

海外展開ってどう始める？ ～ 一步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。

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。

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)

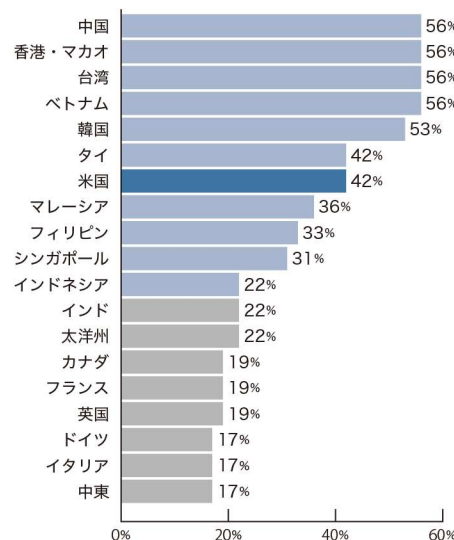
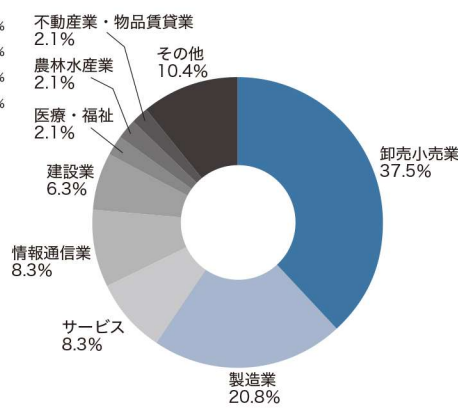


図2 海外展開を行っている
企業の業種について (n=36)



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%

進出国の許認可の取得が難しい

法律や文化の違いで問題が起きる

顧客の開拓に苦労する

為替変動、政治リスクが心配

海外競合先が増え、模倣品も出た

人材の確保と定着が課題



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？ニーズと購買力は？)
- ・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増えてきたら、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)

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

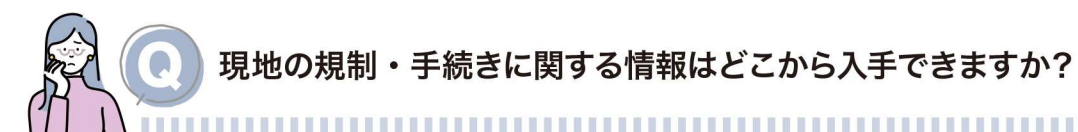
まずは5ページのチェックリストを参考に、「なぜ海外展開をしたいのか」という目的を整理し、現在の立ち位置を確認しましょう。

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・地域別の輸出品目規制、輸出入手続き等
輸出に関する基本的な制度（JETRO）



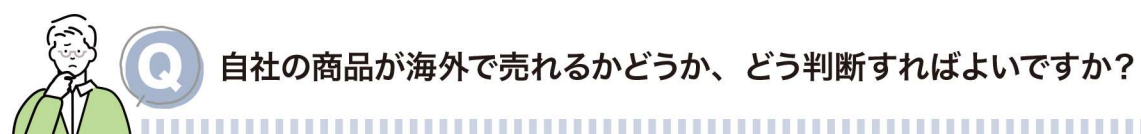
品目別の輸出入に関する規制
農林水産物・食品の輸出に関する制度（JETRO）



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をご提供できます。

・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。その一步一步の積み重ねが、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します。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。
お待ちしております🌟（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