

〈申請時〉海外販路開拓アウトリーチ事業 2025年4月～2026年3月実施予定（あいち産業振興機構）

＜事業計画策定時＞

☑地域課題解決の取組や複数の地域支援機関の相互連携強化等の
取組に該当する場合は、チェック☑してください。

【課題】

愛知県は、我が国が誇るモノづくり県であるが、この地域の重要な役割を担っている中小企業がさらに飛躍するには、大手メーカーへの依存体質を脱却し、新たなニーズのある海外市場の深耕に取り込む必要があるが、経営資源、ノウハウに乏しく、取り組めていない現状がある。

【目的】

中小企業が、容易に海外販路開拓に取り組めるよう、海外顧客とのビジネスマッチングや食品の海外テストマーケティング、越境ECの伴走支援など、重層多彩な事業実施で、海外販路開拓に関するノウハウを涵養し、自力で海外に打って出る企業力を強化する。

【都道府県の施策との連携・親和性】

あいち機構は、県の中期ビジョンで、国際ビジネス支援拠点として定められた「あいち国際ビジネス支援センター」において、海外ハンズオン支援など様々な施策に取り組んでおり、本事業も従来事業を補完し、かつ発展的な事業内容となっている。

【本事業の内容】

① ASEANビジネスマッチング事業

海外市場のニーズをとらえた商品商材を対象に、まずはオンラインで海外企業とのマッチングを行い、その結果、最も成約可能性の高い企業2社を選抜した上、ASEAN地域に渡航していただき、現地での商談を実施する。

【マッチング】

オンライン商談会 国内4社×海外4社

海外リアル商談会 国内2社×海外2社

② あいちの食品・海外テストマーケティング事業

香港、台湾等、日本食材のニーズが高い都市の消費者の嗜好にかなう可能性の高い食品、飲料を、バイヤー、商社に目利きをしていただき、選抜された商材を、現地のスーパー・百貨店等で、テスト販売を行うとともに、現地で商談会を開催する。

【海外テストマーケティング】

会 場：香港、台湾等のスーパー、百貨店の催事場（想定）

商材数、期間：10社10商品以上、金土日の3日間（想定）

現地商談会：国内5社×海外5社程度（参加希望企業のみ）

③ 越境ECメンタリング事業

オンラインでのメンタリング講座等を開催し、初学者が陥りがちなポイント、越境ECに特化したマーケティング手法などを学習していただき、最終的にはJETROが運営し、有力バイヤーが来場するサイト「JAPAN STREET」や海外ECサイトに自社の商品を掲載するところまで支援し、早期の成約につなげていく。

オンラインでのメンタリング講座（3社×3時間）

【結果ならびに成果の目標】

- ・ASEANビジネスマッチング
商談20件、成約見込み2件以上
- ・海外テストマーケティング
10社10商品以上の販売実績
- ・越境ECメンタリング事業
「JAPAN STREET」への掲載3社

【波及効果の目標】

海外販路開拓におけるノウハウやビジネス成功体験を獲得した中小企業群が当地域に生じることによる、地域自体のグローバル展開が図られ、「産業首都あいち」としての国際イノベーション都市づくりが進展する。

【将来の支援目標】

- ・海外販路の拡大により、モノづくりの産業基盤が深化
- ・あいちの食品の地域ブランド化が海外に浸透
- ・中小、小規模事業者の間で越境ECビジネスが販路開拓ツールとして定着