

③東アジア連携による中国市場進出支援モデル事業

・一般社団法人首都圏産業活性化協会(TAMA 協会)

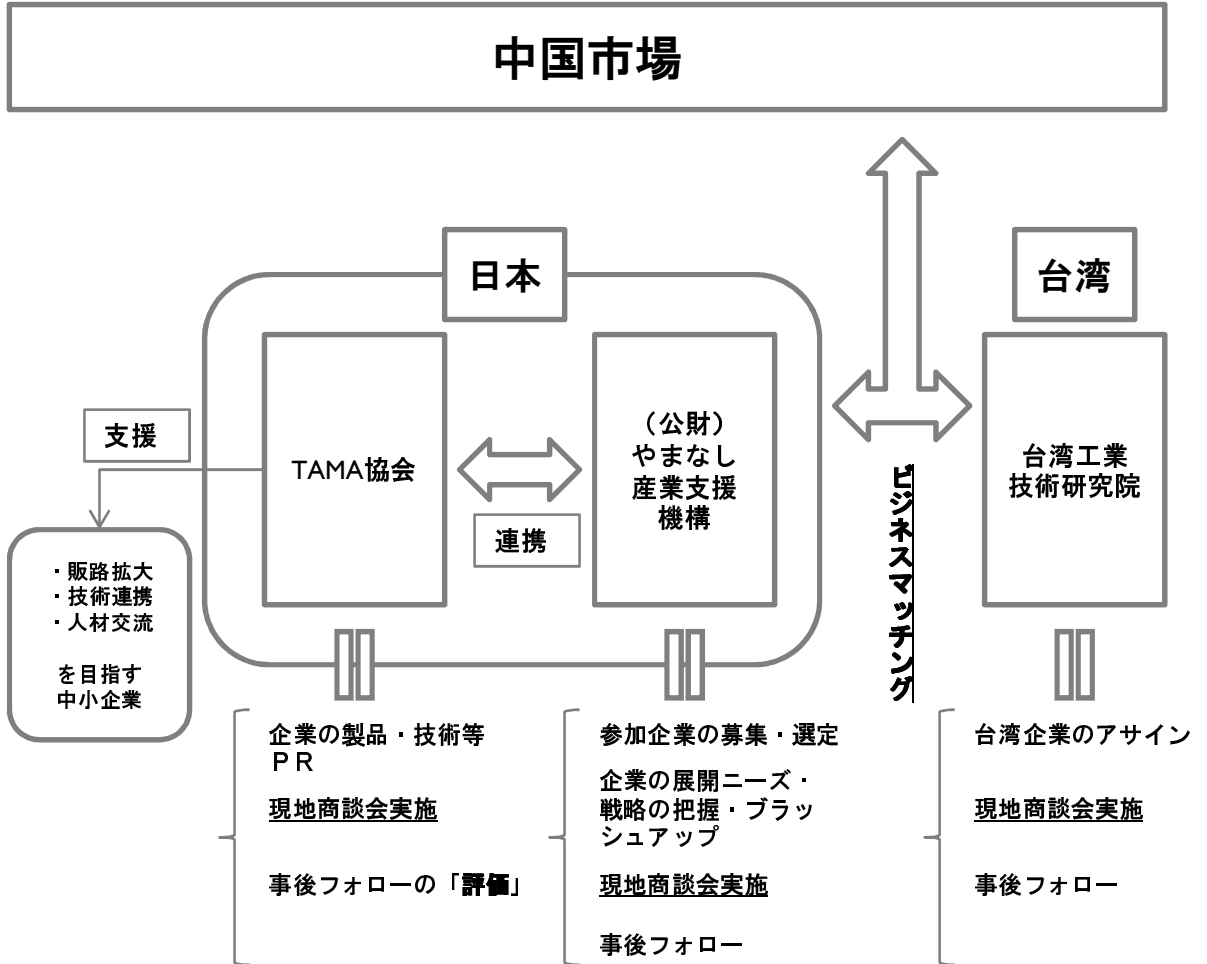
一般社団法人首都圏産業活性化協会(TAMA協会)は、平成16年度から海外展開支援事業を実施し、販路拡大に留まらず、技術連携や人材交流などへの発展も視野に、事業拡大をめざす中小企業の支援を行ってきました。本事業では、公益財団法人やまなし産業支援機構と連携し、中国ビジネスでのポテンシャルを持ち、かつ日本と友好関係にある台湾企業とのビジネスマッチングを行い、世界最大市場に成長しつつある中国への販路開拓支援に効果的な仕組みや他地域で展開するための手法を検証しました。

その結果、当初の計画通り、山梨県に立地する企業5社が参加しました。商談会での面談件数は、目標15件以上としていたところ、38件を実施し、このうちの連携・再面談案件は、目標2件以上であるところ、13件を創出することができました。

やまなし産業支援機構にとっては、他機関のリソースを活用することにより海外展開支援が経済的、効率的、効果的に展開できました。TAMA協会にとっては、海外展開支援事業のノウハウが蓄積され、事業強化が図られたことにより、地域企業へフィードバックすることができました。

一般社団法人首都圏産業活性化協会（TAMA協会）支援体制図

3. アジア連携による中国市場進出支援モデル事業

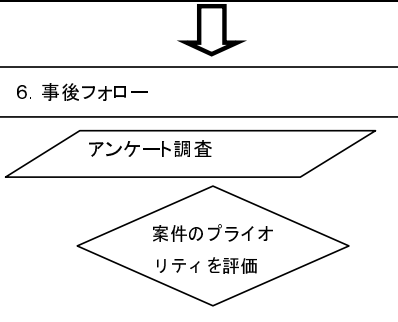


一般社団法人首都圏産業活性化協会（TAMA協会）支援事業活用の流れ

3. アジア連携による中国市場進出支援モデル事業

項目名		
目的・概要	<p>海外展開支援に積極的に取り組む地域支援機関が、支援地域内に所在する、「海外市場、特に中国市場への進出可能性が高い技術・製品を有する複数の企業」を選定し、海外現地の支援機関等の機能（現地企業紹介、連携仲介、製品等展示など）を活用して、世界最大市場に成長しつつある中国市場への販路開拓支援を行う。</p> <p>リスク低減と成功確率を高めるため、中国とのビジネスにおいて、ECFA（兩岸経済協力枠組協議）締結等の強みや、長年の経験とノウハウを持ち、かつ日本への理解度も高く、友好な関係にある台湾の企業との連携（日台連携）体制を構築し、日台両者の強者連合で中国市場への進出を目指す。</p>	
業務手順	<p>フロー</p> <pre> graph TD A[1. 参加企業の募集・選定] --> B[2. 企業の展開ニーズ・戦略の把握・ブラッシュアップ] B --- C[/ヒアリングシート・PRレポートの作成/] C --> D[3. 企業の製品・技術等PR] D --> E[4. 台湾企業のアサイン] E --- F{マッチングの可能性評価} F --> G[5. 現地商談会実施] G --> H{マッチング後の展開アドバイス} </pre>	<p>業務要領・留意点</p> <p>事業に参加する企業を選定する。 企業の募集にあたっては、「ビジネスセミナー」を開催し、台湾の産業特性や中国ビジネスでのポテンシャルについて説明し、台湾企業との連携によるビジネスモデルについて情報提供を行う。 選定には企業の業種・特性を捉えて、台湾とのマッチングの可能性を考慮する。</p> <p>台湾展開を行う製品・技術のセールスポイント（他社比較・強み）、国内での販売状況（国内シェア、取引先等）や顧客に受け入れられている点、海外展開への考え方や過去の海外展開などについて、ヒアリングする。特に製品・技術に特化した内容とし、台湾企業との連携ニーズについても記載する。</p> <p>現地企業へ製品・技術展示やレポートの配布を実施する。 製品展示が可能な場合は、実物を見てもらうことで理解を深められる。</p> <p>現地コーディネータと現地連携機関が台湾企業をアサイン。 マッチングの可能性については、日台企業双方の業種・業態、経営者の熱意などからプライオリティを評価する。</p> <p>1社ごと技術プレゼンテーションと各社個別の商談会を実施。 プレゼンテーションでは、15分の技術紹介を逐次通訳により実施したが、企業概要よりも当該企業の技術・製品の特異性・優位性や台湾企業とどのような商談を望むのかを端的に伝えることが重要である。 個別商談は、1面談40分程度で実施。 プレゼンテーション・個別商談とも通訳が重要であり、通訳は言語の問題だけでなく、企業の製品・技術、さらに企業のニーズや想いをしっかりと捉えて台湾企業に伝えられる人物を配置する。 そのため、通訳にはあらかじめ製品・技術PRレポートやパンフレット等の資料を渡し、事前に勉強していただく。 商談直後には、今後の展開について戦略会議を行いアドバイスと台湾企業の情報共有などを行う。</p>

一般社団法人首都圏産業活性化協会（TAMA協会）支援事業活用の流れ

業務手順	フロー	業務要領・留意点
	 <pre> graph TD A[↓] --> B[6. 事後フォロー] B --> C[/アンケート調査/] C --> D{案件のプライオリティを評価} </pre>	<p>商談会后、日台双方企業にアンケートとヒアリングを実施し、商談の内容・今後の可能性について意向調査を行う。双方企業の意向を突合せ、意向の温度差や交渉を続けていく上でのスピード感を合せるため、案件ごとに連携可能性のプライオリティを評価し、効果的な支援を実施する。</p>
その他		
連絡先	<p>(団体名) 一般社団法人首都圏産業活性化協会 (窓口担当者役職・氏名) 海外担当 曹 沛欣 (電話番号) 042-631-1140 (Eメールアドレス) info@tamaweb.or.jp</p>	