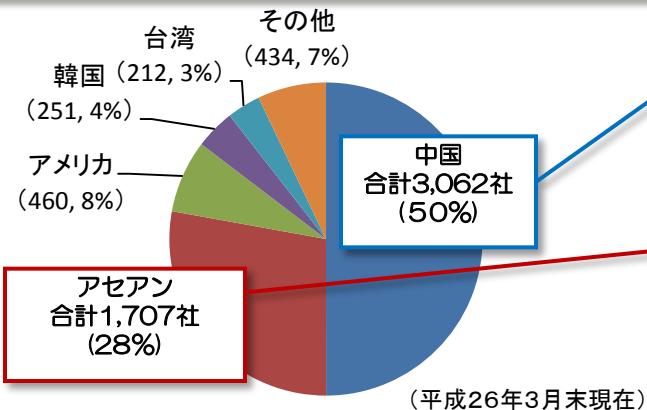
取引先海外現地法人の現状

- 取引先現地法人数は平成22年度以降大幅に増加し、平成26年3月末現在では6,126社。
大幅に増加している背景は中小企業政策の方針転換(空洞化懸念 → グローバル化の促進)。
- 投資国別にみると中国に3,062社(50%)、アセアンには計1,707社(28%)が進出。

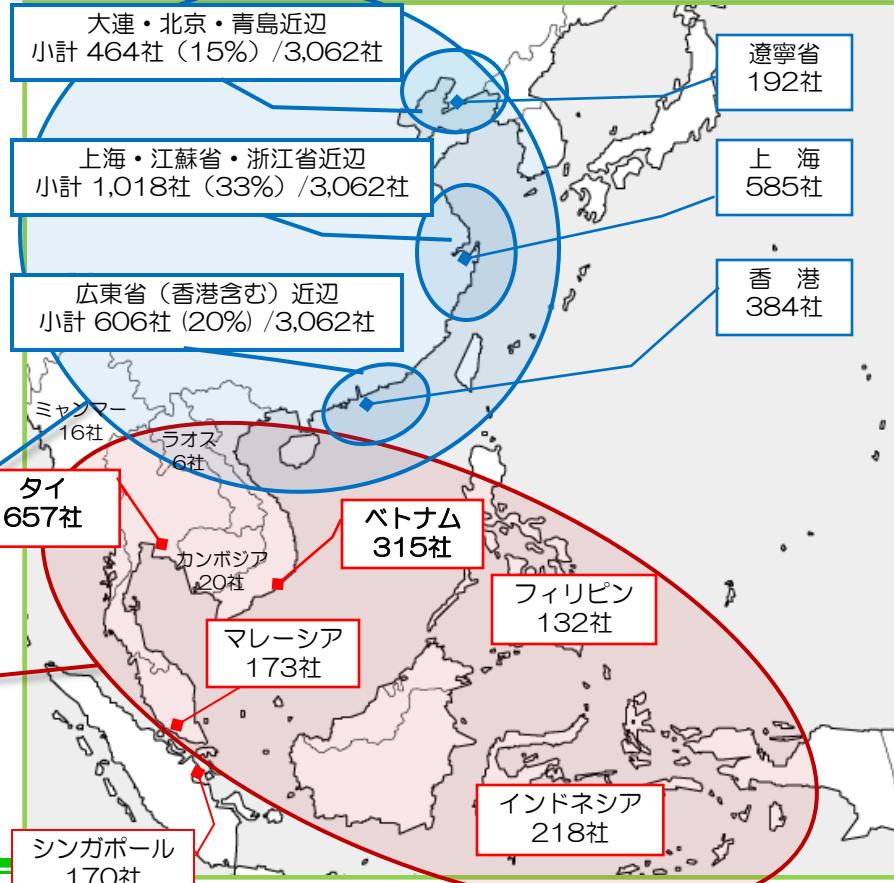
○取引先現地法人数の推移



○取引先現地法人の国別構成比



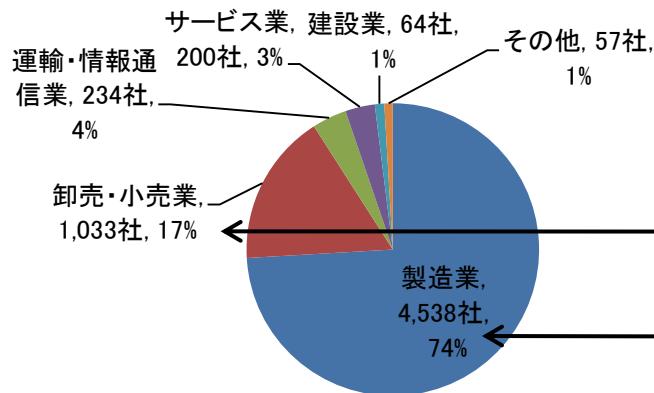
○中国・アセアンへの進出状況



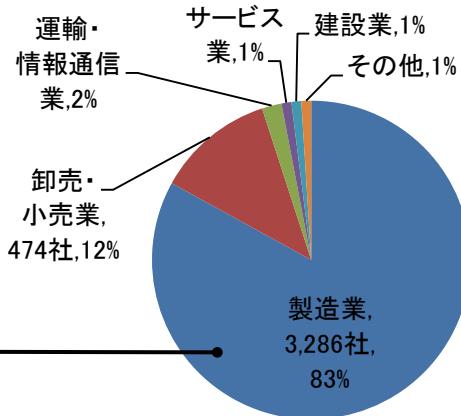
取引先海外現地法人の現状

- 平成26年3月末現在の取引先現地法人の74%が製造業。
- 7年前(平成19年3月末)と比べると、非製造業、特に卸売・小売業の比率が増加。
- 中国とアセアンの比較では、中国の卸売・小売業の比率がアセアンより高い。

平成26年3月末 取引先現地法人
(総数6,126社)

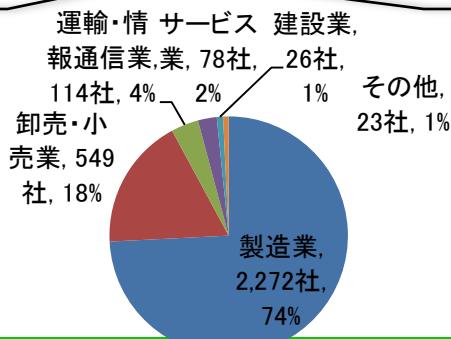


平成19年3月末 取引先現地法人
(総数3,982社)

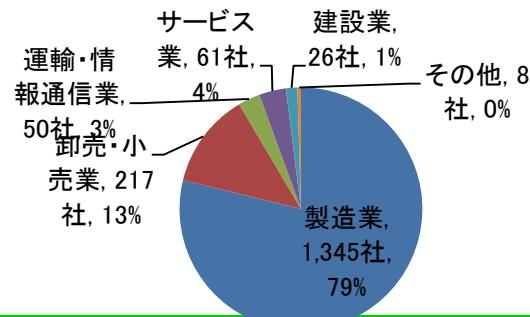


(参考)

うち 中国
(総数3,062社)



うち アセアン
(総数1,707社)



海外駐在員事務所(バンコク・上海)の顧客サポート

進出前のサポート

1. 現地日系企業の活動情報の提供
中国・アセアン進出取引先現地法人など日系中小企業の活動状況を説明
2. 現地金融情報の提供
現地金融機関の融資動向や融資条件などの金融情報の提供
3. 現地法人経営者との面談アレンジ
進出後の企業経営イメージを掴んでもらうため、進出検討先と公庫取引先現地法人経営者との面談をアレンジ
4. 進出に役立つ機関の紹介
日系中小企業へ対応の良い現地金融機関、会計・法律事務所等を紹介

進出後のサポート

1. 現地法人の経営面(資金調達、工場運営、外注先開拓等)に係る相談対応
地元金融機関の紹介、公庫取引先現地法人の成功事例の紹介、公庫取引先現地法人同士のマッチングを設定
2. 現地法人交流会・商談会等を通じたネットワーク構築支援、課題解決支援
公庫取引先現地法人経営者のネットワーク構築支援及び経営課題解決のための交流会・商談会を、中国、タイを中心開催。
取引先現地法人向けにメルマガ発信

海外における交流会等の主な開催実績(25年度)

	開催時期	開催国	開催都市	交流会の名称
1	2013年6月	中国	大連	大連交流会
2	2013年7月	フィリピン	マニラ	フィリピン交流会
3	2013年7月	韓国	ソウル	韓国交流会
4	2013年8月	中国	広州	広州交流会
5	2013年8月	インドネシア	ジャカルタ	ジャカルタ交流会
6	2013年8月	ベトナム	ハノイ	ベトナム交流会
7	2013年9月	マレーシア	クアラルンプール	マレーシア交流会
8	2013年10月	シンガポール	シンガポール	シンガポール交流会
9	2013年11月	台湾	台北	台湾交流会
10	2013年11月	タイ	バンコク	バンコク交流会
11	2013年12月	中国	蘇州	蘇州交流会
12	2014年3月	中国	深圳	深圳交流会

スタンダードバイ・クレジット制度の利用のメリット

○海外での円滑かつ低利な資金調達

日本公庫と提携する海外金融機関から信用状付きで融資を受けるため、**借入手続きはスムーズで、現地の金利水準と比べて、より低利に資金調達できます。**

○為替リスクの回避

現地流通通貨にて借入を行うことで、現地の事業活動で得た資金をそのまま返済に充てていただけますので、**資金調達・返済にかかる為替リスクを回避できます。**

○海外での経営管理体制の強化

本制度の利用をきっかけとして、海外金融機関との取引を開始・拡大し、**海外での資金調達や情報収集の強化を図ることができます。**

○国内親会社の財務体质の改善

海外現地法人等が国内親会社から資金調達(出資受入や借入)する場合に比べ、**国内親会社のバランスシートがスリム化でき、ROA等の経営指標の改善も期待できます。**

スタンドバイ・クレジット制度のご活用事例

■ 海外進出間もない中で、公庫の信用力を活用して現地で資金調達を実現（金型・同部分品等製造業）

＜当社事業と今次計画＞

当社は、携帯電話やデジタルカメラ等に使用される部品の超精密金型の製造業者。フィリピンには2010年に、タイには2011年に進出。

今次計画は、日本本社を技術開発拠点、フィリピン法人を生産拠点、タイ法人を営業・サービス拠点として役割分担し、各拠点の特徴を最大限に活かした販売態勢を構築するもの。これにより、ASEAN地域全体を対象とした金型の開発・メンテナンスを含めた総合的かつグローバルな販売方式を新たに展開し、グループ全体の付加価値向上を目指す。

＜利用した感想等＞

「タイでの業歴が浅く、子会社が現地で直接融資を受けるのは難しいと感じていました。現地通貨での借入れができると、為替変動にも左右されず、今後の事業展開がよりスマートになるので助かります。」

さらに…

フィリピン拠点の増産対応のため、スタンバイ・クレジット制度を利用してメトロポリタン銀行からも資金調達を実施。

■ 海外金融機関との取引により現地法人の経営基盤強化を実現（受託開発ソフトウェア業者）

＜当社事業と今次計画＞

当社は、画像・制御・業務・通信など幅広い分野でソフトウェアを提供する受託開発ソフトウェア業者。デジタルカメラやパソコン上の画像を印刷物に投影するための色変換技術、映画やテレビ番組で使われる映像のデジタル画像処理技術に独自ノウハウを有する。

今次計画は、自社開発のプロジェクト利益管理システムを導入し、国内・海外のプロジェクト毎に要員計画の最適化を図るもの。これにより、国内及びタイ法人との間で国際分業体制を整え、グループ全体でさらなる販路開拓やコスト削減を図る。

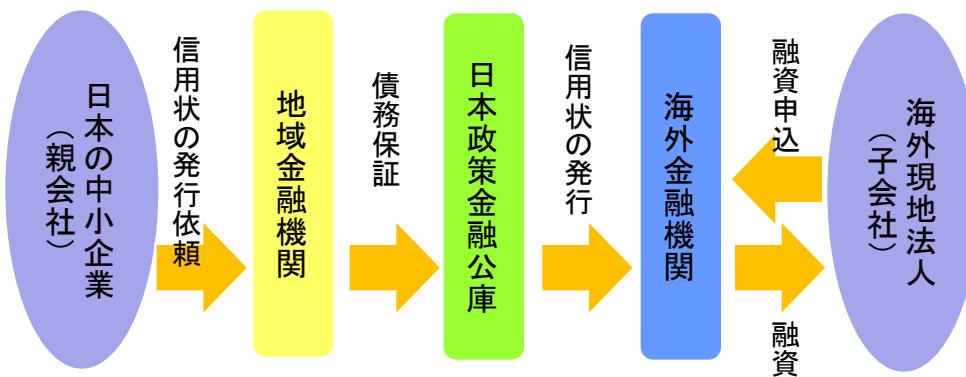
＜利用した感想等＞

「海外の現地金融機関と融資取引が開始できたことで、同行から融資以外にも様々な金融サービスについても紹介をいただき、今後の事業展開に向けて安心感が得られました。

今回のタイでの借入れは、現地経営の事業基盤の強化や独立性の確保につながるものと考えており、日本公庫には良い制度を創設いただいて感謝しています。」

スタンダードバイ・クレジット制度での地域金融機関との連携

- 平成25年6月の「日本再興戦略～JAPAN is BACK～」の中で、「国際展開する中小企業・小規模事業者の支援」の方策として、日本公庫のスタンダードバイ・クレジット制度の活用が掲げされました。
- これを踏まえ、より多くの中小企業が制度を利用できるよう、**地域金融機関と連携したスキームの取扱いを25年10月から開始しました。**
- 26年3月末で、**連携を行っている地域金融機関は30行**に上っています（地方銀行7行、第二地方銀行12行、信用金庫11金庫）。
- 連携スキームによる信用状発行の第1号案件も、26年1月に実施しております。**



6 農林水産事業の取組

農林水産事業における主な海外展開支援メニュー

(1)輸出相談の個別対応(輸出全般支援)

農林水産事業本支店に農林漁業者・食品企業対象にした海外展開に関する相談窓口を設置し、個別相談に対応します。また、相談内容に応じて、ジェトロとも連携を図り対応します。

(2)輸出関連セミナーの提供(輸出前支援)

ジェトロ等と連携し、農林漁業者や食品企業の皆さまを参加対象とした輸出関連セミナーの場を提供します。

(3)商談の場を提供・商談サポート(国内外商談会・見本市)

ジェトロ等と連携し、海外見本市、国内外商談会の場を提供します。

また、必要に応じて、商談会や見本市へ出張・同行し、商談サポートをします。

【具体的な商談会・見本市】

- ①公庫主催のアグリフードEXPO東京・大阪で実施されるジェトロ輸出商談会
- ②FOODEXPO香港(ジャパンパビリオン内)に公庫顧客団体ブースの設置
- ③香港・タイ・シンガポールで実施されるジェトロ輸出商談会

(4)地域の貿易会社との連携(トライアル輸出支援)

農林水産事業が、地域の食品貿易商社と契約・提携し、新たに輸出に取り組む顧客に対して、トライアルの輸出支援を実施いたします。



(5)情報提供

輸出関連情報やセミナー、商談会に関する情報をメール配信サービスにて発信しています。

お客さまの取り組み状況に応じた輸出支援

ステージごとの輸出支援

初心者ステージ		輸出準備ステージ	輸出開始ステージ (現地パートナー探し)	輸出成熟ステージ (現地での販路拡大) (2ヵ国以上の輸出) (商社を通さない直接輸出)		
お客さまの行動	情報収集(輸出の基本情報)	情報収集(海外、貿易実務) 輸出実施国の選定、輸出準備 輸出する際の国内物流を選定 資金調達の準備	情報収集(特にバイヤー情報) バイヤーとのネットワーク構築 輸出する際の国内外物流の確立 資金調達	契約関係(輸出代理店や海外インポーター) 現地での販路拡大 自社で海外バイヤーと個別商談 資金調達		
具体的な支援メニュー	セミナー開催 現地市場視察 初期的相談 勉強会の実施	セミナー開催、勉強会実施 現地市場視察 輸出前相談 トライアル輸出支援 海外バイヤーとの個別マッチング 輸出にかかる資金提供	海外商談会、海外見本市 国内での海外バイヤー商談会 個別案件支援サービス(ジェトロ) トライアル輸出支援 海外バイヤーとの個別マッチング 輸出にかかる資金提供	海外商談会、海外見本市 国内での海外バイヤー商談会 個別案件支援サービス(ジェトロ) 輸出にかかる資金提供 海外バイヤーとの個別マッチング		
輸出にかかる資金ニーズ			資金ニーズの発生			
		運転資金	運転資金＋設備投資			
分布	農業者	輸出に興味を示している農業者は多いが、実際に輸出に取り組む農業者の割合は少ない。				
	食品企業 林業者・水産業者	輸出成熟企業の割合は少ないものの、幅広いステージに分布 間接貿易が主流				
		直接貿易・間接貿易				

商談サポート事例(事前準備～商談～事後フォローまで)

支援企業	農業生産法人（桃生産、桃加工）
商談会名	ジェトロ香港商談会 ※商談会に公庫職員が出張・同席し、商談のサポートを実施。
商談品目	①桃（青果：次回出荷分）②桃加工品（コンポート、ジャム、ジュース）
サポート内容	①事前準備に対するアドバイス（商談方法、商流、商談資料、市場視察等） ②事前のバイヤー訪問（商談会前日に輸入商社へ合同訪問し個別にマッチング。） ③商談会サポート（バイヤー情報のアドバイス、商談内容のサポート等） ④商談後フォロー（香港・マカオバイヤー取り次ぎ、輸入業者代理店への取次ぎ、運搬業者の紹介等）
商談結果	①桃：青果 ・輸入業者数社から具体的な取引の打診あり。 うち香港大手輸入業者1社、マカオ輸入業者と取引する方向で、価格商談中。 ②桃：加工品 ・香港の輸入業者（通販向け）、マカオの輸入業者に桃の加工品が成約。 ・香港高級スーパーと具体的な取引について商談を継続。
成功のポイント	①事前準備を万全に行い、商談会前の個別営業により、じっくりと商談。 ②生産者自ら売り込んだことにより、品質・単価の面で差別化を図れたこと。 ③おしゃれなデザインで健康志向の強い無添加の桃加工品をPRしたこと。



トライアル輸出支援事業のご案内

26年度トライアル輸出支援の概要

[輸出支援国・地域]

中国本土、香港、台湾、シンガポール、タイ、米国、EU、ロシア(予定)

[支援期間]

平成26年5月～平成27年3月(予定)

[支援対象者]

農林漁業者または食品企業で、農林水産事業資金のご利用先

[貿易商社による支援内容]

①輸出前準備の支援

- ・海外市場で輸出商品の可能性、ラベル表示作成指導、パンフレット作成のアドバイス。
- ②輸出商品の買い取り(仕入)
 - ・生産者の希望販売価格、海外までの輸送費、海外での小売価格等を勘案して、輸出商品の買い取り。
- ③輸出手続き等の支援
 - ・商品の納期、送付方法(指定倉庫)、提出する必要書類等。
 - ・輸出する際に必要な手続き検疫証明、通関手続き、各種届出等

④顧客ニーズのフィードバック(売れ行き等)

- ・海外のバイヤーを通じて売れ行き状況(売れる・売れない理由)等を生産者へフィードバック。また、継続取引の可能性、今後の改善点をアドバイス。

輸出支援スキーム図

