

# 小規模事業者の海外展開状況

日本政策金融公庫  
国民生活事業本部

令和 5 年 1 月

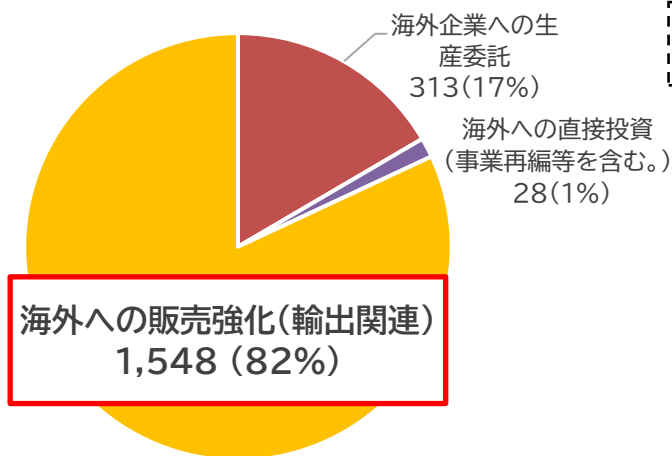
# 1. 海外展開を行う事業者への融資実績(国民生活事業)

- ◆ 事業者の海外展開への意欲の高まりや円安傾向といった外部環境等を受け、令和4年度上半期の融資実績は1,889件となりました。
- ◆ 資金の使いみちは、海外への販売強化(輸出関連)が約**8割**を占めています。
- ◆ 業種は**卸・小売業が約7割**。進出先は中国、ASEAN地域を中心に**アジア諸国が約6割**を占めています。

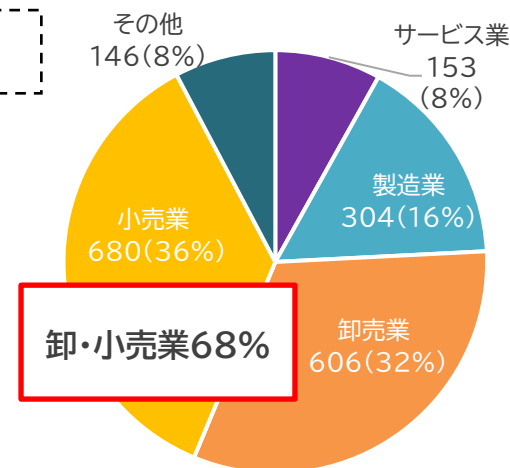
<海外展開を行う事業者への融資実績(R4年度4～9月(1,889件))>

(単位:件、%)

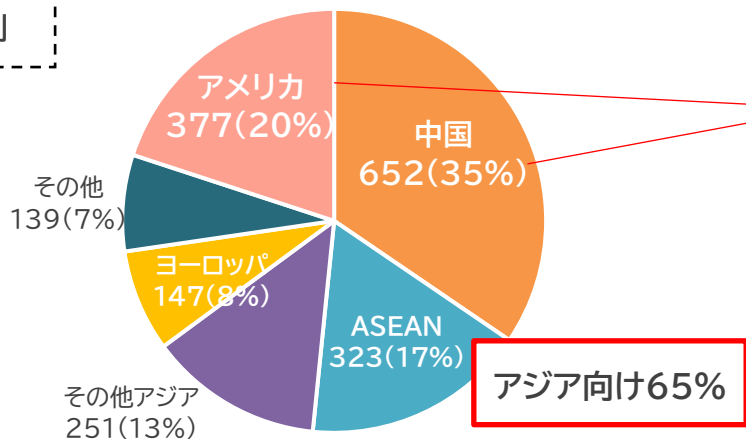
資金使途別



業種別



進出先別



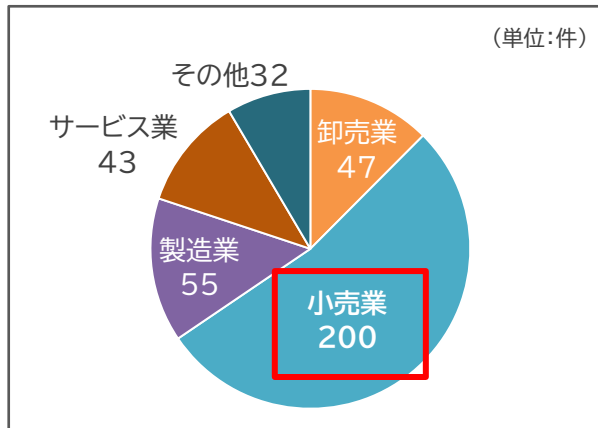
特に、**アメリカ**、**中国**向けの融資実績が伸長。  
・アメリカ:377件(対令和元年度比 **250%**)  
・中国 :652件(対令和元年度比 **204%**)

→ 3～6ページでは、アメリカ・中国に進出した融資先企業の特徴・事例を紹介します。

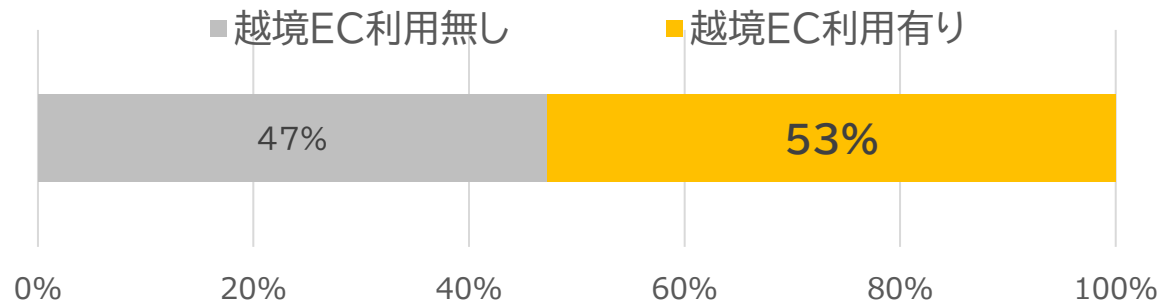
## 2-1. アメリカ向け輸出 ①海外展開を行う事業者の特徴

- ◆ アメリカ向けは小売業者が多く、輸出等(販売強化)での**越境EC利用割合が5割を超えています**。
- ◆ **越境ECでの取扱商品は、玩具カード・フィギュアや中古カメラ等の玩具・娯楽用品が半数**を占めています。

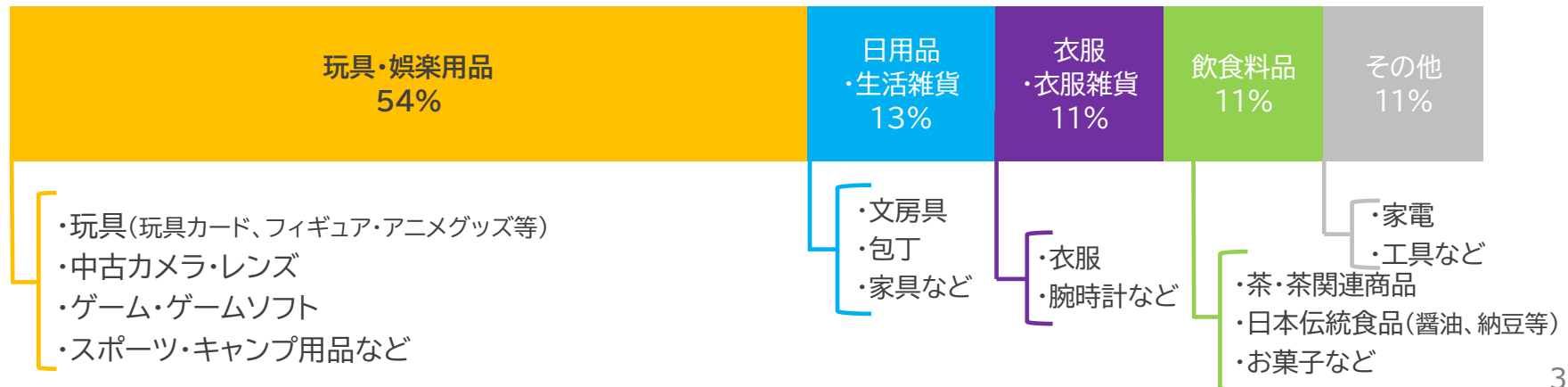
<図①:アメリカ向け業種別実績(R4年度(4~9月))>



<図②:アメリカ向け輸出の越境ECの利用有無割合>



<図③:アメリカ向け越境EC利用先の主な取扱商品>



### ◆玩具等小売業

- 近年、日本の玩具に海外ニーズがあることを把握。
- 国内で仕入れた日本玩具やゲーム・アニメ関連商品をモール型越境ECのeBayで輸出。
- 自社オリジナル商品でなく、差別化困難な商品であるため、集客力あるモール型越境ECを活用した販売を展開。

### ◆伝統工芸品(食器)小売業

- 集客力のあるモール型越境EC(Amazon)をテスト販売で利用。
- テスト販売で売れ行きの良い商品については、自由にカスタマイズできる自社越境ECで、デザインや説明文の作り込みを行うなど、伝統工芸品の提供価値を活かしたブランド構築を行いつつ販売。

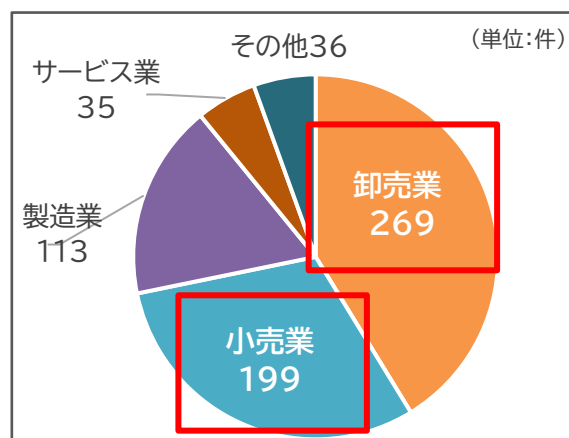
### <成功のポイント>

- 自社商品と越境ECの特性に合わせてモール型越境ECと自社越境ECを使い分け。

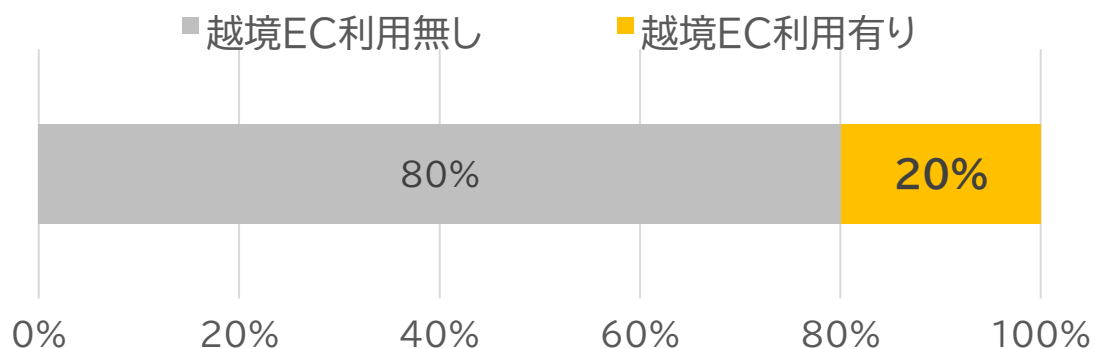
### 3-1. 中国向け輸出 ①海外展開を行う事業者の特徴

- ◆ 中国向けは小売業者だけでなく卸売業者の割合も多く、**越境ECの利用割合は約2割**となっています。
- ◆ 中国へ進出する卸・小売業者の主な取扱商品は**美容・化粧品や衣服・衣服雑貨**などとなっています。

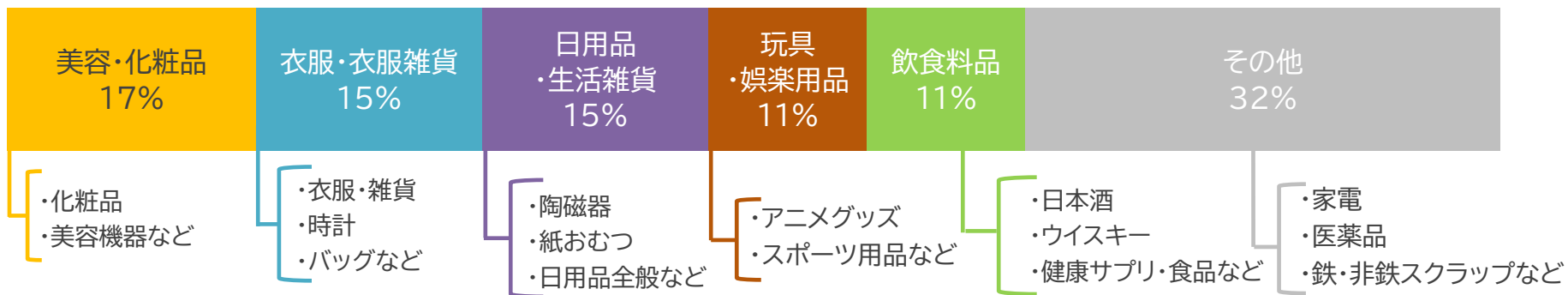
<図①:中国向け業種別実績(R4年度(4~9月))>



<図②:中国向け輸出の越境ECの利用有無割合>



<図③:中国向け主な取扱商品>



### ◆化粧品小売業

- 取引先の紹介により、中国の化粧品業界に精通した、日系企業にも勤務経験がある中国人人材を受け入れ。
- 同人材の現地コネクションにより中国向け輸出を伸ばしている。

### ◆食器卸売業

- 日本に留学経験があり、日本文化への造詣が深い中国人が経営する貿易商社と出会い、同社の紹介で、現地の百貨店や商社と取引を開始。
- その後も、同商社を通じて、中国の飲食店等向けに販路を開拓している。

### <成功のポイント>

- 言語や商習慣、人脈など、**現地に精通した社内人材や貿易商社を確保**。

### <輸出増加の背景>

- コロナ禍前のインバウンド需要等で、**日本食品・商品情報が世界中に広がったことが輸出増加の一因。**

### <成功要因>

- **【運営体制】…自社内に海外担当者を設置するのが重要！**

輸出では、海外からの照会、返品などのアフターフォローをきめ細かく行うことが大切。社内人材を確保できない場合は、商社や支援企業を使うのがおすすめ。



貿易商社

### <成功要因>

- **【取組姿勢】…現地ニーズ把握から始めて、中長期的に取り組む！**

まず、小規模事業者は、小売業者であれば越境EC、卸売業者は展示会出展から始めるなど、スモールスタート・トライ&エラーで中長期的に取り組むのが良い。

- **【販促・販路拡大】…自社の商品に適した販路を見つけること！**

自社越境ECは、既に一定のブランド力がある企業が前提。モール型越境ECはモールの集客力を利用できるため、ブランド力や資本が乏しい小規模事業者向け。

一方、越境ECを利用する企業が増加するに伴い、越境EC上の取扱商品数が増えているため、自社商品を如何に埋もれさせずアピールできるかが重要。

- **【情報発信】…海外向けの自社情報を充実させ、信用力を高めること！**

海外バイヤーや消費者も商品を購入する前に、販売先の情報をネットで調べている。そのため、多言語による自社HPやSNSを活用した情報発信も大切。

- **【商品】…海外にない唯一無二の商品を揃えることが、成功要因の一つ！**

日本では当たり前のモノでも、海外では希少性のある商品が存在。海外展開支援機関主催の展示会、商談会等を活用し、まずは現地の市場調査を行うのが良い。



輸出アドバイザー

	成功要因	取組例
① 取組姿勢	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中長期的な取組姿勢への転換 (<u>スモールスタート</u>・トライ&amp;エラー)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・展示会やモール型越境EC等による<u>テストマーケティング</u>を実施(初期投資が少ない)</li> </ul>
② 商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社商品の提供価値の整理・発信</li> <li>・<u>オリジナル又は海外で入手困難な商品</u></li> <li>・現地ニーズを踏まえた商品</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>自社商品の提供価値・見せ方を整理</u></li> <li>・テストマーケティング結果を自社ブランド構築に反映</li> </ul>
③ 販路開拓	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>適切な販路選択</u> (間接/直接貿易、モール型越境EC/ 自社越境EC)</li> <li>・<u>適切な貿易商社・パートナー確保</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・差別化困難な商材はモール型越境EC、ブランド構築は<u>自社越境EC</u>と使い分け</li> <li>・ネットワーク構築を目的として<u>海外展開支援機関の展示会、商談会等に参加</u></li> </ul>
④ 情報発信	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社HPのグローバル対応</li> <li>・<u>自社情報の発信強化</u>(SNSの活用等) 越境ECの拡大にともない、海外消費者・バイヤーが 自社HPやSNSを確認する機会が増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>HPを多言語化・各国毎にカスタマイズ</u></li> <li>・<u>自社や商品の紹介動画等を作成</u></li> <li>・<u>SNSやブログ等による情報発信の活用</u></li> </ul>
⑤ 運営体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外からの連絡に迅速に対応できる 担当者・部署・体制の確立</li> <li>・<u>現地情報に詳しい人材確保</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>海外人材の確保</u></li> <li>・社内での人材確保や海外展開支援機関・貿易商社等の活用</li> </ul>



## 日本から世界へ 実践！越境EC -小規模事業者の海外展開事例集Vol.9-

発行元	日本政策金融公庫 国民生活事業
内容	越境ECにチャレンジする小規模事業者の事例やアドバイス、 <u>越境ECに関するアンケート結果</u> を掲載
リンク	<a href="https://www.jfc.go.jp/n/finance/keiei/pdf/kaigaitenkai_zireisyu_2202.pdf">https://www.jfc.go.jp/n/finance/keiei/pdf/kaigaitenkai_zireisyu_2202.pdf</a> (PDFが開きます)



## 越境EC/海外販売の基礎知識

発行元	日本商工会議所・東京商工会議所
内容	これから越境ECを始める方向けに、 <u>越境ECのメリット・注意点、越境ECの出店方法、費用の目安</u> などのポイントを紹介
リンク	<a href="https://www.jcci.or.jp/kokusai/ec_supportbook.pdf">https://www.jcci.or.jp/kokusai/ec_supportbook.pdf</a> (PDFが開きます)

