



# 情報・プラット・フォーム

## 〔特集〕グローバル化

海外展開をお考えの皆さまへ

補助事業の  
ご案内

～活用イメージ～

高知県は、ひとりの大家族。



高知家

高知家のものづくりを全力で応援します！

C O N T E N T S

## 目次

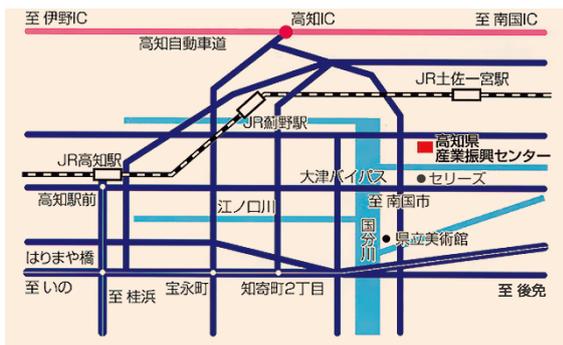
■ 補助事業のご案内および活用イメージ	1
■ 羽ばたく！高知のものづくり	4
■ グローバル化特集	5
■ よろず支援拠点通信	13
■ お〜い会員さん	14
■ INFORMATION	17

### 公益財団法人高知県産業振興センター

〒781-5101 高知市布田3992-2 高知県中小企業会館2F

TEL : 088-845-6600

FAX : 088-846-2556



#### ■ 総務企画部

- センターの管理運営
- 高知ちばさんセンターの貸出（外部委託）

#### ■ 経営支援部

- 中小企業者等の経営課題に関する窓口相談
- 基金等を活用した補助事業による中小企業支援
- 中小企業等の研究開発への支援
- 賛助会員事業
- 情報誌の発行等による情報発信
- デジタル化に関する総合相談窓口
- 中小企業のデジタル化計画書の策定・実行支援
- 県内IT企業とのマッチング支援
- 国庫補助を活用した補助事業による中小企業支援

#### ■ 地産地消・外商推進部

- 「ものづくり」に関する総合相談窓口
- 事業戦略（中長期経営計画）の策定・実行支援
- 製品企画書の作成・実行支援
- ものづくり総合技術展の開催
- 高知県地場産業大賞による顕彰
- ものづくり企業の外商支援、見本市への出展
- 技術の外商支援、受発注取引商談会の開催
- 海外戦略策定及び海外展開支援
- ものづくり海外展開サポートデスク

#### ■ 東京営業本部・大阪営業本部

- 大都市圏等におけるものづくり企業の外商支援

### 補助金事務局

新事業チャレンジ支援 (1F)

TEL : 088-845-6620

原油高騰緊急対策設備投資支援 (省エネ等設備投資支援)

TEL : 088-846-7087

デジタル技術活用促進

TEL : 088-845-6601

### よろず支援拠点(5F)

中小企業、小規模事業者のワンストップ総合相談窓口

TEL : 088-846-0175



#### 東京営業本部

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-3  
内幸町ダイビル8F

TEL : 03-6452-8830

FAX : 03-6452-8831



#### 大阪営業本部

〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町2-6-8 センパ  
セントラルビル1F 高知県大阪事務所内

TEL : 06-4708-3398

FAX : 06-6244-7933



#### 大阪営業本部 (名古屋駐在)

〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-16-8  
栄メンバーズオフィス8F 803号室

TEL/FAX : 052-684-4904

# 補助事業のご案内

令和5年度 2次公募

## 設備投資を伴う新たなチャレンジを応援します!

新事業チャレンジ支援事業費補助金

締切: 令和5年8月4日(金) 17:00

補助金額

50万~2,500万円

補助率

1 / 2 ~ 3 / 4 以内

**新** 営業利益の要件を追加し、売上が上がっていても、コスト高により利益が下がっている場合も対象としました。

対象者

県内に本社または主たる事業所を有する中小企業および中堅企業(個人事業主含む)で、以下のいずれかの該当者

要件

新型コロナウイルス感染症の影響によって売上が10%以上(または**営業利益額**が15%以上減少) 原油価格・物価高騰等の影響によって売上が5%以上(または**営業利益額**が7.5%以上減少)

活用イメージは、次ページをご覧ください

申請要件、申請様式等は募集HPをご覧ください →



海外事業申請枠

## 海外展開に向けた取り組みを応援します!

事業戦略等推進事業費補助金

定期締切: 毎月末(月末営業日) 17:00

補助金額

10万~200万円(※)

補助率

1 / 2 以内

※新たに海外への販路開拓に取り組む等の場合には別途200万円

**新** 今年度から海外での宿泊上限額をアップしました。

事業区分	内容
【新事業動向調査】	製品開発や販路開拓に必要なマーケティング等、海外への展開の実施に必要な動向調査等
【販路開拓】	海外での販路開拓のための展示会出展や外国語版のHP作成、広告宣伝等
【人材養成・人材確保】	海外展開に関する人材養成のための研修の受講や、人材確保のための出展や動画作成等
【海外販路開拓事業(グローバル枠)】	海外拠点の確立・拡充や外国人材を活用した海外展開にかかる旅費や謝金、委託費等

活用イメージは、次ページをご覧ください

申請要件、申請様式等は募集HPをご覧ください →



今回から要件を緩和しました

## デジタル化による生産性向上を応援します!

デジタル技術活用促進事業費補助金

定期締切: 毎月末(月末営業日) 17:00

補助金額

5万~1,000万円

補助率

1 / 2 ~ 2 / 3 以内

**新** 以下について、要件を緩和しました。

- 1 事業計画策定要件を省略可
  - 2 給与支給総額の増額見込みの計画を省略可
  - 3 補助対象物品(ハード経費)を拡充 → IoT関連物品のほか、電子通信機器(サーバーやPC等)を計上可
  - 4 クラウドサービスの対象期間を拡大 → 対象期間を最大2年間に拡大
  - 5 申請事業者を緩和 → 補助上限額に満たない場合は2回目申請可等
- 【一般枠】限定  
補助申請額150万円未満の事業の場合

活用イメージは、次ページをご覧ください

申請要件、申請様式等は募集HPをご覧ください →



予告

## LED照明や冷凍冷蔵設備等の省エネ設備への更新を応援します!

省エネルギー設備投資支援事業費補助金

公募期間: 7月中旬~8月中旬(予定)

補助金額

50万~300万円

補助率

2 / 3 以内

**新** 製造業に加えて、卸売業・小売業を新たに対象にしました 詳しくは募集HPを7月中旬頃アップしますのでご覧ください

## 新事業チャレンジ支援事業費補助金 活用イメージ

「新事業チャレンジ支援事業費補助金」は、事業計画に則した新商品の開発または新サービスの提供、新市場への進出、製品・サービスの製造方法または提供方法の変更等、これらすべての取り組みに活用することが可能です。

### 生産管理体制の整備により、新製品の製造や新市場へ進出

活用前



補助経費

作業ブースの新設、自動ピロー包装機の導入、工場床改修工事、浄化槽設置など

活用後



- 受注拡大に向けた生産体制の整備が必要
- 衛生面の課題（HACCP不適合など）

- 新製品の製造による受注の拡大
- 衛生基準をクリアし新たな市場へ進出

### 新商品の開発やサービスの提供方法の変更

活用前



補助経費

加工場の新設、冷凍設備や冷凍自販機の導入、セルフオーダーシステムの導入など

活用後



- アフターコロナに向け販路拡大が課題
- 人手不足による稼働率の低下

- 新商品の開発による販路拡大
- 自動化でサービスの提供方法を変更し稼働率アップ

「事業戦略等推進事業費補助金（海外事業申請枠）」は、新事業の実施に必要な動向調査や、販路開拓のための展示会出展、HP・動画作成、広告、人材養成のための研修受講等、海外展開に向けた取り組みに活用することが可能です。

## 海外の市場調査や展示会出展、人材養成などにより海外市場への進出

活用前



補助経費

- ・ 専門家に支払う謝金や旅費
- ・ 展示会出展のための小間料や旅費、出展効果を上げるための広告宣伝費
- ・ 研修の受講料やHP・動画作成費、広告費など

活用後



- ・ 海外展開にあたり対象国の調査が必要
- ・ 国内売上が減少、新たな販路の開拓が課題
- ・ 海外展開に伴い人材養成の強化が必要

- ・ 海外向け新製品の開発による受注の拡大
- ・ 展示会出展での新たな販路開拓により売上確保
- ・ 研修による海外知識とノウハウの向上

## デジタル技術活用促進事業費補助金 活用イメージ

「デジタル技術活用促進事業費補助金」は、電力・ガス・食料品等の価格高騰によって実質的な賃金が減少している中、給与等の増額を行う県内中小企業者等のデジタル技術への投資を通じた生産性を向上させる取り組みに活用することが可能です。

## デジタル技術への投資を通じた効率化による生産性の向上

活用前



補助経費

- 生産管理システム改修費、電子帳票システム導入費、タブレット購入費など

活用後



- ・ 生産状況の確認がアナログで非効率
- ・ 手作業の受発注管理で情報共有が不十分

- ・ 受注残の可視化による作業効率の向上
- ・ タイムリーな生産状況の把握で生産性向上

## 「大阪営業本部」スタートしました!

当センターの体制を見直し、4月から大阪営業本部をスタートさせました。

新しいメンバーも含め大阪営業本部5名、名古屋駐在1名で関西圏、東海地域を中心に高知県企業のご支援、ご紹介をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

## 今年度の大阪営業本部の展示会、ミニ展示商談会

### 【令和5年度 展示会への出展】

	開催期間	展示会名	開催場所	県内参加企業
1	令和5年5月10日～12日	未来モノづくり国際EXPO2023	インテックス大阪	8社
2	令和5年6月8日～9日	防犯防災総合展2023	インテックス大阪	7社
3	令和5年7月6日～7日	震災対策技術展 大阪	マイドームおおさか	4社
4	令和5年9月14日～15日	大阪インターナショナル・ギフト・ショー2023	OMM2階展示ホール	6社
5	令和5年10月4日～6日	関西機械要素技術展	インテックス大阪	3社
6	令和5年11月1日～2日	建設技術展2023近畿	インテックス大阪	4社
7	令和5年11月1日～2日	大阪・関西万博開催支援EXPO	インテックス大阪	4社予定
8	令和5年12月6日～7日	建設技術フェア2023in中部	ポートメッセなごや	4社
9	令和6年2月21日～22日	シーフードショー大阪	ATCホール	3社

### 【令和5年度 ミニ展示商談会の開催】

	開催期間	展示会名	開催場所	県内参加企業
1	平成5年6月20日	ものづくり企業(技術の外商)	大阪国際ビルディング	10社
2	令和5年8月下旬～ 9月上旬(予定)	防災関連製品	大阪市内	8社程度予定
3	令和5年10月下旬～ 11月上旬(予定)	ギフト、雑貨(紙、木工製品等)関連製品	大阪市内	8社程度予定
4	令和6年1月(予定)	テーマ調整中	大阪市内	8社程度予定
5	令和6年1月(予定)	防災、アウトドア関連製品	名古屋市内	8社程度予定

県外への販路拡大に関するご相談等、お気軽にお問い合わせください!



大阪営業本部長  
かわさき あきら  
川崎 聡



外商  
コーディネーター  
おの まさひろ  
鬼頭 政臣



外商  
コーディネーター  
おか なおと  
岡 直人



外商  
コーディネーター  
ひの まさる  
日野 眞作



外商  
コーディネーター  
こばた きよし  
小幡 潔



外商  
コーディネーター  
くさとみ ひろし  
草富 博  
(名古屋駐在)

【お問い合わせ】(公財)高知県産業振興センター 東京営業本部・大阪営業本部

東京営業本部 □ 〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-3 内幸町ダイビル8F  
□ TEL: 03-6452-8830 □ FAX: 03-6452-8831

大阪営業本部 □ 〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町2-6-8 センバセントラルビル1F 高知県大阪事務所内  
□ TEL: 06-4708-3398

大阪営業本部 □ 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-16-8 栄メンバーズオフィス8F 803号室  
(名古屋駐在) □ TEL: 052-684-4904

営業本部

facebook

こちら→



# 海外展開サポート

～産業振興センターでは県内企業の皆さまの海外展開を積極的に支援しています～



高知県では、産業振興計画において、「グローバル化の推進」を5つの重点ポイントの1つと位置づけ、海外展開等を検討している県内事業者を支援しています。

当センターにおいても、県内企業の皆さまへの海外展開の支援として、海外展示会への出展支援や海外経済ミッション団の派遣事業、海外への同行支援や海外取引の相談対応等を行っています。

今月号では、そうした支援のなかで今年度新たに強化した支援内容について、ご紹介します。

新

## ものづくり海外展開サポートデスクの設置

海外経験豊富な海外支援コーディネーターを配置し、専任担当者とともに、皆さまの海外展開を徹底サポートします。

新

## 現地サポートデスクの設置

タイとベトナムに「高知県ものづくりサポートデスク」を設置し、東南アジアへの販路拡大等を支援する体制の強化を図ります。

新

## 海外戦略アドバイザーの設置

今年度から新たに、「ものづくり海外戦略アドバイザー」を設置し、海外展開に取り組む県内企業の掘り起こしと実行支援を強化します。

新

## 海外ビジネス交流会への参画

海外ビジネスに取り組んでいる企業や関心のある企業のネットワーク化を図るとともに、海外ミッション団派遣の情報提供を行い、海外ビジネスのノウハウの共有や意欲を喚起します。



### 台湾・インド

- ◇防災分野の取り組みを継続しながら、他分野への展開を図る
- ◇高知県海外支援拠点(丸虎)や協力機関とのネットワークを活用し、県内企業の進出をサポート



### タイ・ベトナム

- ◇タイ・METALEX(H27～出展)、ベトナム・FBCアセアンものづくり商談会(R4～出展)への出展を継続し、高い経済成長が続いている東南アジア諸国へ展開を図る
- ◇タイサブコン協会が県内企業を訪問(MOUIに基づき高知県へ招聘)

◇タイ・ベトナムに現地サポートデスクを開設し、東南アジア地域への展開を強化(R5.6月～)



### フランス

- ◇雑貨系分野での欧州地域への販路開拓



### インドネシアその他アジア

- ◇フィリピン等へのODA案件化、普及実証推進
- ◇企業ニーズに応じた、海外展開支援を実施(中国、ベトナムなど)
- ◇MANUFACTURING INDONESIAへの出展(H29～出展)

## 主な事業

- ①防災セミナーの開催(インド)＜県主催＞
  - 県内防災関連企業と現地企業との個別商談
- ②SUBCON THAILAND (タイ・バンコク、5月)
- ③FBCアセアンものづくり商談会 (ベトナム・ハノイ、8月)
- ④METALEX (タイ・バンコク、11月)
- ⑤メゾン・エ・オブジェ (フランス・パリ、1月)
- ⑥MANUFACTURING INDONESIA (インドネシア・ジャカルタ、12月)
  - ODA案件化 ●普及実証支援
  - 個別企業の海外見本市出展支援、海外営業同行支援

# ものづくり海外展開サポートデスクについて

ものづくり海外展開サポートデスクの砂原コーディネーターと倉持コーディネーターに、海外展開のサポート内容についてインタビューをしました(以下、敬称略)。



倉持コーディネーター

砂原コーディネーター

## 1. お二人は「ものづくり海外展開サポートデスク」においてどのような支援をしていますか？

海外からのメールや案件の引き合い、契約書の対応など、どうしたらいいか分からないという県内企業の方のお悩み事にお答えしています。

また、海外で開催される展示会や個別に営業活動を行う際に、県内企業に同行し、現地のお客様にお会いして海外展開のサポートをしています。

海外のビジネス動向を情報収集して、常に最新の情報を県内企業に提供できるようにしています。

## 2. 海外展開をしていくにあたり、何を検討していけばいいのでしょうか？

自社としての海外展開の理想像を事前にご検討いただいていると、展開方針の方向性が早期に固めることができます。

具体的には

(1)対象国の絞り込み

(2)海外展開の目的(製品輸出が目的であれば商社、現地パートナー候補等探しのお手伝い、製造拠点作りであれば現地パートナー候補探しのお手伝いを行います)

(3)将来の展開についての見通し(金額規模、国内海外売上比率の将来像等々)

上記のような具体的なイメージがない場合は海外展示会への出展をご検討をされてはいかがでしょうか。

## 3. 海外展開における県内企業の好事例はありますか？

ある県内企業は、東南アジアの展示会へ参加するなど海外展開について、積極的に動きました。その結果、現地事務所開設や製造拠点の決定といった具体的な成果をあげました。この成功の背景には、代表取締役の海外展開への積極性と頻繁な現地訪問があります。また、過去を振り返ると、海外技能実習制度の国内実習における技能実習生の受け入れ等での関係構築も重要な要素でした。

また、もう一社は40年の経験とユニークな製品で注目されており、東南アジアの商社との商談が順調に進んでいます。その商社は製品のユニークさに強い興味を持ち、商社自らが日本語のHPを翻訳ツールで読み解き、正しく理解しようとしてくれました。現地訪問と面談を続けながら信頼を勝ち取り、販売契約締結に向けて順調に進んでいます。

## ワンストップ対応

### STEP1

ビジネス  
情報の提供

### STEP2

マーケティング  
戦略の検討

### STEP3

商 談  
・同行訪問  
・展示会展支援

### STEP4

アフター  
フォロー

目的に沿ったアドバイスをしますので、  
まずはサポートデスクまでご相談ください！

#### 4. なかなか海外展開に踏み切れない会社も多いが、 一歩踏み出すためにはどうすればいいですか？



(砂原)

国内市場の低迷から海外への展開を考える際、製品の強みと対象国の需要分析、適切な参入タイミングなどを検討することが必要です。JETROの市場調査やサポートデスクを活用し、海外展開の可能性とリスクを考え、3-5年の長期的な取り組みを想定することが重要です。

海外展示会への参加や訪問により市場に触れ、情報収集と関連企業とのコミュニケーションを続けることで市場の可能性を探るべきです。サポートデスクは各ステップでのアドバイスを提供します。



(倉持)

ビジネスには国内外問わずリスクが伴います。ただ、動かないことが成長への一番のリスクとも言えます。リスクを最小限化するには、我々自身が企業様の事業内容と強み・弱みを理解した上で展開を考える必要があります。

そのため、企業様には事業計画やSWOT分析をご用意いただき、それに合わせた展開と海外特有のリスクをアドバイス出来ればと思います。



#### 県内企業の声

最初はビジネスニーズも分からず不安  
だらけでしたが、産業振興センターの職  
員や海外支援担当コーディネーターに  
商談へ同行してもらったなど、支援を受け  
て新たな販路が開拓できました。

# 現地サポートデスクの設置

タイサポートデスク責任者の小暮氏と、ベトナムサポートデスク責任者の鈴木氏に、タイ、ベトナムにおける具体的なサポート内容について、インタビューをしました（以下、敬称略）。

## 1. お2人の経歴を教えてください。



（小暮 信嗣／タイサポートデスク責任者）

早稲田大学 法学部を卒業後、東証一部上場のコンサルティング会社にて中小企業の中期経営計画策定・新規事業の立ち上げ支援に携わりました。

2014年来タイ、2021年にNC Biz Centerを創業し、出資企業の協力を得ながら日本とタイの架け橋を目指して活動しています。Factory Network Asia（現NC Network Asia）には創業期から参画し、現在も製造業向けのマッチング事業に従事しています。



（鈴木 一也／ベトナムサポートデスク責任者）

1994年大学卒業後、広告代理店に入社。ベトナムに駐在し、国営企業との合弁会社を設立しました。2014年からNCネットワークベトナムに駐在。日系、ローカル、外資の工場訪問を繰り返し、調達先探し、営業サポートを行っています。

## 2. NCネットワークの特徴について教えてください。

製造事業者の皆さまを支援している企業です。日本、中国、タイ、ベトナムで約5万社のデータベースを保有しており、工場検索サイト「エミダス」と海外展示会の出展支援の両軸でマッチングサービスを展開している数少ない企業です。

## 3. (タイ・ベトナム)の現地法人の特徴について教えてください。



（小暮）

タイ現地法人は10年、ベトナム現地法人は12年にわたり活動しています。

400社以上（タイ）のお取引先があり、「顔が見えるお客様」がいることが特徴です。その特徴を活かし、各種マッチングや調査を行うことができます。

タイ現地企業との接点をもっと深めていく必要があると考えているため、社内にデータ開発部を立ち上げ強化をしているところです。



（鈴木）

ベトナム現地法人はローカル製造業のネットワークが強いと思います。

ベトナム裾野産業協会、ベトナム商工省や各省の商工局、ベトナム外国投資庁、ハノイ主要産業協会との連携が強く、当社が架け橋となり、ベトナム現地企業との接点を強くしています。

## 4. 具体的なサポート内容について教えてください。

サポート内容は、「海外取引がない企業」と「海外取引がある企業」で枝分かれすると考えています。

海外取引がない企業については、まず、現地マーケット情報等の基礎情報を提供します。また、現地企業からの購買・連携ニーズのヒアリングを行い、事業展開の検討材料を提供します。

また、現地に既に進出している企業との面談をセットし、高知県内企業のタイ・ベトナム進出の可能性について現地企業を含めて会話をし、判断材料を提供していくことも可能です。

海外取引がある企業については、販路候補（調達先候補）のリスト作成から、商談セット、通訳まで、マッチングにおける一連の流れを全て対応します。

海外企業との商談では、現地企業側の連絡が途絶えてしまうケースも多いため、進捗中の商談についてもアフターフォローを行うことで、成果につながる支援を行います。



## 5. タイ・ベトナムの経済事情を教えてください。



(小暮)

観光業が20%を占めているタイではコロナの影響は非常に大きいですが、徐々に回復基調となり、それが消費にも影響しています。

タイは「アジアのデトロイト」といわれている通り、自動車製造の中心地となっています。

中国メーカー(BYD、上海汽車、長城汽車など)によるタイ現地生産も令和5~6年にかけて開始されるなど新しい動きがあります。

また、今後、航空機産業(MRO市場)の発展も期待されています。



(鈴木)

今年に入ってベトナムは不景気になっています。大きく影響を受けているのは不動産、建築業界、製造業では自動車、プリンター、半導体関連などの不振が目立ちます。

しかし、相変わらずベトナムへの調達先探しの動きは活発で、特に中国からの移管といった動きが大きいです。進出を考える中小企業も多いですが、円安が邪魔をしたケースもあります。

国民の消費意欲も減退気味、労働者リストラのニュースや情報も良く聞きます。



## 6. タイ・ベトナムでの事業展開を考えている県内企業の優位性をどう考えていますか。

高知県内にはニッチトップの企業が多いとお伺いしています。そういった、ニッチな製品・サービスはASEAN地域をふくめて、海外展開の可能性は非常に高いと感じています。現地大手企業・財閥企業の多くは「ヒトモノカネ」は揃っているが、新しい産業分野に進出するための技術が不足しており、日系企業との連携を希望しています。

そういった企業と連携をすることで、リスクを抑え、かつ進出の成功確率を上げることができると考えています。

## 7. 県内企業へのメッセージをお願いします。



(小暮)

5月31日、6月1日にかけて産業振興センター職員と一緒に高知県内企業を訪問させていただきました。これだけの技術を持った企業が高知県内にたくさん存在していることを知り、タイ・ベトナムを含めて海外展開の可能性を感じました。海外展開は、経営戦略の一環として行うため、気軽に行くことはできませんが、「怖がる」必要はないと思っています。適切な市場に、適切な人材で展開することで、必ず市場は開けると考えています。

皆さまの海外展開の後押しができるように、「現地の生の情報の配信」「取引先候補の選定とマッチング」「営業サポート」を行っていきますので、まずはお気軽にご相談いただければと思います。



(鈴木)

海外進出や海外とのビジネスを検討した場合、まず多くの情報を取り入れることから始まると思います。サポートデスクへの相談はもちろん、マッチングにて現地の企業と直接情報交換ができることは業界の状況や本音を聞ける良いチャンスです。情報交換後、思っていたイメージと違うねと言われる方も多いです。文化も習慣も日本とは違います。

日本企業が現地に来て、調達先、パートナー探しなどする際、ベトナム企業のことばかり細部にわたって聞き、あとは見積もりをいくつもオーダーするケースがあります。

ベトナム現地企業からすると、日本企業は信頼があり間違いがないが、とにかく聞き、調べるだけが先行していると感じる事があります。

もちろん、調べてもらった方が良いですが、相手も同様にどんな会社か、どんな人たちなのか、どんな背景でベトナムなのか、それを感じて彼らも判断したいのです。

ベトナムは経済成長が著しいので、現地に会社、工場を作って営業すれば何とかなると思っていたが、実際は苦勞しておられる会社もあります。

しかし、せっかくやる気で動き出した企業さんを否定するのではなく、ベトナムとのビジネスの関わり方はいくつもありますので、ご相談いただき一緒に考えていければと思っています。

# 海外戦略支援アドバイザーについて

海外戦略支援アドバイザーの依田氏に、県内企業が海外市場で成功するために準備すべきこと等について、インタビューをしました。



依田 海外戦略支援アドバイザー

## 1. 自己紹介（現職務、経歴、専門分野など）

本年4月から産業振興センターにて「ものづくり海外戦略アドバイザー」を拝命いたしました。これまでも長期にわたって高知県の仕事をさせていただきましたが、今般、改めて高知県とのつながりができたことで、多くの皆さまから「おかえりなさい!」と温かく迎えていただきました。嬉しくまた大変ありがたいことでございます。

大手の精密機械メーカーにてキャリアを積んだあと、産業振興センターにて県内ものづくり事業者の皆さまの商品企画や海外展開へのアドバイス、さらには企業経営の根幹をなす「事業戦略」の策定と遂行のお手伝いに参画いたしました。

また、昨年までの数年間は高知県の海外拠点であるシンガポール事務所長を務めました。コロナ禍でしたが、東南アジアからオセアニア、インドを含む海外市場への高知県の食品、製品の海外ビジネス振興活動を推進いたしました。

加えて、「よさこい」や観光インバウンドのプロモーション活動に至るまで「土佐」「高知」に関わることは、すべからず海外進出のご支援をすることと決めて、高知県と海外のブリッジ役として現場を結ぶ毎日でした。

## 2. 現在の国際ビジネス環境をどのように捉えていますか？

日本経済の現状については、これまで30年にわたる景気低迷という現実と将来不安があります。また、総人口が減少し続ける中で、日本市場だけに運命を委ねることは企業の将来に向けた事業活動において最大のリスクと考えます。

これから自社の将来シナリオを描くときに「海外市場に活路を見いだすこと」はオプション（選択肢）ではなく、本気で取り組むべき課題との位置づけが必要だと考えます。

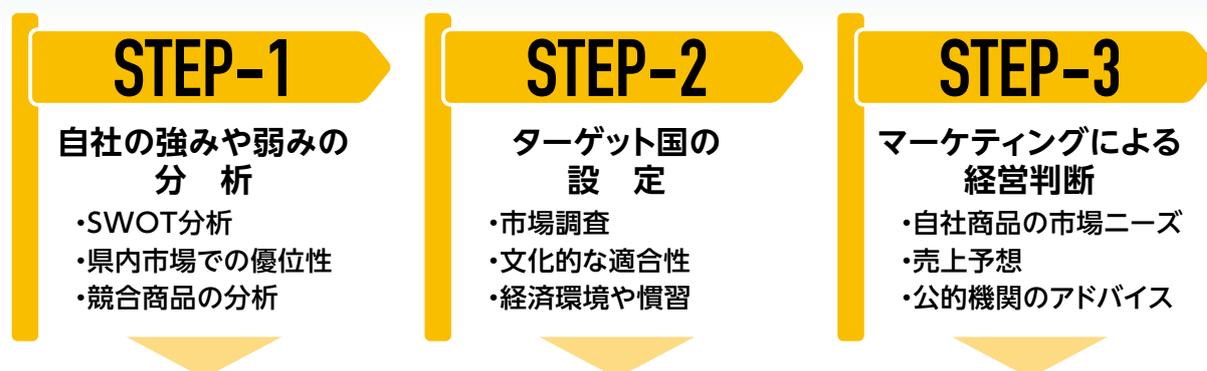
## 3. タイ・ベトナムでのビジネスチャンスをどのように見えていますか？

高知県では今年度、東南アジア地域への展開を強化するため、タイとベトナムの両国それぞれに、県内企業の海外進出支援を担う現地サポートデスクを設置いたしました。タイは人口65百万人、ベトナムは96百万人、それぞれの経済成長率はタイが5%、ベトナムに至ってはなんと8%以上と日本経済の停滞とは対極にある成長軌道に乗っております。両国ともに豊富な労働力に支えられた製造業の成長と所得増に伴う大消費市場への移行時期にあること、さらには政府の外国企業投資促進策など、進出先として魅力あふれる市場であると位置づけられます。

#### 4. 県内企業が海外市場で成功するために準備すべきことは何でしょうか？

まず、自分でやることは自社の強みと弱みをしっかり分析し、海外進出のターゲット国を設定することです。自社の持つ商品やサービスと当該ターゲット市場でのニーズ、売上目論見など、いわゆるマーケティングによる経営判断です。自分の足で市場を視察することも重要ですが、多くのケースでは外部のシンクタンクやJETROなど豊富な情報を持つ公的機関のアドバイスを求めるのは有効な手段です。

### 海外市場で成功するための準備



**産業振興センターのコーディネーターやタイ・ベトナム現地サポートデスクがサポートします！**

#### 5. 言語や文化 ビジネス商流 ビジネスマナーの違いをどう克服したら良いでしょうか？

海外進出にあたって、カタログやウェブサイト、SNSなどのコマーシャル資材の多言語化がベストなのは言うまでもありません。日本でも海外ブランド品を購入するときに日本語のカタログやマニュアルがないものは買いませんよね。先行投資ですが、これは不可避です。

日本なら自社で直接販売できるようなビジネスでも、海外では簡単ではありません。海外顧客にひとりひとりビジネスをすることは不可能ですから、通常は現地パートナー（販売代理店）の選定が必要です。ここは十分な検討が必要で、自社ビジネスにフィットする海外企業はどのような企業なのか適格要件を熟考して決めることです。候補探しをしてくれる現地企業や公的機関はいくらでもありますし、展示会なども有効活用できます。また、日本製品は一般的に高品質で知られているところです。といっても完璧な製品はありませんから、食品などのように売り切りではない製品ではアフターサービスの仕組みも肝要です。現地での迅速サービスなどは強力なセールスストックになりますから、その際にはサービス事業委託パートナーの選定なども一考です。

「真実の瞬間」(Moment Of Truth)という言葉があります。製品やサービスに接したときに顧客の感じる満足度がビジネスの原点であることを示しています。企業にとっては事業継続を支える考え方であり、顧客を最重要な事業資産と考える所以です。

#### 6. これから海外進出する企業にむけてのメッセージをお願いします。

自社の持つ強み=どんな価値で社会に貢献しているか?これをとことん突き詰めるのがすべての原点だと思います。ビジネスは顧客が存在しないと成立しません。自社の製品やサービスが顧客の困りごとを解決できるならば、国内も海外も関係ありません。どのように市場にて認知してもらうか(マーケティング)どのように顧客に届けるか(グローバル営業)この仕掛けをしっかりと作りこむことです。

簡単なビジネスはありませんし、試行錯誤の連続になるので、「次の一手」となる引き出しがいくつも必要です。自社だけでできることに限りがある以上、軌道に乗るまでは当産業振興センターを窓口とする高知県の公的機関のスタッフによるハンズオン支援、加えて海外現地でのサポートデスク、現地大使館やジェトロなどの公的機関、等々、海外進出を支える自社の補完的な経営資源として有効に活用していただければと思います。

# 海外ビジネス交流会

高知県と高知県貿易協会では、県内企業の皆さまの海外展開を後押しするため、県内企業の皆さま同士が業種を超えて交流できる場「海外ビジネス交流会」を立ち上げることにしました。

本交流会では、海外ビジネスに精通されている講師をお招きし、時流に合わせたセミナーや県及び貿易協会の施策等を紹介いたします。

令和5年4月18日には、第1回のセミナーとして「発足記念セミナー」が開催されました。

このセミナーでは、6～7ページでご紹介した海外戦略支援アドバイザーの依田康夫氏が基調講演として登壇しました。また、海外展開へ積極的に取り組みを進める県内事業者2社から、「海外に取り組むきっかけとなったこと」や「取り組む中でうまくいった行動やうまくいかなかった行動」などについてお話いただきました。

人口減少などで国内市場の縮小が見込まれる中、海外に販路を広げるきっかけにもらうことを目的に、県と県貿易協会が開催したこのセミナーには、製造業や金融業の関係者らおよそ140名の参加がありました。



## 海外展開の取り組みをお考えの事業者の皆さま

まずは経験者の実例を聞いてヒントにしてみませんか？

令和5年3月に開催したセミナー「私たちにもできる？実例!! 海外への第一歩」では、すでに海外展開をされている経営者の方を講師にお迎えし、海外進出に向けたブランディング戦略の重要性や海外展開に向けた事前準備、現地での経験談などについて、実例を交えながらお話していただきました。

現在、セミナー動画のアーカイブ配信をしていますので、ご覧いただき、自社商品が海を越える最初の一步をぜひ踏み出してみましよう！

動画  
配信中



テレビ東京系列「日経スペシャル カンブリア宮殿」で放送されました。  
5月11日【波佐見焼を世界ブランドに 長崎発! 陶器商社・西海陶器】

### 【セミナー内容】

- 第一部 講演「自社商品のブランディングと海外戦略」  
講師：西海陶器株式会社 代表取締役社長 児玉 賢太郎 氏



長崎県波佐見町で陶磁器の企画・加工・卸販売をはじめ、日用品やインテリア用品、焼き物などの輸出入も行う総合商社。

シンガポール進出を皮切りにアメリカ、中国、ヨーロッパへと海外拠点を広げ、世界各国へと波佐見焼などのテーブルウェアを届けている。

- 第二部 講演「初めての海外見本市『MAISON&OBJET(メゾン・エ・オブジェ)』

MAISON&OBJET(メゾン・エ・オブジェ)…フランス・パリで年2回開催されるヨーロッパ最大級のインテリア&デザイン見本市

講師：株式会社モリサ 代表取締役社長 森澤 美智 氏



土佐市で土佐和紙を加工した包装紙や文房具、インテリア用品などを製造・販売している。2023年1月、環境意識が高いヨーロッパの市場ニーズに合わせた新しいインテリア製品を開発し、初の海外出展に挑んだ。



# 経営上のお悩み、相談しませんか？

「よろず支援拠点」は、国が平成26年度から全国に設置している無料の経営相談所です。中小企業の皆様の売上拡大や経営改善等、経営上のあらゆるお悩みに対応します。

## 相談事例の紹介

### 目の前のお客さまにアナログ販促 自社のサービスをアピールして売り上げアップ！

#### 01 相談のきっかけ



県内に3店舗を持つクリーニング店からの相談です。自社で行っている特殊クリーニングのサービスについて、Googleマイビジネスを活用して情報発信を継続的に行っていたところ、シューズクリーニングの需要が高いことが分かりました。そこで「もっと地域の方々にも自社のサービスを広く知ってもらいたい」という思いから、当拠点に相談がありました。

#### 02 現状分析と課題把握



現状分析の結果、地域の方々には店舗の存在は知っているものの、詳しいサービス内容までは知らないということが分かってきました。この結果から、SNSを活用したデジタルの情報発信も重要ですが、目の前のお客さまに対して、視覚的でアナログな情報を発信することの両方が必要であると相談者に伝えました。

#### 03 課題策の提案と実施



来店客や店舗の近くを通りかかった方にサービスを知ってもらうためには、店内でのアピールの仕方がポイントであると考えました。そこで、店内でサービスを紹介するための広報媒体を作成するようアドバイスしました。店内での販売促進のためのチラシやポスターの作成方法、効果的なデザインについて具体的に提案し、相談者と一緒に作成しました。

#### 04 支援の成果



相談者から「店内ポスターを見たお客さまからの発注が増加しました」「自社で作成することでPRするまでのスピードアップや作成コストの軽減が図れました」という嬉しいお声をいただきました。SNSを活用しながらも、目の前のお客さまに対して丁寧に広報していくことは、自社のサービスや強みを知ってもらうきっかけとなります。相談者はさらなるPRを行い、選ばれるお店を目指されています。

#### 相談者の声

よろず支援拠点には、デザイン作成ツール (Canva) の操作方法、構成やデザインなどをサポートしていただき、素人ながらも効果的にチラシやポスターを作成することができました。また、これらを使って販促することでお客さまの目に留まりやすく、サービスに気づいてもらえるようになりました。今の時代、SNSなどのデジタル技術を活用した情報発信はもちろん重要ですが、アナログでの周知も非常に効果が高いと実感しました。

現在も、事業戦略、経営相談、情報発信、広報など様々な場面でコーディネーターの方に支援していただいておりますが、気軽に相談できて助かっています。



#### 株式会社 サンライズクリーニング

代表者：山下 浩明  
高知市大津乙2120-5  
TEL：088-866-1323



Instagram ▶▶▶  
@sunrise\_cleaning



#### 【お問い合わせ・ご相談予約】 (公財)高知県産業振興センター内 高知県よろず支援拠点

〒781-5101 高知市布師田3992番地2 高知県中小企業会館5階  
Email : yorozu@joho-kochi.or.jp  
TEL : 088-846-0175 対応時間 8:30~17:15 (土日祝日を除く平日)

＼HPが新しくなりました！／

高知県よろず 検索



# お～い会員さん

賛助会員の皆さまをご紹介します！

## 株式会社シンテック



**会社案内** 当社は1961年創業の建設機械メーカーとして、コンクリートポンプの設計・開発、販売、レンタル、アフターサポートを行っております。当社製品は、主に土木現場（トンネル・ダム・橋・擁壁・治山・鉄塔基礎・法面・深礎杭等）のコンクリート圧送や吹付けに加えて、それ以外でも地盤改良の材料や不定形耐火物、泥土等の圧送現場等で使用されています。今後も引き続き事業拡大に取り組んでまいります。

- 代表者：代表取締役社長  
田所知美
- 所在地：高知市一宮南町2-6-23
- TEL：088-883-1755



## 株式会社トミナガ



**会社案内** 当社は鉄を溶かして様々な産業分野を支える高品質な鋳物造りを行う会社として、主には産業機械や船舶・公共事業向けの鋳物部品を製造しております。3次元データのシミュレーションやスキャナーによる検査など、デジタル技術も取り入れながら、製品の品質向上に役立てています。

高知県ワークライフバランス推進企業の認証も受けており、従業員にとってさらに働きやすい職場づくりを目指してまいります。

- 代表者：代表取締役  
島田 誠
- 所在地：高知市布師田3981番地5
- TEL：088-845-1122



## 株式会社光テック



**会社案内** 当社は昭和39年に私の父が創業して今年で60年になります。20年程前に電気工事にリフォーム・リノベ工事を加えて業容を拡大してきました。

私たちは、「ただリフォームする」のではなく、“ひとさじ”加えることで、その空間がちょっと素敵に見えるそんな「ひとさじリッチリフォーム」をお客様にご提案しています。戸建て住宅はもちろん、マンションリフォームもお任せください！

- 代表者：代表取締役社長  
弘内 喜代志
- 所在地：高知市北竹島町363番地
- TEL：088-833-0369



## 株式会社松村鉄工所



**会社案内** 当社は昭和22年の創業以来76年にわたって農業用機械等の金属部品加工にこだわり、機械加工、プレス板金、溶接等の技術を高めることで、お客様にとってなくてはならない存在価値のある企業を目指してきました。近年ではグローバル化に対応するべくインドネシアに現地法人を設立し、現地で農業用機械の金属部品を生産することで、東南アジアの農業の近代化にも貢献してまいります。

- 代表者：代表取締役  
松村 武
- 所在地：南国市岡豊町中島378-11
- TEL：088-866-5525



# 賛助会員 & 広告募集

当センターでは、賛助会員の皆さまに様々なサービスを企画し、役立つ情報を提供しています。

ぜひご利用いただき、経営の向上にお役立てください。

年会費は1口1万円で企業・団体・個人等どなたでもご入会いただけます。

また有料広告の掲載についても随時募集しております。



## 賛助会員の皆さまにご利用いただける主なサービス

### 企業情報検索

お取引先の企業情報の検索サービスを行っています。賛助会員以外の方には1件につき2,000円の実費をご負担いただきますが、会員の方は年会費1口につき5件まで無料でご利用いただけます。

※東京商工リサーチまたは(公財)高知県産業振興センターは、企業情報の使用により、いかなる損害が生じたとしても対価の減額、損害賠償、その他一切の責任は負いません。

### DVDの貸出

生産、品質管理、社員教育やビジネススキルなどの課題解決に役立つDVD教材などを無料でご利用いただけます。

現在、産業振興センターで貸出中のDVD一覧を載せていますので、こちらのQRコードからぜひチェックしてみてください。

#### 貸出中のDVD一覧



<https://joho-kochi.or.jp/center/dvd.php>

### 「情報プラットフォーム」有料広告欄の費用を割引

県内企業や関係機関など多くの読者にPRしてみませんか？  
〈通常〉裏表紙A4 1頁(県内・原版あり)¥40,000  
⇒ 《賛助会員》なら **¥20,000**

### 月刊情報誌

#### 「情報プラットフォーム」の無料配布

毎月1回1500部発行。  
県内外の賛助会員、金融機関、商工団体等へ配布しています。

### IT 110番

パソコンやネットワークに精通した専門家が会員企業の情報化を無料でサポートしています。

### 施設利用料金の割引

高知ちばさんセンター(大ホール除く)の会議室等のご利用料金について割引制度をご利用いただけます。

お問い合わせ

(公財)高知県産業振興センター 賛助会員担当

TEL 088-845-6600 FAX 088-846-2556

# ぎばさんセンター よさこい祭り応援キャンペーン

よさこい祭り練習場にぜひご利用ください！

公益財団法人高知県産業振興センターでは、私たちが目指す「地域経済の活性化」の一環として、高知ちばさんセンターの一部をよさこい祭りの練習場として期間限定の料金でお貸しします。

**期間** 令和5年5月29日(月)から8月8日(火)までのうち、  
当センターが指定させていただく日です。

貸し出し場所	利用時間	利用料金	その他
(1) 大ホール (3,000㎡)	17:00~21:00	10,000円/h	・エアコン使用別途2,000円/h
(2) 大ホール北側通路	17:00~21:00	1,600円/h	
(3) 第1駐車場	9:00~21:00	1,000円/h	
(4) 第3駐車場東側	9:00~21:00	1,000円/h	

詳細はこちらのHPをご覧ください。

▶▶▶▶▶ <https://diba3.com/dl/よさこい祭り2023.pdf> ▶▶▶▶▶



## 高知ちばさんセンター貸し出し

会社内での研修や各種イベントに高知ちばさんセンターを使ってみませんか？  
商談室、会議室、研修室、多目的ホールは8~130人まで対応できます。各種割引サービスも充実！

大ホール  
県内企業応援割引・  
単年度複数回割引等

商談室・会議室・研修室・  
多目的ホール  
賛助会員割引等



大ホール



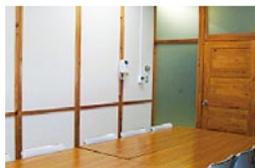
多目的ホール



研修室1



研修室2



商談室1



商談室2



商談室3



商談室4

### ◆ 基本使用料金

消費税込 (単位: 円)

	面積 (㎡)	収容人員 (人)	全日	午前	午後	夜間	超過料金	
			9:00~17:00	9:00~12:00	13:00~17:00	18:00~21:00	1時間につき	
大ホール	3,000	5,000	平日	231,550	110,990	147,730	162,360	15,400
			土日休	302,720	144,540	192,720	212,630	20,130
多目的ホール	256	132		36,630	17,490	23,320	25,630	8,580
商談室(No.1~4)	24	12		3,520	1,650	2,310	2,530	880
研修室1	128	108		18,480	8,800	11,770	12,980	4,290
研修室2	80	45		11,660	5,500	7,370	8,140	2,640

※大ホール：別途清掃料、ゴミ収集料がかかります。

※商談室1・会議室：貸し出しを停止しています。

※商談室2については、平日夜間および土・日・祝のみ貸し出しています。

(冷暖房使用料は別途)

お問い合わせ・  
お見積り・ご予約

(株)四国環境管理センター ちばさん事業部(担当:中屋)

TEL:088-846-0311 FAX:088-803-8510

E-mail:diba-yonkan@cup.ocn.ne.jp URL:https://diba3.com/



催し物名	主催者	場 所	会 期	営 業 時 間
ガリバー展示即売会	(株) IDOM	ちばさんセンター 大ホール	7月22日(土)～ 23日(日)	(両日) 10:00～19:00

大ホール  
催し物

区 分	受付期間	名 称	内 容
補助金	8月4日(金) 17:00締切	新事業チャレンジ支援事業費補助金 2次募集	新型コロナウイルス感染拡大および原油・物価高騰の影響を受けた県内事業者が、設備投資を伴う新たな取り組みにチャレンジする費用の一部を補助します。

公募予定表

区 分	日 時	名 称	場 所
セミナー	7月18日(火) 13:30～15:00	Googleビジネスプロフィール活用 「クチコミ獲得」セミナー	ちばさんセンター1階 商談室2
セミナー	① 6月28日(水) ② 7月26日(水) ③ 8月23日(水) ④ 9月27日(水) ⑤ 10月25日(水) ⑥ 11月29日(水) 13:30～16:30	WEBサイト「売上・収益アップ」実践セミナー ①あと2日、こんにちはGA4攻略 ②タテ動画×AIでECを制す！ ③ゼロから選ばれる「○○」術 ④WEB担当者養成、虎の穴コース ⑤来ました、年末商戦攻略法 ⑥売れるか不安から目標必達へ	ちばさんセンター2階 研修室1
セミナー	7月21日(金) 10:00～11:30	お客さまの心に響く 「キャッチコピーの作り方」セミナー	ちばさんセンター1階 商談室2
セミナー	8月18日(金) 10:00～11:30	知識ゼロから始める 「商品チラシ作成」セミナー	ちばさんセンター1階 商談室2

行事予定表

【お問い合わせ】 高知県産業振興センター 088-845-6600

セミナーなどは事前に申し込みが必要です。受付方法やその他の詳細については、お問い合わせください。

売上アップ、SNSなどでの情報発信、  
業務効率化などにお困りの経営者の方へ

副業人材  
活用



# デジタル・IT人材に「副業」 としてお困りごと**解決**を **依頼**してみませんか？

ポイント1

報酬は月3万円～と  
低コスト！

ポイント2

スキルを持った  
即戦力人材

ポイント3

1ヶ月～  
短期間でもOK！

## 【例えばこんなことを依頼できます】

通販サイトを立ち上げたい

売上をあげたい

経営や事業戦略の相談をしたい

お店への集客を増やしたい



商品を多くの人に知ってもらいたい

メールやネットワークなど  
IT活用に関することを相談したい

時間がかかっている  
事務作業を効率化したい

## 【高知県内の事例も増えています】



### 副業人材活用について

売上アップの施策や業務効率化など、  
会社で取り組みたいが社内に詳しい人がいない  
一人雇うほどの業務量がない  
専門人材の採用は難しい…  
そんな企業様におすすめです。

活用事例が動画で  
ご覧になれます



求人作成支援や人材募集、マッチングまでサポートさせていただきます！  
資料請求、ご相談などお気軽にご連絡下さい。

高知家の副業マッチング運営事務局

高知家の副業マッチング運営事務局  
(運営：株式会社 SHIFT PLUS)  
〒780-0053 高知県高知市駅前町1-8  
第7駅前観光ビル

ご相談・お問い合わせ

☎ 088-802-7385 受付：月～金 10時～17時

✉ side\_jobs\_kochi@shift-plus.jp 担当：伊藤・河野



オンラインでの  
お問い合わせは  
こちらから



高知県企業の  
副業活用の事例

※ 当事業は一般社団法人高知県UIターンサポートセンター(高知県プロフェッショナル人材戦略拠点)からの委託を受け、株式会社SHIFT PLUSが運営しています。