

三重県企業国際展開推進協議会「第3回企画運営委員会」 会議概要

- I 日時：平成27年2月2日（月） 15：30～17：00
- II 場所：三重県勤労者福祉会館 4階 第3教室
- III 出席者：佐久間委員長、井野委員、吉良委員、後藤委員、坂本委員、中川委員、西場委員、西村委員、藤本委員、南川委員、森本委員、山本委員、永田委員、廣田委員 （計14名）
- IV 会議概要：

1 平成26年度の国際展開事業の取組について（報告）

事務局（県）から配付資料によりアメリカ及びアセアン・インドのミッション団派遣、台湾の産業連携の取組について報告しました。

【委員意見等】

・三重大学が海外の大学等とコネクションを結んで成果を挙げているのは喜ばしい。今後の産業連携の礎の1つになる。

・ミッション後のフォローは、足繁く相手を訪問することが重要であり、意見交換を積み重ねていくことにより次へとつながっていくもの。

シアトルへの訪問では、WBBA（ライフサイエンス分野の産学官の支援団体）と意見交換して医療機器の方面での連携の可能性を感じた。本年6月には展示会が開催されるとのことで、三重県のPRの場になるのではないかと。人材育成の点では、サウスシアトルカレッジ以外にも、航空博物館などが連携して取り組める可能性をもっていた。小中学生から大学・高専の学生はもとより、企業の社員の育成にもつながると思う。

台湾については、先方から強いアクションもあり連携が進んでいる。三重県に対する信頼が厚いように思う。三重大学はTJPO（台日産業連携推進オフィス）から台湾企業の日本進出に関する調査を受託した。また、鈴鹿サーキットからの提案で、三重大学と南台科技大学が共同し企業の支援も受けて「Ene-1 グランプリ（単三乾電池40本を動力源とするカーレース）」に参加することにしており、このことに台湾のマスコミが注目してもらえれば三重県のPRになり、県内企業の現地における展開でもよい効果があるのではないかと。

マレーシアへの訪問では、重い話もあるが、自動車関連企業を訪問調査して中小企業の展開について可能性を感じ取ることができた。

・双方にWin-Winになるように結果を出すことが大事だ。

・産業構造の変化でサービス業など第三次産業の割合が増えている。県内サービス業でも台湾企業と合弁会社設立事例もでてきており 地方創生の観点からもサービス業の海外展開支援にも力を入れてはどうか。

→27年度におけるサービス産業を含めた支援策としては、沖縄の国際物流ハブ機能を活用した県産品のアジア輸出支援と、海外展示会への出展費用の一部助成を検討している。

・沖縄まで運ぶとなると国内物流コストが高くなるため現実的には厳しい。展示会に出展したら、その後のフォローが非常に重要。そこにきめ細かなサポートがあれば、より効果的になる。

2 ふるさと名物応援事業補助金（地域ネットワーク活用海外展開支援事業）の活用について

事務局（産業支援センター）から配付資料により事業概要及び海外ミッション団派遣などの協議会の取組への本補助金の活用を検討することについて説明しました。

【委員意見等】

・海外進出している企業が参画するのも対象になるのか。

→本協議会の会員は対象にしていきたい。また、会員でなくても、この機会に会員になってもらえれば対象にしたい。

- ・農業生産者や農業法人がグローバル展開を始めている。このような場合も対象になるのか。
→業種には縛りはなく、法律に規定の中小企業者（中小企業基本法第2条）が対象になる。
- ・国への問い合わせなどによりしっかりと情報収集し、より具体的な段階になってきたら会員へ周知していただきたい。

3 平成27年度の国際展開事業（案）について

事務局（県）から配付資料により海外ミッション団の派遣計画案について提案説明しました。

【委員意見等】

- ・ミッション実施にあたって参加定員は考えているのか。
→参加企業は多ければ多いほどよいので、定員は考えていない。
- ・ミラノ万博では、企業はどんな形で参加できるのか。
→ミラノ万博の時期に、ミラノ市内でテストマーケティングの場をつくり、県内企業に出展していただく予定。現在、出展者を募集しているところ。
- ・①ミッションへ参加する企業への補助はあるのか、②海外進出時に職員を派遣する際の参考にするため、現地の地域やまちを視察して暮らしや文化に触れる時間を取ってみてはどうか、③県内で開催するリーディング産業展に外国企業を招へいしてはどうか、企業が集まってくる機会をうまく利用してほしい。
→①先程ご説明した国の補助金は、そうしたことのために獲得しにいくもの。
②来年度のミッションでは、知事行程と、産業支援センターが主催する経済団の行程を分けて実施することも検討している。
③MOUを締結した国・地域を中心に先方のミッション団を受け入れてセミナーや商談会の開催により企業同士の接点をつくっていききたい。
- ・中小企業にとって海外ミッション参加は補助金の有無にかかわらず負担がかかる。スケジュールを固定せず自由に営業活動などできるようにしてはどうか。
→参加企業の事情に合わせて、いろいろなパターン（ミラノのみ参加、イギリスとフランスに参加など）を受け入れたい。
- ・ニューヨーク駐在の経験では、アメリカと日本の大学教育には大きな違いがある。アメリカの大学では研究開発費にも多くの予算を費やしている。中小企業にとっては人材育成は大きな負担。大学や高専での若い頃の教育が非常に重要。
- ・県と商工中金は、県内企業の海外展開支援に関する業務提携を締結した。商工中金としても連携して企業をサポートしていく。
- ・産業支援センターとしても、ミッション実施や以降のフォローなど、中小企業への支援に県三重大学、商工会議所、商工会などの関係機関と連携して取り組んでいきたいと考えている。
- ・ジェトロでは、海外で開催される展示会に日本の展示エリアを設定しており、企業や地方自治体に参加していただいている。加えて出展サポートとして、コーディネーターによる出展者と現地の企業とのマッチングも行い精度を高めている。
そのほか、今後、貿易専門の相談員の設置を予定している。
- ・イオンマレーシア「三重県フェア」では、国の補助金を活用して企業に参加していただいた。このような機会は、海外展開の「きっかけ」づくりとして有効であり、商工会連合会の役割でもあると認識している。
県は、担当課が縦割りで事業を実施している。どこか窓口で一括して情報を提供する体制を整えてほしい。
- ・昔の経験では、海外展開に関する相談先は、ジェトロ、海外拠点のある銀行、商社であった。現在では、こうして県が取り組み、このような意見交換の場をつくり、関係者が情報共有できるのはありがたい。