

## 第4回 みえ国際展開推進連合協議会 議事概要

I 日 時：平成29年8月3日（木） 14：30～16：00

II 場 所：三重県庁本庁舎 3階 プレゼンテーションルーム

III 出席者：鈴木会長、上田委員、岡本委員、駒田委員、佐久間委員、服部委員、山川委員、田中委員、湯浅委員、雲井委員、柴原委員

代理出席：西場氏（小倉委員代理／三重県経営者協会 専務理事）、

鷺野氏（中澤委員代理／三重県信用金庫協会 桑名信用金庫常勤理事）

坂下氏（藤田委員代理／三重県商工会連合会 副会長）

オブザーバー：高橋氏、藤原氏

（事務局）村上雇用経済部長、河口観光局長、佐々木雇用経済部次長、小倉国際戦略課長、松本海外誘客課長 他

IV 会議概要：

### 1 議題

みえ国際展開に関する基本方針の改訂について

上記について、事務局から配布した資料により説明した後、各出席者からご意見等を伺いました。

### 【委員からの意見等】

・現状、海外展開を考える中小企業が必要としている情報が偏在しているので、ワンストップで情報収集できるようになるとよい。また、その情報についても、ベトナム・タイ・インドネシア・カンボジア・ミャンマー等、国・地域によって事情が異なるため、情報のきめ細やかさも重要になる。

・海外展開を行うことで利益を上げることを考えた際、重要となるのが流通の確保であるが、中小企業単体では流通経路を確保するのは容易ではない。そうした分野について、支援を行い解決することが必要である。

・インフラ整備とインバウンドの関係について、SNS発信の情報が誘客に大きな影響を与えるため、Wi-Fiの整備について、県がリーダーシップを発揮し、整備を推進していただきたい。

・四日市港では大型客船の受け入れ、鳥羽ではスーパーヨットの受け入れをしているが、四日市では港湾の整備、鳥羽では規制緩和が必要となるため国への働きかけについてご協力いただきたい。

・ゴルフツーリズムについて長期的・安定的に効果をあげるためには、リピーターの確保が必須であり、そのためにはゴルフとサミットで評価された伊勢神宮・忍者・海女等を組み合わせ、連携することが効果的であると考えられる。そのためにも、サミットで評価された三重県の自然・食を反復連打し印象付けることが重要である。

・MICE誘致推進について、現在医学関係・スポーツ関係のものが大多数を占めているため、他の分野においても積極的に推進していただきたい。また、MICE誘致が決定したら、商工会議所としても全面的にバックアップしたいので、情報共有していただきたい。

・食品の輸出について、国・地域によって規制・衛生管理等が異なるため、情報のきめ細やかさが求められる。

・企業の国際展開において、海外においては労使紛争が日本と比べ多発するため、労使紛争への対応・テロ情報・企業防衛・人件費の高騰などといった労使関連情報が企業へ提供できるような支援メニューを三重県国際展開支援窓口へ求めたい。

・現在、外国人技能研修制度があるが、卒業生が自国へ帰国した後、無関係の分野で就職しているケースが少なくない。県内中小企業が海外進出を図り、幹部候補・現場責任者等の現地人材確保を行う際、そういった人材のデータベース、マッチングシステムを構築することができないか。

・グローバル人材の育成について、国際インターンシップ制度の充実が求められる。学生に限らず、

社会人も積極的に参加できるとより効果的であると考えられる。

- ・グローバル人材の育成について、三重大学は海外渡航学生数等の計画について数値目標を設定しているが、現在ほぼ達成しているため、より意欲的に目標を高く設定する予定である。また、三重大学では現在110を超える大学と協定を結んでいるが、国際交流に関して5年10年といった長期のスパンで考えるべく計画を策定中である。

- ・工学研究科の修士課程の学生の国際インターンシップもしくは国際会議発表を行った割合は平成27年度で76%であるが、平成33年度には修了条件とし100%にしたいと考えている。研究成果を三重から世界へ発信すべく、現在ロボティクス・リチウム・LEDの3つについて指定し、研究スペース・予算を大学から支出し研究している。平成29年度では数センターを追加で指定したい。また、国際忍者研究所、鯨類研究所といったオンリーワンの研究所を設置して研究したい。

- ・留学生は三重県内の大学に764名いるが、国内で就職するのは卒業生のうちの41%の67名、県内ということになると6%の10名のみである。県内での就職を促進するためにも、県内教育機関合同で留学生に特化した就職説明会を計画している。また、EPAによる外国人看護師候補者の支援についてであるが、現在伊勢市の病院にベトナムから4名来ている。三重県において外国人看護師候補者の国家試験合格率は75%であり、非常に高い水準となっている。この背景としては、充実した看護の実務研修、日本語学習及び日本人看護学生とのグループ学習を実施していることが考えられる。

- ・現在留学生のうち、奨学金を受給しているのは29%の222名であるが、卒業までの間、支援を受けられる学生は非常に少ない。一時金、1年単位の奨学金を受けている学生が多く、受給できなくなり苦学生となることが多い。奨学金のメニュー自体は豊富であるが、留学の場合、海外からの渡航費等様々な費用を考慮すると、金額面を満たす支援メニューは非常に少ない。対策として、三重大学では、寄付金を募ることも検討しており、そうした側面を支援できるとさらに留学生受け入れを促進できる。

- ・海外ミッションについて、その国の要人と面談が行える等、民間企業単体では得られない情報を得ることができるため、今後も継続して実施していただきたい。また、その際さまざまな人々と面会を行うが、そうした人々が三重県に来ていただくという割合は非常に低いため、今後は、そうした人々に日本へ来ていただくような取り組みを実施することも重要ではないか。

- ・真に国際競争力を身に付けた企業とは、「売り」に行く姿勢ではなく、「買い」に来ていただく姿勢となった企業であると感じる。なぜなら、「買い」に来ていただく場合は、「円」が取引の基準となるため為替の影響を大きく受けることがなくからである。企業がそのように成長するべく、支援をしていくことが重要である。

- ・グローバル人材の育成について、自分自身を確固たるものとし、自国・三重のことについての発信力を強化することが必要。

- ・海外顧客の誘致について、三重県の魅力・個性あふれる企業を集い、観光ルート化し、観光コンテンツにするのもよいのではないか。

- ・信金中央金庫が信金会を組織し、全国の海外展開をしている信用金庫の取引先企業を集めて、地域ごとに現地等でセミナー、懇親会を行っているが、現地情報の収集やビジネスマッチングに役立っている。こういった取り組みも参考にしてほしい。

- ・今後三重県が国際展開を推進していくうえで、サミット開催の効果を「伊勢志摩」だけでなく、三重県全体に広めていくことが必要である。

- ・海外展開を行う中小企業数は上昇傾向であり、支援を求める分野が変化しつつある。例えば、現地の安全情報、国民性の特徴、マーケットの特徴といった情報が求められているほか、現地での優秀な労働力の確保が中小企業単体では困難になりつつあるため、ビジネスチャンスを活かすためにもそうした分野での支援が必要である。

- ・インバウンドにおいて、寺社等でWi-Fiが使えず不便だという声を聞くことがあるため、インバウンドを推進するにあたりWi-Fiの整備は重要である。

・水産物の輸出について、中小企業単体では難しい側面があり、例えば小規模事業者では英語での申請をあきらめてしまう場合がある。そうした際、活用できる支援メニューの情報を行き渡らせる必要がある。また、例えばベトナムにおいては関税が上昇しており、付加価値をつけなければ市場競争に勝てない。大きいマーケットだけでなく小さいマーケットを狙うのも戦略の一つであるが、現地日系企業等と県内企業のマッチングを支援いただければ付加価値を生み出しやすいためそうした支援メニューについてもお願いしたい。

・航空機産業について、平成28年度国際航空宇宙展等で88件の商談が行われ、成約が1件、見積依頼・試作依頼が2件、提案継続が8件となっている。企業ごとに参入段階が異なるため、段階ごとにきめ細やかな支援が必要である。

・県産品の輸出促進フォローアップコーディネート事業として、県内商談会等を実施した。のべ62社に参加いただき、約200件を超える商談件数があり、出展者の8割ほどが取引につながるきっかけを作った。輸出に向けたノウハウが乏しい企業が多いため、輸出に関して初期の段階から支援が必要。また、バイヤー・サプライヤーの仲立ちをできる専門コーディネーターが支援センターにいないため、今後確保したい。また、国際展開について相談を受けた業界としては食品関係が多く、売り込み先としては東南アジア、中でもシンガポール、台湾、ベトナムが多いが、販路開拓について課題となる企業が多いため支援が必要である。

・戦略産業雇用創造プロジェクトの専門展示会等補助金について、この3年間で74件の支援を行い、うち17件が海外への展示であった。今後は、現地調査についても補助ができるよう調整に取り組みたい。

・こうした産業支援センターの取組を通じて、企業としての課題は、「自社商品・技術をどの国、どの分野で販路開拓すべきかわからない」、「海外展開の計画の立て方がわからない」、「現地業界の市場動向・ニーズが把握できていない」、「信頼できる現地企業・販売先を確保できない」、「各国情報の概況、経済指標、税関、食品規制の表示方法、輸出に必要な仕組みがわからない」といったものが見受けられた。海外展開にあたっては特に信頼できる現地パートナーの確保に向けた支援が重要である。

・海外での展示会、イオン店舗を利用した県内産品のPRは効果的であったため、今後も継続して実施していただきたい。また、和食の素材について、海外での受け入れの場が広がってきているように感じるため、引き続き「三重ブランド」、「三重セレクション」の支援を継続していただきたい。海外展開にあたっては、長期的な取組でないと定着が難しいため、長期的な視点での支援についてもお願いしたい。

・海外展開にあたり、GAPの取得が必須となるが、時間の制約等の関係で、個人農家が取得することが困難であるため、グループ化を行い取得を推進できればと考えている。また、HACCPも義務化される流れのため、国際認証取得支援は必須である。

・現状、海外進出にあたっては、中小企業単体での進出が難しいため、商社を活用し現地パートナー等の確保にあっている。県内水産企業は中小企業が大半となるため、支援メニューについて補助金等の強化が求められる。また、養殖業について、輸出手続きの簡素化が求められており、輸出先としては、中国・ASEANを中心に考えているので、セントレアを活用して取組みたい。県市町のネットワークについても活用できるものがあれば、積極的に活用したい。また、富裕層の購買効果を見込むためにも、四日市・鳥羽の外国客船誘致の推進が必要である。

・サミット効果を一過性で終わらせることなく、継続させるべく取り組む必要がある。東京オリンピック・パラリンピックに向け、三重テラスの活用、イベントの開催を行うなど、水産と酒・食材等の三重ブランド及び観光資源を組み合わせた展開推進をしていただきたい。

・SNSを活用した情報発信は、非常に有用であるため、今後も情報発信を強化したい。

・国際展開と海外からの誘客の連携というのも効果的で、例えば、ICETTにきている海外研修生とのネットワークの強化が挙げられる。三重県において二次産業は大きなウェイトを占めるため、二次産業・先端技術関係の方が県内に訪れた際、県内観光につながるようPRをしていくことが重要で

ある。

・今後、三重県がインバウンドにおいて高い効果を生み出すにはF I T、リピーターの確保に注力する必要がある。そのためには、三重県食材の活用等の多様性をもってあたるため三重県全体で連携する必要がある。

・富裕層の誘致において、今後、中東・ヨーロッパ関係で案件が出てくる予定があるため、その際は三重県全体で是非取り組みたい。

・今年度、J E T R OのR I T事業を活用し、超精密加工技術を持った企業へ展示会出展、研究会開催等の支援を行い、スイス企業とのマッチングを行った。今後もこうした取組を継続したい。

・G N Iとしてインドへのミッションを11月に行うため、ぜひ参加いただきたい。インドは、経済的ポテンシャルが高く、日本政府としても、インド政府内に日本人を送り込み、ワンストップ窓口の設置、日本企業専用工業団地の整備などを行っているため進出する価値がある。

・J E T R Oでは、昨年789件の海外投資の相談を受けたが、中国・ベトナム・シンガポール・ミャンマー・タイへの進出を考えている企業が多かった。

・また、展示会・商談会参加への支援も行っているが、そうした支援を活用される企業としては農林水産・食品関係の企業が多いと感じられる。

・また、海外へのインターンシップ派遣も毎年継続して行っている。この事業は、学生だけでなく企業からの申請も受け付けており、海外企業へインターンシップを行うことで、海外展開を実施するきっかけともなるため是非参加を検討してほしい。

・J E T R OのHPに豊富な海外展開情報を掲載しているが、若干情報を探しづらい面もあるので、お声かけいただければ、小規模勉強会等開催したい。また、同HPにはJ E T R O作成の10分間のテレビ番組も掲載している。J E T R O事業を活用した企業が、どのように活用し、どのように海外進出を成功させたかという内容になっているので、ご参考いただければ。

#### 【鈴木会長】

・海外ミッションについて、濃いデリゲーション（派遣団）で今後も積極的に国際展開を推進していきたい。

・海外展開については、長期的な視点で取組を行わなければ、結果につながらない場合が多々あるため、反復連打、継続的、長期的な国際展開推進の取組を継続していきたい。

・現地情報含めきめ細やかに、情報提供を行うことが重要であり、行政で把握しているイベント等の情報についても官民挙げてバックアップするため、積極的に提供していきたい。

・行政が行う情報提供は、ワンウェイな、プロトタイプ的な情報が多いため、そうした一般的な情報を各企業に落とし込んだ場合どうなるかといった情報についても提供できるよう努力したい。

・企業の国際展開において、現地パートナーの確保、並びに優秀な人材の確保というのは大変重要であるため、海外からの技能実習生・研修生、留学生OBの活用、育成が行えるような支援体制を構築できるよう努力したい。

・G A Pについては、個人認証・グループ認証があり、グループ化していただいて取得することも可能である。県としても今後、取得支援ができるよう指導員を増やしていきたい。

・情報と人材について、支援が必要なポイントが深堀となったため重点的に取り組みたい。