



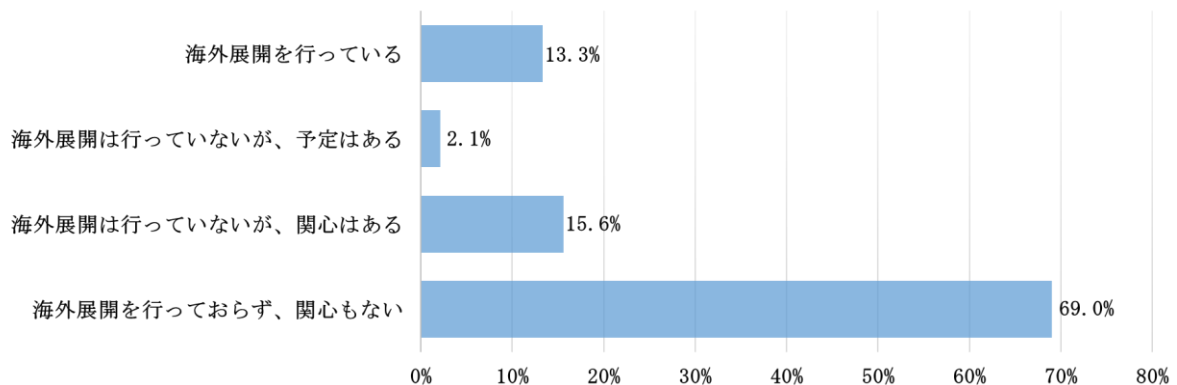
## 海外展開の状況と海外販路開拓のステップ

### 海外展開に取り組むメリット

日本では、人口減少や市場成熟により国内需要の伸びが限られており、企業にとって持続的成長が難しくなっています。このような環境下での海外展開は、新たな市場を開拓し、売上拡大と経営の安定化を図る有効な手段となります。海外では日本企業の技術力や品質が高く評価されやすく、価格競争に陥りにくい点も強みとなります。さらに取引先や地域の分散により経営リスクを抑え、企業価値向上にも繋がります。

### 中小企業における海外展開の状況

海外展開を行っている（予定含む）もしくは関心のある中小企業は約3割に達しており、新たな成長機会を積極的に捉える動きが広がっているとと言えます。海外展開を行っている企業の約4割は海外への直接輸出、約2割の企業が商社等を介した間接輸出に取り組んでおり、売上増加を目的とした海外販路開拓に関心が集まっていることが分かります。



全国の中小企業（個人事業主を除く）1,000社を対象とした調査 単一回答

※独立行政法人中小企業基盤整備機構『中小企業の海外展開に関する調査（2024年）』参照

### 海外販路開拓のステップ

海外販路開拓を目指す場合は、以下のステップを踏まえることが一般的です。

#### ① 事業計画の策定

なに（商品）を、どの国に輸出し、どのように売するのかを決める

#### ② 市場調査の実施

現地渡航を実施・現地の規制や競合他社、販売価格などを知る

#### ③ 取引先の探索

販売代理店・現地パートナーを決定

#### ④ 商談・契約

取引先と販売契約を締結、輸出取引を行う

#### ⑤ 販路拡大

反応がよければ、販売エリアや量を増やすことを検討



## 検討事項・準備

## ① 輸出の目的と方針を明確にする

- ・なぜ輸出したいのか ・どの国、地域を狙いたいのか
- ・どのような客層に販売したいのか

## ② 商品・品質等の確認

- ・食品輸出可否の確認 ・成分分析、検査
- ・パッケージ（英語や現地語のラベル表示、原材料名、原産国、賞味期限等）

## ③ チャンネル・パートナー選定

- ・現地輸入代理店、商社との連携、海外展示会出展、越境 EC 等

## ④ 輸送・物流の確認

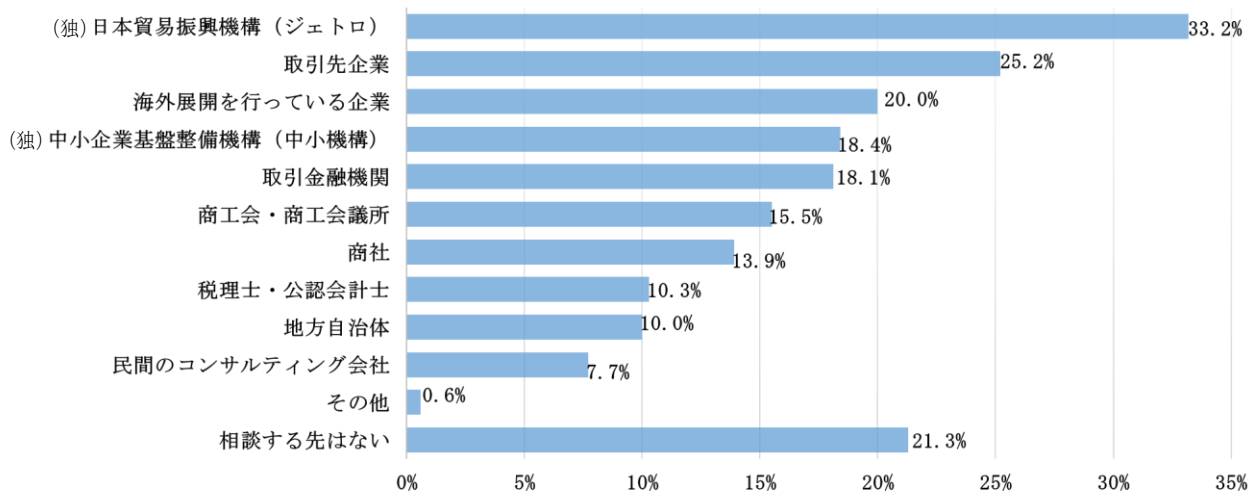
- ・出荷単位、輸送手段（空便 or 船便）、貿易条件、輸送保険（万が一に備えて）

## ⑤ 各種貿易書類の準備

- ・INVOICE、P/L（パッキングリスト）、輸出許可証等

上記のような多岐にわたる項目について検討し、決定していく必要があります。初めて海外販路開拓を目指す企業にとっては分からないことが多く、自社だけで解決することは非常に困難です。そのため多くの企業は、海外に精通している機関や取引金融機関等へ相談します。

## 【参考：海外展開を行うにあたっての相談先】



全国の中小企業（個人事業主を除く）310社を対象とした調査 複数回答  
 ※独立行政法人中小企業基盤整備機構『中小企業の海外展開に関する調査（2024年）』参照

## 海外展開にご関心のある企業さまへ

岐阜信用金庫は、(独)日本貿易振興機構 (ジェトロ) や (独) 中小企業基盤整備機構 (中小機構) 等の公的機関との連携による海外展開サポート、各種セミナーや商談会のご案内、専門家を招いた海外個別相談会を定期的で開催しております。

海外展開をご検討される場合は、お気軽に岐阜信用金庫へご相談ください。