特集

海外展開ってどう始める？

～ 一歩を踏み出すための準備と相談のコツ ～

国内市場の成熟・縮小が進む一方、アジアを中心とした新興市場は成長し続けています。さらに円安も追い風となり、海外に販路を求める動きが活発化しています。とはいえ、海外展開に興味はあるものの、「何から始めればいいのか分からない」「制度や商習慣の違いが不安」と悩む事業者は少なくありません。

そこで本特集では、海外展開を始める前に押さえておきたい「準備」と「相談」のポイントをわかりやすく紹介します。

海外展開の今は？

当所国際委員会は、4月に会員企業等約400社を対象とした「海外展開実態調査」を実施し、48社が回答しました。

「海外展開を行っている」と回答した36社のうち、「アジア」への進出が最も多く、アジア以外では「米国」への展開が目立ちました。業種別では、卸売業が38.9%、製造業が30.6%と、海外展開企業の上位を占めています。

進出理由としては、「現地市場の需要拡大」や「市場規模・成長性」が上位を占めています。また、成功要因として最も多く挙げられたのは「信頼できる現地パートナーの開拓」であり、続いて「顧客の開拓」、「製品等の現地市場ニーズへの適合」が続きました。

図1　海外展開先の国・地域について
（複数回答・上位10位）（n=36）

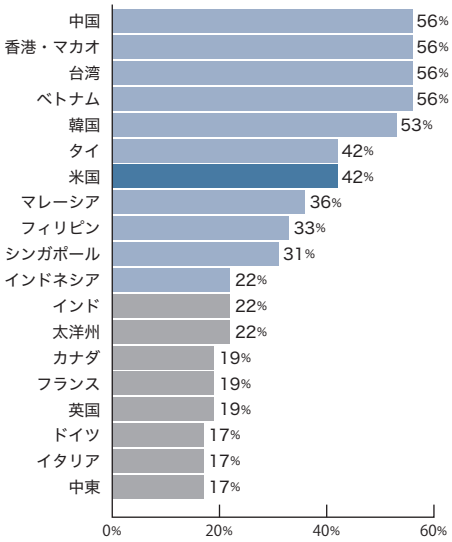
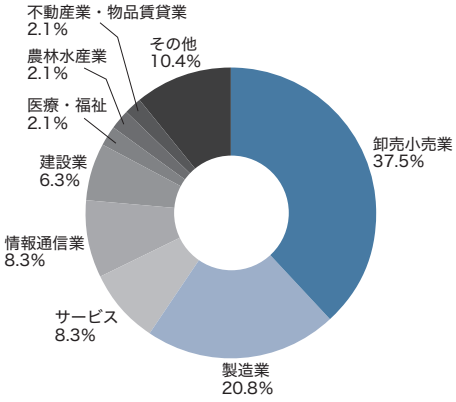


図2　海外展開を行っている
企業の業種について（n=36）



一方で、課題としては「法制度・規制への対応」、「市場・外部環境の不確実性」、「人材の確保・定着」などが多く挙げられており、これらの課題を克服するための**「十分な準備」**と**「信頼できる現地パートナーの開拓」**が不可欠であることが明らかになりました。

海外展開の理由について（複数回答・上位6位）	
現地市場の需要の拡大	**29%**
市場規模・成長性	**28%**
自社の海外拠点戦略に基づく	18%
顧客（納入先）企業の集積	9%
言語・コミュニケーション上の障害の少なさ	4%
優秀な人材を確保しやすい	4%

海外展開を実現できた要因について（複数回答・上位6位）	
信頼できるパートナーの開拓	**26%**
顧客の開拓	**15%**
製品等の現地市場ニーズへの適合	13%
海外事業を担当する人材の確保・育成	11%
既存の取引先からの要請	10%
現地の法制度・商習慣への対応	6%

まずはここから！海外展開準備セルフチェック

海外展開は、「思いつき」では成功しません。まずは**「なぜ進出するのか」**を明確にし、**段階的な準備を進める**ことが重要です。下記のチェックリストを使って、自社の準備状況を整理してみましょう。

この事前整理が、支援機関を効果的に活用するための第一歩となります。

STEP1
なぜ海外へ？

・自社の経営方針や理念に合っているか？

・自社商品の強みを海外市場でどう活かせるか？
（「現地顧客のどのような課題をどう解決できるか？」という観点で考えよう）

・達成したい目標は？（直接貿易、現地法人設立等）

・目的や方針を社内の共通認識としているか？
（誰にでもわかるように文章化できているか？）

STEP2
どこで売る？

・誰が買ってくれるか？
（どの国・地域のどんな人？ニーズや購買力は？）

・自社にとって最適な販売方法は何か？
（卸売？直販？それともAmazonなどの越境EC ？）

・インバウンドや福岡に住んでいる外国人にマーケティングしてみたか？

STEP3
リスクは？

・そもそも輸出できるか？
（輸出規制や現地の制度は調べたか？また、現地パートナーに確認したか？）

・現地の政治・経済・社会情勢は？

・宗教や習慣で注意すべき点は？

・競合他社の動向や現地の流通事情は把握しているか？

・実際に現地を訪問し、消費者の反応や市場の雰囲気を確認したか？

STEP4
どう進める？

・短期・中期・長期で、どのような目標を設定しているか？
（例：短期ではテスト販売や現地パートナーとの連携、中期では販路拡大やブランド認知の向上、長期では現地法人設立や安定的な収益確保など）

・想定されるリスクへの対策は考えているか？
（為替、模倣品、契約など）

・価格設定や決済方法、輸送方法は決まっているか？

・輸出に伴う人材や資金確保はできているか？
（十分でない場合の対応策は考えたか？）

・ここまででわかったことと、わからないことを1枚の資料にまとめたか？

STEP5
そろそろ相談！

・自社の課題が具体的に見えてきたら、専門家の力を借りるタイミングです。

・情報を整理してから相談することで、より具体的かつ実践的なアドバイスを受けることができます。

＼ 海外展開に関するお役立ち情報 ／

海外展開の流れはこの一冊でわかる！

海外展開支援
ハンドブック
（日本商工会議所）

準備状況をここに書き込もう！

輸出ノート
（日本政策金融公庫）

プロがわかりやすく解説！

国際取引・
海外展開ミニ講座
（ワンストップ相談窓口）

知財に関する支援策をご紹介！

知財の
海外支援ガイド
（特許庁）

「ワンストップ海外展開相談窓口」を活用しよう　相談無料

詳細はこちら

「ワンストップ海外展開相談窓口」は、福岡に拠点を置く5つの支援機関が連携し、海外展開に関するあらゆる課題を一括で相談できる窓口です。複数の機関を回る手間が省け、効率的に課題解決を図ることができます。

こんな方におすすめ！

- ☑ 九州に所在する事業者の方
- ☑ 「どこに相談すればいいかわからない」という方

利用方法はとっても簡単！

1. HPの「申込フォーム」に相談内容を入力
2. 相談内容を5支援機関で共有
3. 相談内容に応じて、最適な支援機関が回答
4. 継続的に当窓口を活用し、課題を一つずつ解決

※オブザーバー：福岡市、九州経済産業局

効果的な相談のコツは？

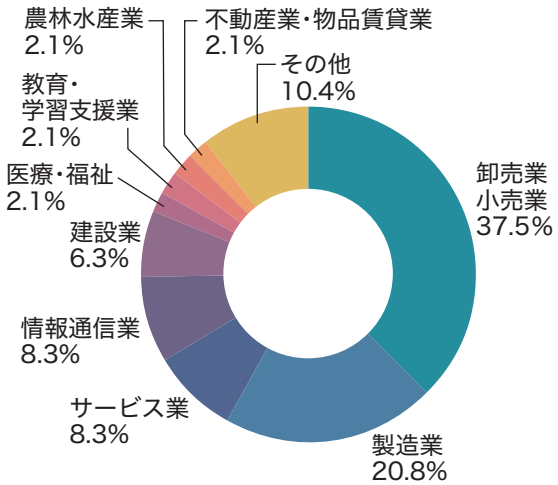
- 事前準備をしっかりと …… チェックリストで整理した資料を持参するとスムーズ
- 聞きたいことを具体的に …「どうすればいいですか？」ではなく、選択肢を用意する
- 継続的に活用する …… 一度で終わらず、進捗に応じて継続的に活用する

＼ 2025年4月～9月までの相談実績（48件） ／

所在地について

福岡市内	36件（75%）
福岡県内	10件（21%）
福岡県外	2件（4%）

業種について



対象国・地域 TOP5（複数記載可）

1位	米国	17%
1位	台湾	17%
3位	韓国	15%
4位	中国	13%
4位	タイ	13%
5位	ベトナム	10%

相談事項 TOP5（複数選択可）

1位	販路拡大	67%
2位	海外市場調査・マーケティング	60%
3位	規制・手続き	48%
4位	越境EC	19%
5位	商取引（法務・労務）	15%

目指す海外展開の形態 TOP5（複数選択可）

1位	直接貿易	65%
2位	代理店・販売店取引	42%
3位	間接貿易	38%
4位	現地法人設立（独資）	15%
5位	フランチャイズ展開、越境EC	10%

海外展開のあるあるに、まとめてお答え！

Q 知識や人材が不足しています。何からすべきですか？

A

目的の整理

まずは５ページのチェックリストを参考に、**「なぜ海外展開をしたいのか」**という目的を整理し、現在の立ち位置を確認しましょう。

情報収集

各支援機関が実施する初心者向けのセミナーに参加し、**基礎知識を身に付け、**全体像をつかみましょう。

間接貿易から始める

最初は全て自社だけでやろうとせず、**輸出のプロ**（商社）や現地の代理店**と連携する**ことで、リスクを抑えながら経験を積めます。

Q 現地の規制・手続きに関する情報はどこから入手できますか？

A

一次情報を探す

進出先の政府機関（税関、省庁など）の公式サイトから信頼性の高い情報を確認できます。

二次情報で補う

JETROなど公的機関のWebサイトで確認できます。

最終確認は現地の専門家と

ただし、規制は頻繁に変わるので、**最終的に現地の輸入業者やパートナーと直接確認する**のが確実です。また、現地に行って市場調査をすることもおすすめします。

＼輸出入規制に関するお役立ち情報／

- 国・地域別の輸入品目規制、輸出入手続き等 — 輸出に関する基本的な制度（JETRO）
- 品目別の輸出入に関する規制 — 農林水産物・食品の輸出に関する制度（JETRO）
- 外資規制、会社設立手続き、雇用に関する法制度等 — 海外進出に関する基本的な制度（JETRO）
- 商流・物流・商習慣、嗜好や生活様式等 — マーケティング基礎情報（JETRO）

Q 自社の商品が海外で売れるかどうか、どう判断すればよいですか？

A

仮説を立てる

「仮説」を立てて、「小さく試す」が基本です。まずは、「この商品はターゲット市場に受け入れられるのでは？」という仮説を立てましょう。

小規模なテスト販売

- **訪日外国人観光客に試供品を渡す、展示会で少量販売してみる**など、国内にいながらできるテストから始めてみましょう。
- **SNSや越境ECを活用する**ことで、低コストで海外市場にアクセスできます。また、現地の反応を見て柔軟に対応できるため、在庫リスクを抑えながら市場ニーズを検証できます。

専門家の力も

また、現地に駐在経験があるアドバイザーをご紹介可能です。商品の市場適合性について、専門家の目線でアドバイスします。必要に応じてご相談ください。

Q 取引先やパートナーを紹介してくれますか？

A

お取引先等の直接のご紹介はいたしかねますが、取引先と出会う機会はご提供できます。

・国内外で開催される**展示会や商談会に参加する**ことで、バイヤーやパートナー企業との接点を持つことができます。各支援団体が主催・案内しているイベント情報は、公式Webサイトで随時更新されています。自社の目的や商材に合ったイベントを選びましょう。

・近年では、**オンライン商談・マッチングシステム・アプリ**も充実しています。時間や費用の負担が少なく、海外企業との初期接点として有効です。

・**現地**市場の理解を深めるためには、**直接訪問**しての営業活動も有効です。現地商工会議所などの紹介が可能ですので、必要に応じてご相談ください。

＼ 販路拡大に関するお役立ち情報 ／

- 商談会、展示会、見本市 開催スケジュール（福岡商工会議所）
- 展示会・個別商談会 Food EXPO Kyushu（福岡商工会議所）
- 商談マッチングシステム Food Biz Kyushu（福岡商工会議所）
- 展示会、商談会 開催スケジュール（JETRO）
- 相談会、商談会 開催スケジュール（グローバルコネクト福岡）
- FCP展示会・商談会シート（農林水産省）

Q 補助金や資金調達の支援はありますか？

A

国や県、市では、海外展開に限らず、中小企業の成長を後押しするさまざまな補助金・助成金制度を設けています。例えば、ものづくり補助金（国）や新事業進出補助金（国）などがあり、対象となる事業や申請時期はそれぞれ異なりますので、公式サイト等をご確認ください。

- 中小企業・小規模事業者向け 補助金情報（ミラサポplus）
- 補助金公募情報（中小企業庁）
- 補助金情報（福岡商工会議所）

海外展開の課題に、正解はありません。成功の鍵は、壮大な計画よりも、「小さな一歩を確実に踏み出すこと」にあります。市場情報を集め、可能な限り仮説検証をし続け、自社に合った進め方を探していきましょう。

迷ったときは専門家の力を借りる選択も忘れずに。その一歩一歩の積み重ねが、初めての挑戦を確かな成長物語へと変えていきます。

海外展開に挑戦した企業の事例をご紹介。
詳細は本誌30ページをチェック！

本特集に関するご意見、ご感想をぜひお寄せください。
お待ちしています✨（自由記述）

本誌面に関するお問い合わせ／貿易振興グループ　TEL：092-441-2124