



# TAMA協会に見る 産業クラスターの新展開と海外展開について

RIETI BBLセミナー  
平成22年8月13日(金)

(社)首都圏産業活性化協会  
(略称：TAMA協会)  
事務局長 岡崎 英人



TAMA協会は、環境ものづくり事業を進めています

# コンテンツ

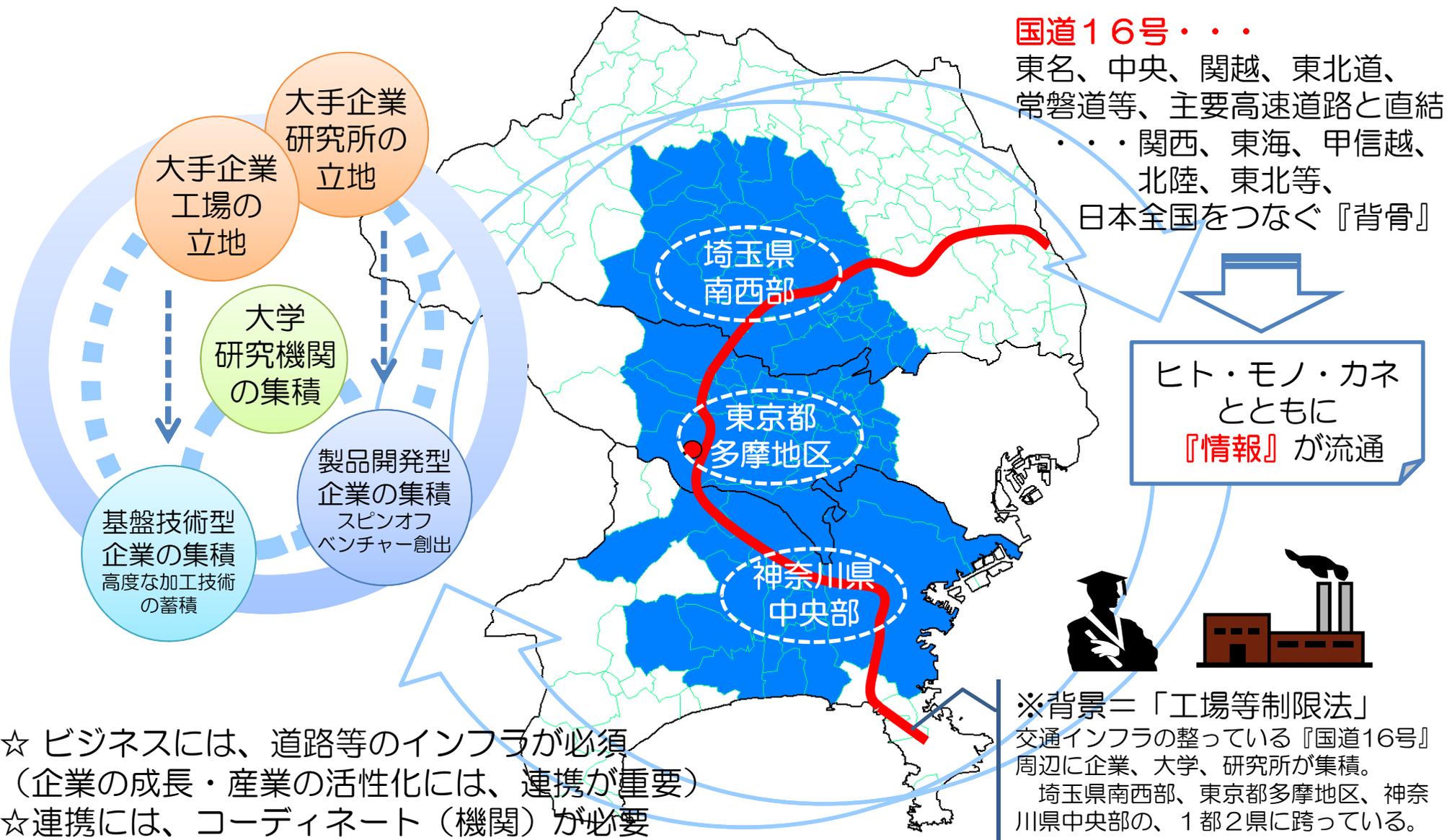
1. TAMA協会の活動概要
2. 産業クラスターの新展開
3. TAMA協会の海外展開の基本的な考え方
4. イタリアとの交流事業
5. 中国(上海)との交流事業
6. 最後に

# TAMA協会の活動概要



# 首都圏西部地域（TAMAクラスター）産業集積形成の背景

## 企業立地のポイント ～ 時代の要請（環境）& 道路、鉄道等のインフラ



☆ ビジネスには、道路等のインフラが必須  
（企業の成長・産業の活性化には、連携が重要）  
☆ 連携には、コーディネート（機関）が必要



# TechnologyAdvancedMetropolitanArea (技術先進首都圏地域)

TAMAの活動は、地域の企業、大学、研究機関、自治体、商工団体、金融機関等が今までにない活発な連携・交流を通じて、強固なネットワークを築き、TAMAを世界有数の新規産業創造拠点にすることを目指しています。

その戦略としては、TAMA事務局がプロデュース機能を発揮し、TAMAコーディネータ（専門家）等の力を借りて、人的ネットワークを活用した連携コーディネータにより実現を目指しています。

TAMA協会は地域の連携コーディネータ  
広域かつ多様な関連機関が参加している  
TAMAネットワークを活かし、TAMA協会が連携をコーディネートします。

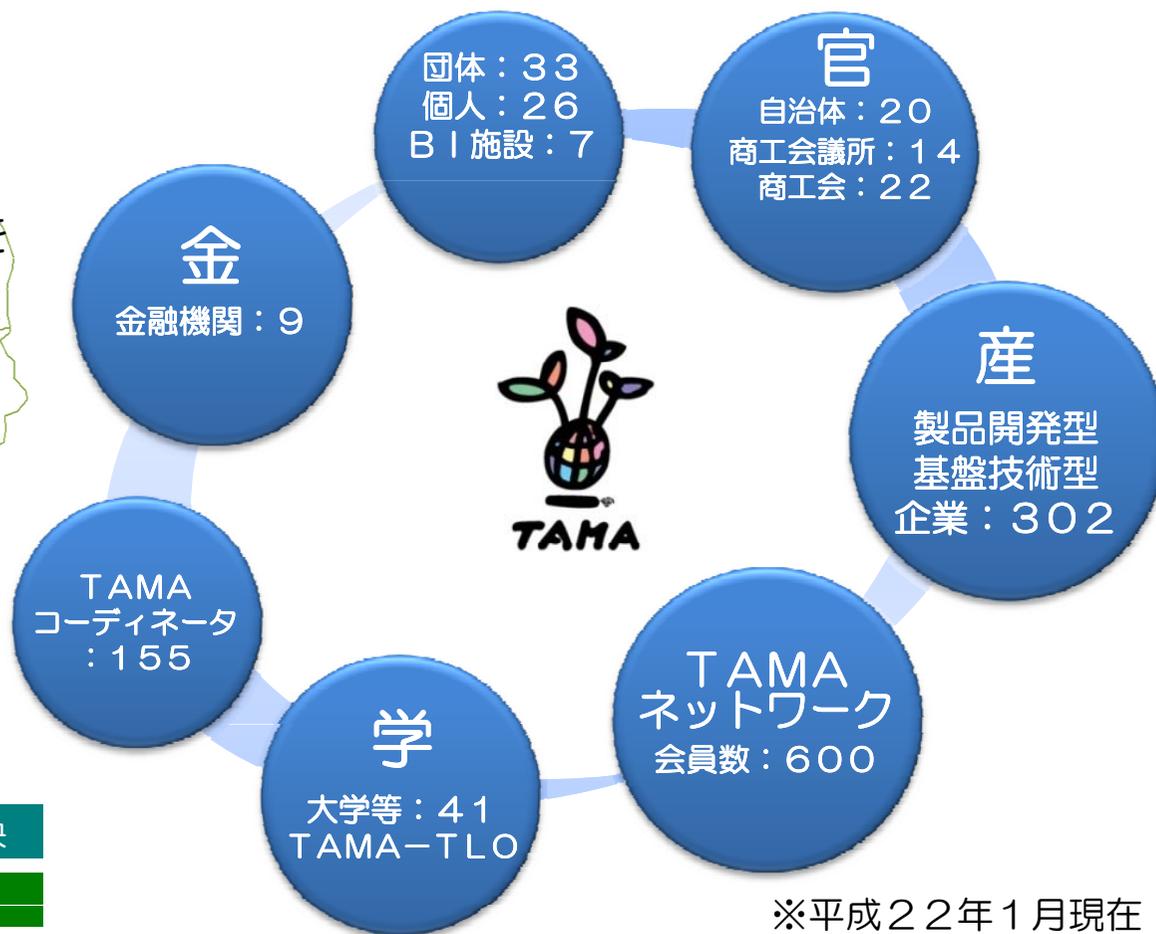
連携コーディネータ実績 **350件以上**

大学との連携	開発支援、評価試験、問題解決
大手企業との連携	試作、共同研究、受発注
企業間の連携	技術保管、共同開発、受発注

☆産学官金のコーディネータ（機関）として設立

- ①1998年→任意団体として設立
- ②2001年→社団法人化
- ③2010年→一般社団法人化

活動13年目



※平成22年1月現在

## TAMAのネットワーク

# TAMA協会の6つの事業体系 ～起業から販路開拓まで一貫した支援体制～

TAMA協会は、大学・研究機関、国・自治体、金融機関、商工会議所等の各種支援機関、コーディネータ等との連携により、会員企業等に対し、企業ごとの状況に応じた必要な支援施策を実施しています。

## 研究開発支援

企業・製品データベース、バーチャルラボラトリ  
国・自治体助成金の申請支援、各種研究会  
製品・技術連携スクエア事業(TCS事業)



## 経営支援

経営課題の解決  
(資金調達、生産工程改善、販路、IT化)



## 事業化支援

インキュベーション施設との連携  
ビジネスプラン策定支援  
TAMAファンドの活用



## 販路開拓 海外展開支援

- ①海外に精通したTAMAコーディネータの活用
- ②イタリア・韓国・台湾等のクラスター機関と連携した海外企業・大学との交流促進
- ③中国への販路開拓、産産・産学連携マッチング

## 人材確保 育成支援

若者と中小企業のネットワーク事業  
中核人材・後継者の育成  
従業員向け研修・中途人材獲得支援

## 情報提供

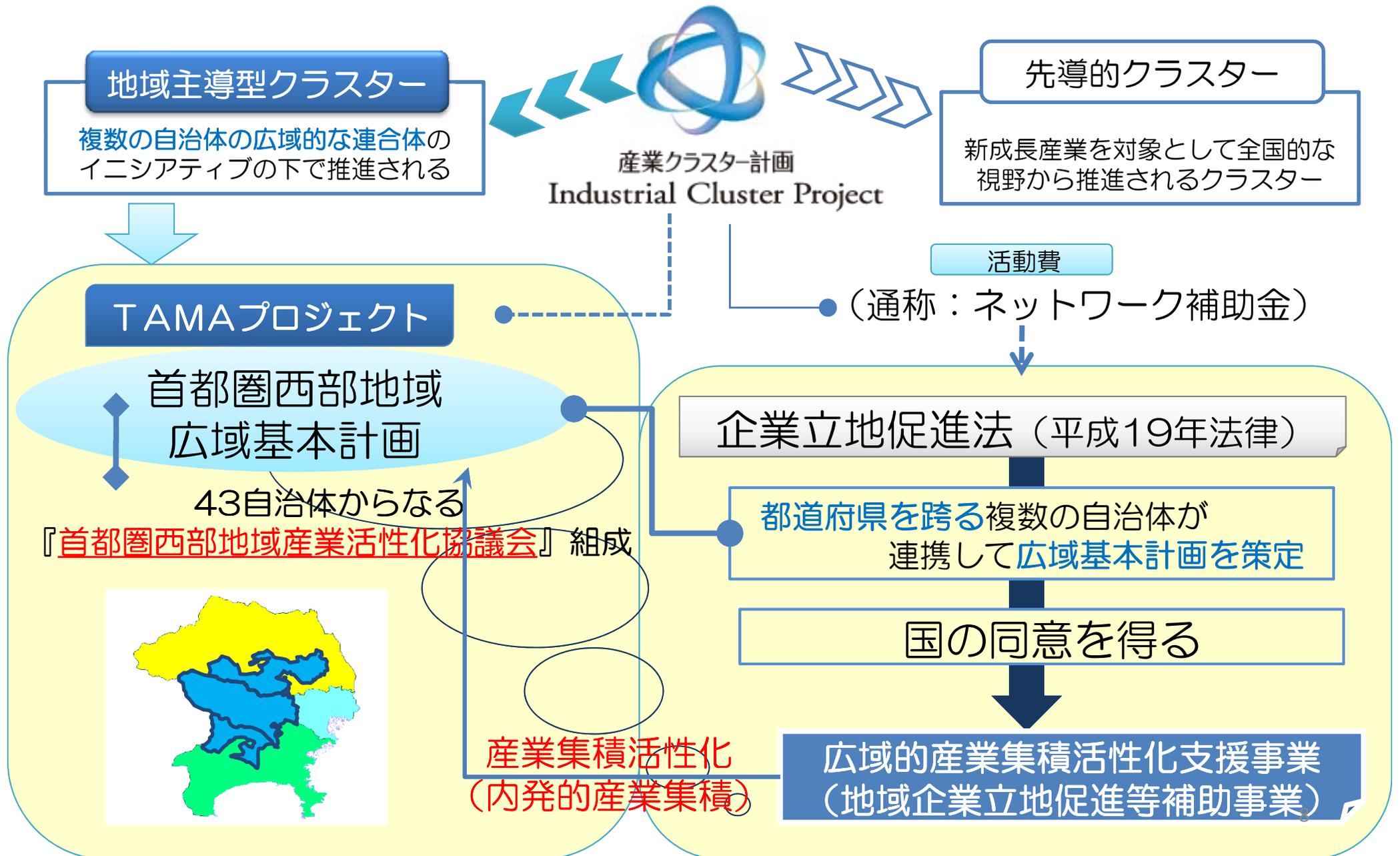
HP・MLを活用した  
タイムリーな情報提供  
ミニTAMA会の開催

# 産業クラスターの新展開

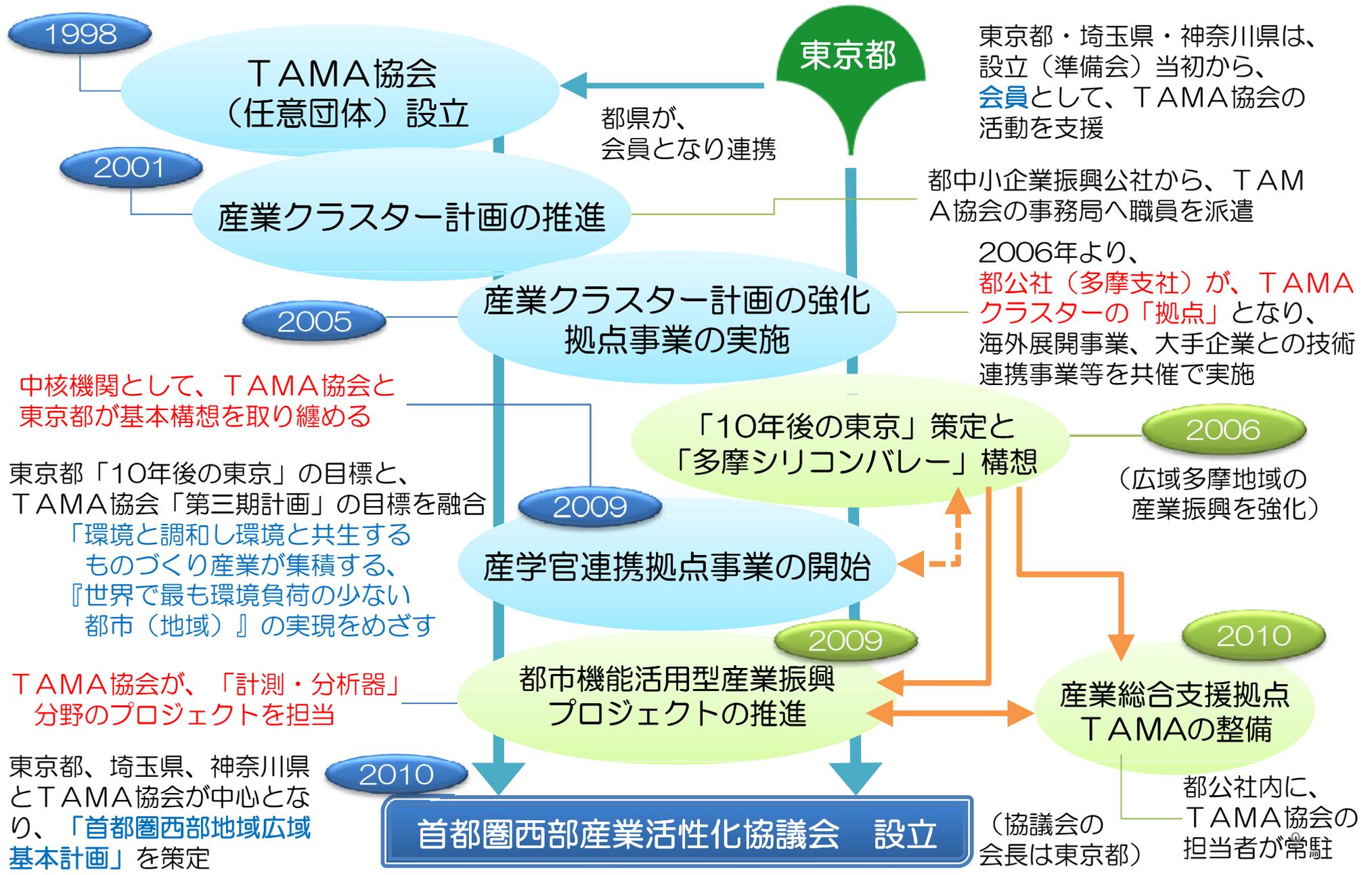


# 産業クラスターの新展開 ～企業立地法に基づく展開

2010年から企業立地法のスキームにより、TAMAクラスターの支援を実施



# 東京都（TAMAの中核自治体）との連携経過 ～広域基本計画策定の布石



# 首都圏西部地域基本計画同意まで ～企業立地法に基づく同意



## 【短期間で「同意」が得られたポイント】

- ・ 1都2県の絶大な協力（“ローマは1日にしてならず”）
- ・ （有力市のバックアップ→HM市・HO市・SA市・AT市）
- ・ 関東経済局のキメ細かい対応（地域振興課&産業立地室の連携）

～2009年 冬	関東局－TAMA協会、関東局－都県等、個別協議
2010年 1月	関東局・TAMA協会・1都2県による顔合わせ
2/26	広域的産業集積活性化支援事業（経済産業省）提案書提出
3/16	首都圏西部地域産業活性化協議会の設立（第1回協議会の実施）
3/下旬	厚生労働省・経済産業省（環境省）へ事前協議申請
4/16	同意正式協議申請書（4/15）提出
4/26	同意
5/27	第2回首都圏西部地域産業活性化協議会の開催（報告事項）

実質  
半年  
程度で  
同意



# 首都圏西部地域広域基本計画 同意まで（詳細版）

2009年	夏	関連自治体との情報交換・交流会の実施
	～冬	関東局－TAMA協会、関東局－都県等、個別協議
2010年	1月	関東局・TAMA協会・1都2県による顔合わせ
	1月～2月	広域基本計画原案作成・資料収集取り纏め 都県による自治体への提案・集積地域への参加呼びかけ 関東局・TAMA協会・1都2県による準備会議・協議会準備 広域基本計画に基づいた具体的事業計画案の作成（補助事業提案）
	2/26	広域的産業集積活性化支援事業（経済産業省）提案書提出
	2/末～3月上旬	都県による自治体等との事前協議（意見収集・調整） TAMA協会・1都2県による広域基本計画案の策定 協議会準備会議（TAMA協会－東京都）
	3/16	首都圏西部地域産業活性化協議会の設立（第1回協議会の実施）
	3月中下旬	事前協議申請準備（関係書類の準備・調整～都県&TAMA協会） 厚生労働省・経済産業省（環境省）へ事前協議申請

2010年	3/30	各省協議（事前）開始
	3/末	補助事業（2月末提案）採択内定（正式採択は同意後）
	4月上旬	各省協議・意見への対応（都県&TAMA協会） 事前協議終了（同意申請書の準備・全自治体） 同意 正式申請書の回収（TAMA協会－全自治体）
	4/16	同意正式協議申請書（4/15）提出
	4/26	同意
	4/27	同意書交付式（関東経産局長から都県へ／於：都庁）
	4/27	第2回協議会準備打合せ（東京都－TAMA協会／都庁）
	4/27	地域企業立地促進等事業費補助金（採択）の交付申請書提出
	5/1	広域的産業集積活性化支援事業開始（企業立地補助事業）
	5/27	第2回協議会準備（資料作成・出欠確認） 第2回首都圏西部地域産業活性化協議会の開催（報告事項）

# 首都圏西部地域広域基本計画の概要

## 地域の特徴

- 首都圏の西部に位置し、国道16号線沿線を中心とした、埼玉県南西部、東京都多摩地域、神奈川県県央部に広がる地域
- 日本の基幹産業である「自動車」「電気・電子」「精密機械」関連産業の集積、多数の大学、研究機関の立地が顕著
- 武蔵野や相模野の面影が残る自然環境にも恵まれた地域

## 計画のポイント

- ・ものづくり大国日本の基幹産業である「自動車」「電気・電子」「精密機械」関連産業を主なターゲットに、広域的な産学官の連携を強化
- ・広域的なネットワークを活用して、イノベーションの創出を図り、新たな需要を生み出すことが可能な、世界有数の先端ものづくり地域の形成を目指す
- ・特に、低炭素社会や循環型社会の実現、環境負荷低減等、「環境分野」に対する取り組みに重点を置くことにより、環境と調和し環境と共生する、先進的で世界的競争力のあるものづくり産業の集積を推進

**1. 集積区域** 35市4町1村（1都2県）

**2. 集積業種** 自動車関連産業、電気・電子関連産業、計測分析器等精密機械関連産業

**3. 成果目標（目標年次：平成26年度）**

- 新規事業件数 229件
- 製品出荷額増加額 50,564億円
- 新規雇用創出件数 8,648人

**4. 目標に向けた事業環境整備等**

- 広域的産学官ネットワーク強化事業
  - ・首都圏西部地域産業活性化協議会の開催等による産学官ネットワークの強化
- 環境ものづくり推進事業
  - ・広域的な産学官連携による研究開発支援、新事業創出支援等を通じグリーン・イノベーション（環境エネルギー分野革新）等を促進
- 海外展開・販路開拓支援事業
  - ・海外市場、新規市場への進出を目指すビジネスマッチング支援等
- 経営課題解決支援事業
  - ・企業の経営革新に資する情報提供（企業のニーズ、大学や研究機関のシーズ、技術開発動向、市場動向、海外情勢、資金調達、知的財産、支援施策等の情報提供）

集積区域市町村				首都圏西部産業活性化協議会構成員
さいたま市	武蔵野市	東村山市	稲城市	35市4町1村
川越市	三鷹市	国分寺市	羽村市	埼玉県
所沢市	青梅市	国立市	あきる野市	東京都
飯能市	府中市	福生市	西東京市	神奈川県
狭山市	昭島市	狛江市	瑞穂町	(社)首都圏産業活性化協会
入間市	調布市	東大和市	日の出町	(財)埼玉県中小企業振興公社
坂戸市	町田市	清瀬市	檜原村	(財)さいたま市産業創造財団
三芳町	小金井市	東久留米市	奥多摩町	(財)東京都中小企業振興公社
八王子市	小平市	武蔵村山市	相模原市	(地独)東京都立産業技術研究センター
立川市	日野市	多摩市	厚木市	(財)神奈川産業振興センター
				(財)相模原市産業振興財団
				厚木商工会議所

首都圏西部地域広域基本計画地域



# 首都圏西部地域広域基本計画の実現に向けて実施する事業（主なもの）

## 1 環境ものづくり推進事業

広域的な産学官連携によるグリーン・イノベーション（環境エネルギー分野革）を促進

### 1) 新事業創出支援

- ①産学官金サミットの実施（11月25日）
- ②環境力見える化事業（環境大賞表彰・環境力見える化レポート）
- ③温室効果ガス削減プロジェクト（CO<sub>2</sub>削減計画書作成促進）

### 2) 研究開発支援

- ①産学官連携促進事業（地域中核産学官連携拠点事業の推進等）
- ②イノベーション創出・育成事業（環境ものづくり研究会・医療機器デバイス研究会）
- ③研究開発促進事業（産学・産産連携のコーディネート、競争的資金の獲得支援等）
- ④首都圏西部G I、L I戦略 調査分析事業



## 2 海外展開・販路開拓支援事業

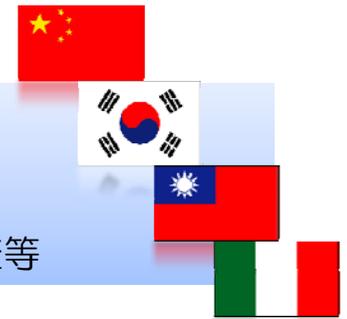
環境技術・製品等の海外展開・販路開拓を支援

### 1) 海外展開（①中国上海 ②韓国 ③台湾 ④イタリア）

・情報提供、海外展開研究会、マッチングコーディネート等

### 2) 販路開拓（国内）支援

・川上川下事業と連携した大手企業等とのマッチング支援、マーケティング調査等



## 3 経営課題解決支援事業

### 1) 情報提供事業

・ニーズ、シーズ、技術開発動向、市場動向、資金調達、知的財産、支援施策情報等の提供

### 2) 経営課題個別対応（企業訪問による経営課題解決支援情報提供事業）

・研究開発実施等の高度な経営課題の解決支援のため、企業に専門家を派遣



# TAMA協会の海外展開の基本的な考え方

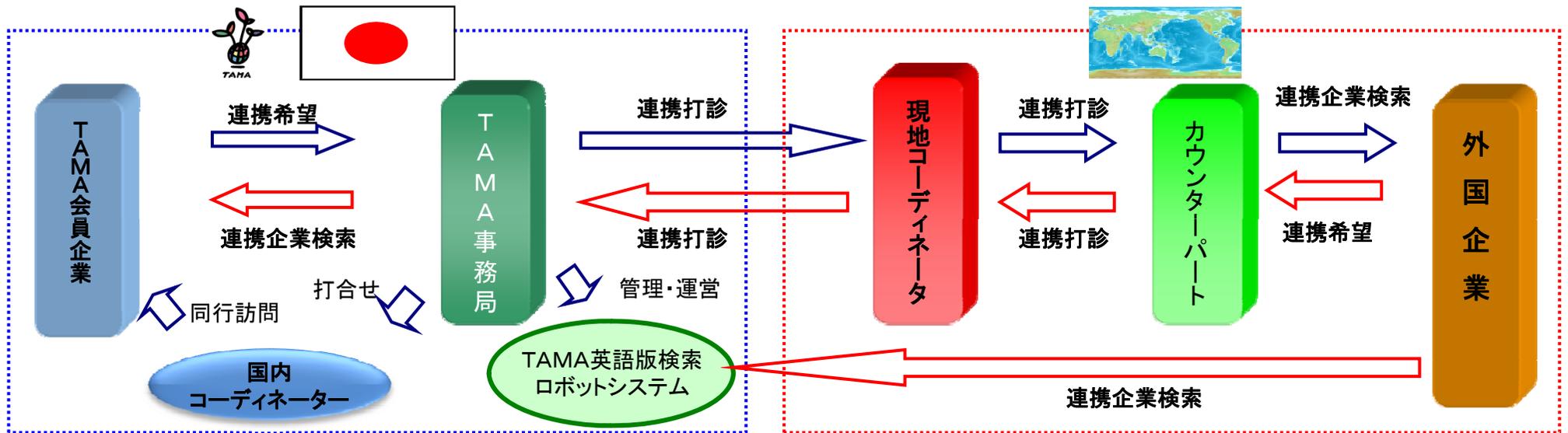




# 海外展開支援 ～技術力ある中小企業のグローバル販路開拓支援～

販路拡大に留まらず、技術連携や人材交流など、新しい連携への発展を視野に、国際的な競争力の獲得や事業拡大をめざす企業の海外展開を支援。交流は、次の3点が整った時に実施。

- ①海外において、TAMA協会と同様の支援機関の存在。(海外企業の信用力調査)
- ②海外において、TAMA協会と海外の支援機関に精通しているコーディネータの存在。(言葉、商習慣)
- ③交流はビジネスマッチングを中心に実施。マッチング案件のフォローも重要。(商談の詰め、契約等)



イタリア  
デザイン  
産産連携

2004～

韓国  
産学連携  
産産連携  
(製造・販路)

2004～

北米  
販路開拓  
巨大市場進出

2006～

中国  
販路開拓  
次期世界市場進出

2007～

台湾  
産産連携  
(製造委託)

2008～

### 1. 海外のカウンターパートを見つけ、当該機関と信頼関係を構築すること

海外において日本の支援機関と気持ちと同じくする支援機関(連携パートナー)があること。1企業や1大学が海外展開を行うことは、工数もかかるし、現地での段取りも全て自分でやることになり、費用対効果が期待できない。まずは、海外の地域と交流をする場合には、日本の支援機関と類似した機関を探し、交流前の事前訪問を行い、相手機関(人)と仲良くなると共に、相手機関のメリットを提示することを考えることが必要である。(中小企業の場合、海外企業との取引で一番心配なのは相手企業の信用力調査である。海外で信頼おける支援機関とパートナーとなれば、この問題が少なからず解消できる。)

### 2. 良きコーディネータを発掘し、信頼関係を構築すること

交流する海外の商習慣に知識があり、カウンターパートとなる海外支援機関のことをよく知っており、キーパーソンと人的ネットワークがあり(これは交流後に築いてもOK)、かつ、日本の支援機関のことも良く知っているコーディネータが、交流しようとする海外に住んでいるか、海外に頻繁に訪問していること。

### 3. 双方にメリットのあるビジネスマッチングのスキームを描くこと

交流は海外のカウンターパートと仲良くなることから始まるが、交流目的を明確にしなければならない。目的はずばり「ビジネスマッチング」におくべき。海外や日本の製品をお互いに輸出入するところから始まり、関係が深まれば共同研究などのコラボレーションに発展させる。

### 4. 海外展開のシナリオを事前に良く練ること(事前の海外の学習が必要)

海外展開は、言葉が違う、貨幣(為替)が違う、工業基準が違う、会計基準が違う、商習慣が違う等の高いハードルがあるが、これらを超えるのが事前の勉強である。海外に精通した有識者等の話を事前に良く聞き、海外ビジネス展開のシナリオ等を事前に描くことが重要である。

### 5. マッチングした後のフォローが一番重要

ビジネスマッチングした後に、具体的な商談や契約等が始まるが、それをフォローする体制が整っていないと全ての取組みが水の泡となる可能性がある。欲を言えば、商談の道が開かれるまでは公的支援が必要とされるところである。最低限、中小企業に理解が得られる価格設定であれば有償でも良いから契約等に繋げていくまで、及びスタートアップ時期での取引支援などのフォローが重要である。



# イタリア交流事業について



# これまでのTAMA協会とイタリアの交流事業

## JETRO LL事業 第一回交流会(日本からイタリアへ)(2004年)

2004年9月18日～9月25日 参加者22名(うち企業16社)

◆合同セミナー：伊側参加者90名 ◆個別商談会：有効面談件数57件

- ・CPV (ヴェネト州生産センター)
- ・ヴィチェンツァ商工会議所
- ・現地コーディネータ宮川房子氏と連携開始

## JETRO LL事業 第二回交流会(イタリアから日本へ)(2004年)

2005年3月21日～3月27日 参加者31名(うち企業23社)

◆合同セミナー：日伊企業等総勢210名 ◆個別商談会：有効面談件数51件

JETROのLL事業の  
活用により  
交流展開

## JETRO LL事業 第三回交流会(日本からイタリアへ)(2005年)

2005年10月8日～10月15日 参加者24名(うち企業16社)

◆企業訪問：EBARA PUMPS EUROPE S.p.A.へ ◆個別商談会：有効面談件数38件

◆日伊合同セミナー：日伊企業等約60名 ◆個別企業訪問：有効面談件数24件

## JETRO LL事業 第四回交流会(イタリアから日本へ)(2005年)

2006年3月12日～3月15日 参加者11名(うち企業8社)

◆個別商談会 有効面談件数15件 ◆企業訪問：有効面談件数11件

## 研修生受入れ(2006年)

CPVよりイタリア人研修生の受入れ(5カ月間)：マルコ・バッティロッチェ氏

- ・マルコ氏、研修後JAPANイタリアデスクに就職

## ビジネスマッチング会(イタリアから日本へ)(2009年)

2009年5月13日 ◆個別商談会：有効面談件数17件

- ・マルコ氏のコーディネートでミラノ商工会議所企業との交流

## DEMO・TECプロジェクトの調査(2009年)

イタリア・ヴィチェンツァにおける新プロジェクトの調査

- ・TMD DEMOTECH (技術移管センター)と連携開始

# イタリア 築き上げたネットワークを活用①

## ★ CPV (Centro Produttivita Veneto) = ヴェネト州生産センター



- ◆1950年代初頭 欧州復興計画(マーシャルプラン)の一環として設置。
- ◆ヴェネト州内の中小企業の生産力・マーケティング力強化を目的として活動
- ◆イタリア国内では20を超えるプロジェクトがあったが、そのままの形で現在残っているのはCPVのみ。
- ◆職員数=30人、年間収入=450万ユーロ(約6億円)

### 【支援内容】

- ①企業に対する情報提供(技術・生産管理)
- ②セミナー開催(年間500回)
- ③特許支援(類似特許等調査・R&D支援)
- ④研究開発支援(研究グループ組成支援)
- ⑤ベンチャー支援(ビジネスプランシュミレーション)



## ★ ヴィチエンツァ商工会議所

- ①イタリアでは、事業者は全て商工会議所に強制加入。このため、法人登記などの受付窓口も商工会議所で行う。
- ②ヴィチエンツァ県内の企業(事業者)に対する様々な支援・取組みの他、ヴィチエンツァの特産物である貴金属の品質保証や大学の運営補助など、業務は多岐に渡っており、商工会議所会頭は選挙によって選任され、会頭職専業である。
- ③TAMA協会とヴィチエンツァ商工会議所は、2004年に互いの連携に関する覚書を交わし、協力関係を維持している。

ヴィチエンツァ県は、イタリアで  
3番目に輸出額が多い県



CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA  
VICENZA



商工会議所



会議所内の登記受付窓口



貴金属検査室

## イタリア 築き上げたネットワークを活用②

### ★ TMD DEMOTECH (技術移管センター)

- TMD DEMOTECHのTMDはTechnology(テクノロジー), Material(素材), Design(デザイン)の頭文字であり、DEMOTECHはデモンストレーション・テクノロジーの略。
- 技術移管センターとして、ヴィチエンツァ県商工会議所およびスキーオ市(ヴィチエンツァ県)が発起人となり設立された。組織及び運営は中小企業と強い協力関係にあるCPVに委託されている。
- TMD DEMOTECHは、ヴィチエンツァ県、Alto Vicentinoと呼ばれるヴィチエンツァ北部に本拠を構える中小企業向けに、テクノロジー情報および企業がグローバルな市場で競争力をつけられるようイノベーションの工程を容易に行える様々な支援活動を行っている。

#### Technology(テクノロジー)

- Irene Access Point (テクノロジー移管サービス機関)
- Il PatLib (特許等の調査サービス)
- Info Express (特許情報の公開サービス)

#### Material(素材)

##### Match Point Vicenza

- CPV及びMaTechによって2001年、パドヴァのガリレオ・サイエンス・アンド・テクノロジー・パーク内に設置された新素材情報を企業および専門家に提供するヨーロッパ初のセンターのヴィチエンツァ支所である。

#### Design(デザイン)

##### Scuola Italiana Design (SID)

- パドヴァのガリレオ・サイエンス・アンド・テクノロジー・パーク内に設置されたデザイン学校。
- 企業向け工業デザイン開発はSIDによって提供される。新しい機能を表現した工業デザインを通じて企業の競争力を図る。

TMD  
**DEMOTECH**  
TECHNOLOGY, MATERIALS & DESIGN



Demotech本部ビル  
(スキーオ市)

### ★ コーディネータ

#### FPP社 社長 宮川 房子 氏

- ミラノ在住のマーケティングコンサル
- 日本・イタリアのデザイン事務所で得たノウハウ、人脈を活かし活躍中



#### マルコ・バッチェロツティ 氏

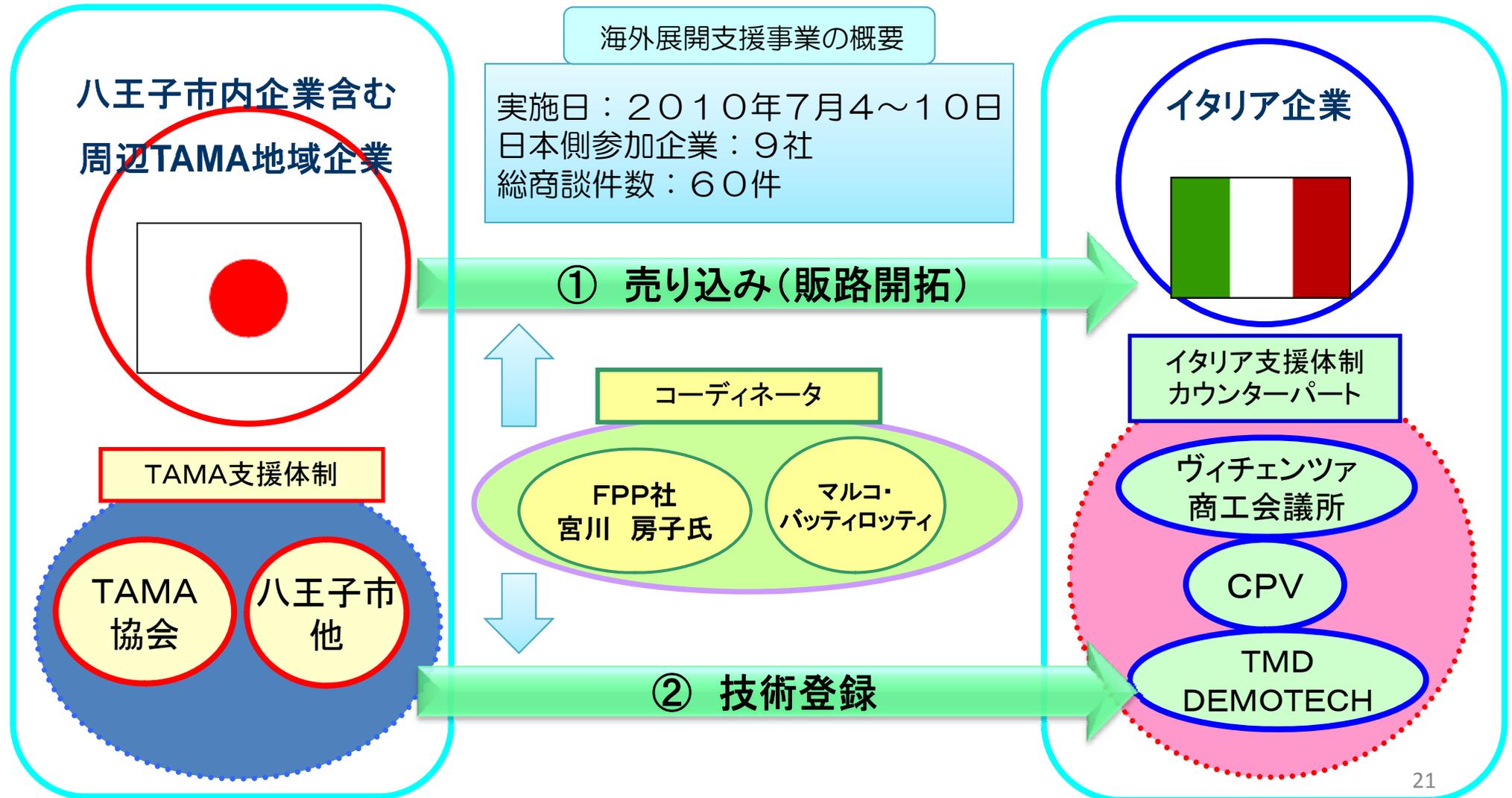
- ヴィチエンツァ県出身・在住のコーディネータ
- 元ジャパンイタリーデスク代表
- TAMA協会への研修実績あり



# 2010年度 イタリア交流事業のスキーム

## 21年度国の補正予算（繰越）地域産業集積海外展開支援事業（企業立地法）を活用

急速な円高の進展により輸出競争力の減退が懸念されている中、地域の産業集積が有するポテンシャルを活かしつつ、果敢に海外市場の開拓・獲得に挑戦する取組を支援し、国際競争力のある商品・サービスの海外への展開を促進する。



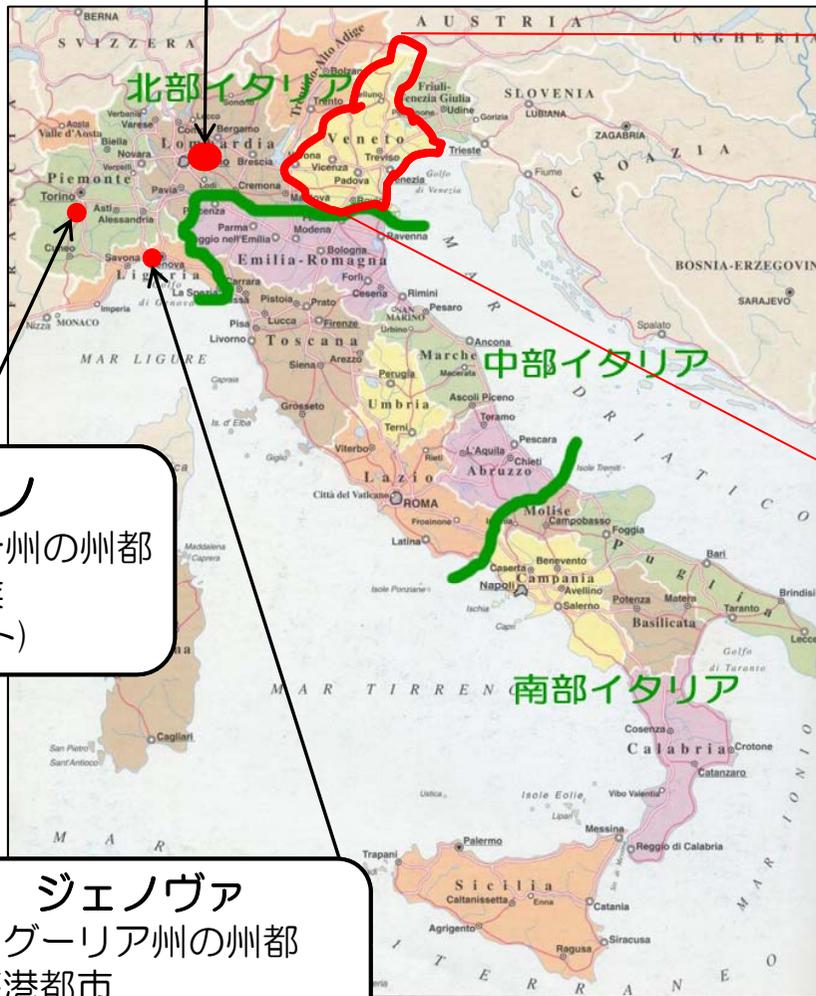
# 今回のイタリアの交流地域 ～イタリア北部地域全域に及ぶ商談～

## ミラノ

- ・ロンバルディア州の州都
- ・アパレル産業（世界的ファッションの発信地）

## ヴェネト州

- ・ミラノを中心とするロンバルディア州に次ぐイタリア最大規模の産業拠点



## トリノ

- ・ピエモンテ州の州都
- ・自動車産業（フィアット）

## ジェノヴァ

- ・リグーリア州の州都
- ・海港都市



## ヴィチエンツァ県

- ・ヴェネト州工業の中心地
- ・幅広い産業が集積しクラスターを形成。
- ・CPV、ヴィチエンツァ商工会議所、TMD DEMOTECHが所在

# 交流の流れ(事前準備～商談～事後フォローの流れ)

## 1. 事前準備

コーディネータが事務局と連携し、事前に日本企業を訪問し、製品の特徴や伊企業への要望等のヒアリングを行い、適切な伊企業をアサインした。(その結果、確度の高い商談がアレンジできた。)

## 2. 商談

日本企業  
9社

商談

イタリア企業等  
のべ60社

見積もり・サンプル依頼

自社ブランドとして販売希望

今後の連携継続希望

5件

2件

19件



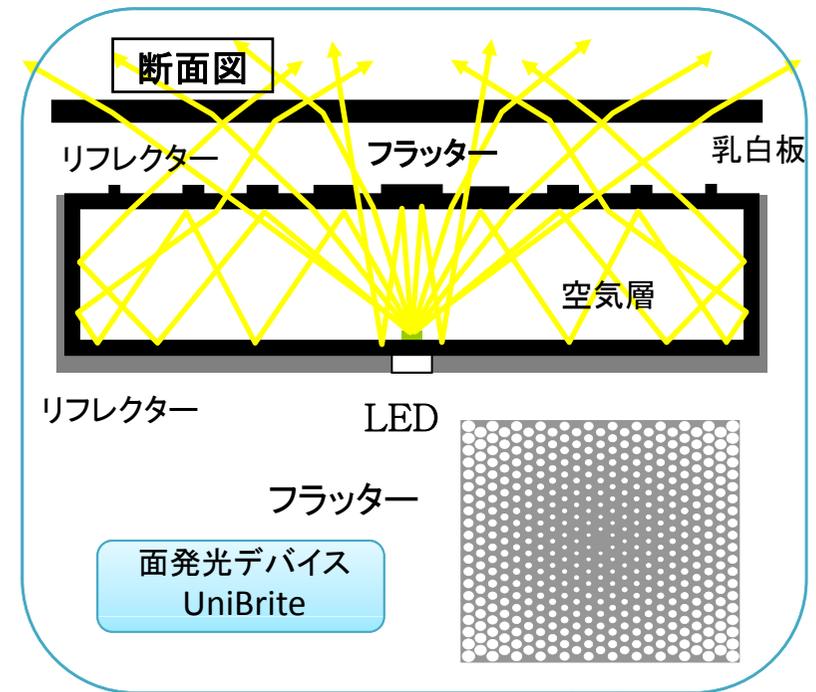
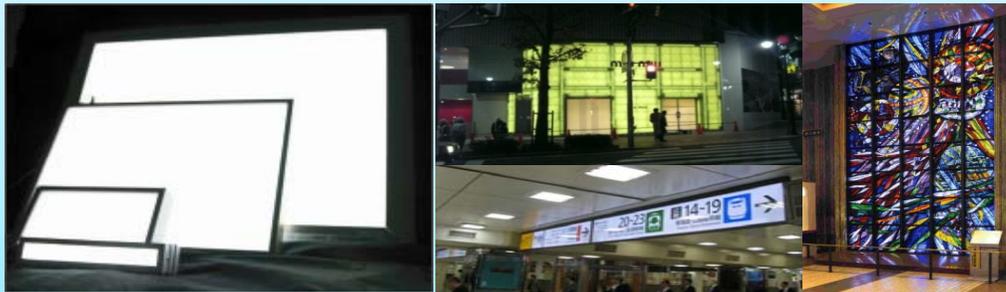
## 3. 事後フォロー

- ①コーディネータ及び事務局が日本企業の今後の対応をヒアリングし、その結果を踏まえコーディネータが伊企業の要望を事後ヒアリングする。
- ②日伊企業要双方の要望を調整し、マッチングする可能性が高い案件について、コーディネータと企業の個別契約(=有償契約)により、契約に至るまでスピーディーに対応を行う。

# 成功事例① ～多くのイタリア企業からオファーのあったベンチャー企業

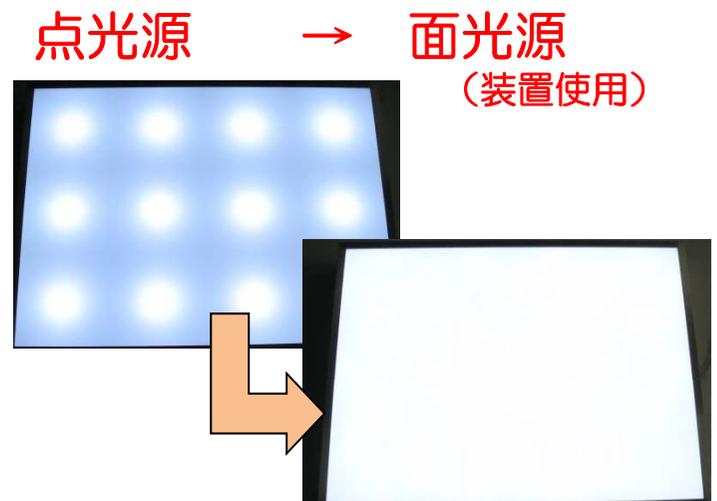
## ◆O社（本社：八王子市、事務所：相模原市）

創業：平成3年、資本金：24百万円、従業員：11名  
事業 LED直下型フラット照明装置販売、  
光学機器の設計・開発、各種光学ソフト販売



## ・イタリア企業等からの主な要望・提案

- ①屋外広告会社の最大手企業  
… ミラノ空港の巨大看板への導入を検討、見積もり依頼
- ②イタリアを代表する照明メーカー  
… サンプルの提供・見積もりの依頼。  
→来年4月開催の世界最大級の照明展に試作品を出展検討)
- ③著名な照明デザイナー  
… 当社技術の特性を活かすデザインの作成提案と連携の条件提示



## 成功事例② ～DEMOTECの専門家に評価された日本の製品～

参加日本企業から、「O社」・「M社」・「S社」の3社がDEMOTECの専門家・技術者の前で、自社製品・技術のプレゼンテーションを行った。

技術的な細かい質疑応答などが行われ、予定時間を延長しての面談となった。

TAMA企業の技術力の高さが認められ、DEMOTEC側より、**展示室の一角に「TAMAコーナー」の設置**を提案された。



LED直下型フラット照明装置



非分散型赤外線吸収法によるCO<sub>2</sub>センサー



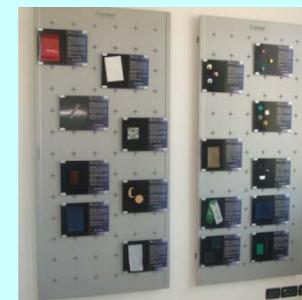
Vプロセスによる薄型アルミ鋳物へのパイプ鋳込み

フォロー

TAMA協会事務局とコーディネータ（FPP社）によるフォローを実施し、申請書の作成等、TAMA企業とDEMOTECの橋渡しを行う。

プレゼンテーションを行った3社については、今後、正式な登録申請を行い、新技術・新製品としてDEMOTEC内に登録される見込み。  
無事登録されることとなれば、当該登録技術等をヴェネト州企業のみならず、欧州の企業に紹介、販売することができる。

今回の3件を皮きりに、TAMAの技術が、欧州に認知されるきっかけとなる。





# 上海交流事業について



# これまでのTAMA協会と中国の交流事業

## 上海・西安市への派遣（2002年）

この時の視察では、西安市の副市長に対し、TAMA協会国際交流委員会委員長（当時）の親書を手渡した。

視察レベル

## 上海・深圳視察団の派遣（2003年）

海外企業とのビジネスマッチング手法や経済交流のノウハウを得ることを狙いとして、世界の工場として成長が著しい、中国の上海市、深圳市、東莞市へ視察団を派遣した。

## 上海・無錫視察団の派遣（2007年）

貿易研修センター補助事業

将来の中国進出、販路開拓、新たなパートナーとのビジネスマッチングを目的に、日本から進出した企業のビジネスモデルを確認し、現地でのビジネスの可能性を調査。

調査  
(商談会)

## 上海での商談会の実施（2008年）

東京都補助事業

多摩地域の技術的優位性を持つものづくり企業を中心に、上海市において、上海市徐匯区(じょわいく)の支援を受け、商談会及び展示会を実施。

商談会  
(展示会)

## 上海での商談会の実施（2009年）

関東経済局の支援

関東経済産業局のタイアップにより、「環境技術・環境製品」関連企業を中心に、上海市工商業連合会の支援により、上海にて商談会を実施。  
日本企業8社参加 上海企業30社参加 総商談件数64件

上海市工商業連合会と  
覚書の締結（2009年12月）

# 2007年 ビジネススマッチング会の成果事例（＝成功体験）

2007秋のビジネススマッチング会は、(財)貿易研修センターの助成を受けて実施した。この、マッチング会の特徴は、コーディネータと事務局によるフォロー体制を充実させたことである。コーディネータは事前の企業訪問から、マッチング相手の選定や日程調整、マッチング会後のフォローまで、事務局と連携して一貫して支援を行った。

## 中国科学院上海薬物研究所



右:中国科学院 任博士  
左:組織科学研究所 松尾社長

新薬開発・研究の国家機関。  
中国科学院で新薬開発の責任者を務める任博士とのマッチングが実現。  
マッチング会后、平成20年2月に中国科学院を再訪問、任博士の推薦により中国科学院の客員教授の称号を賜る。  
中国政府のお墨付きを得ることにより、中国での技術指導や現地企業との仕事の受発注が円滑に進むことが期待される。

中国政府のお墨付き

## 上海市実験動物センター



実験動物センター内の実験室

上海市と英国BK社の合資企業。  
実験動物の繁殖から臨床前検査まで一貫して実施できる施設を有する。  
コーディネータとTAMA協会の支援のもと、実験室の共同使用が可能となった。  
実験室は、主にBK社との共同試験の場として使用されるが、その他受託業務など営利目的で使用することも認められた。

研究開発・受発注の拠点

## 国家上海新薬安全評価研究所



中国に5ヶ所ある安全評価センターの1つ。外国資本も導入され、最新の研究設備が整備されている。  
マッチング会の際不在であった馬所

長(博士)とマッチングを行うため、再度訪問する。

この結果、標本作製の技術指導(有償)と標本作製の受託を実施することになり、平成20年5月から取引が開始された。

標本作製の受注

(株)組織科学研究所

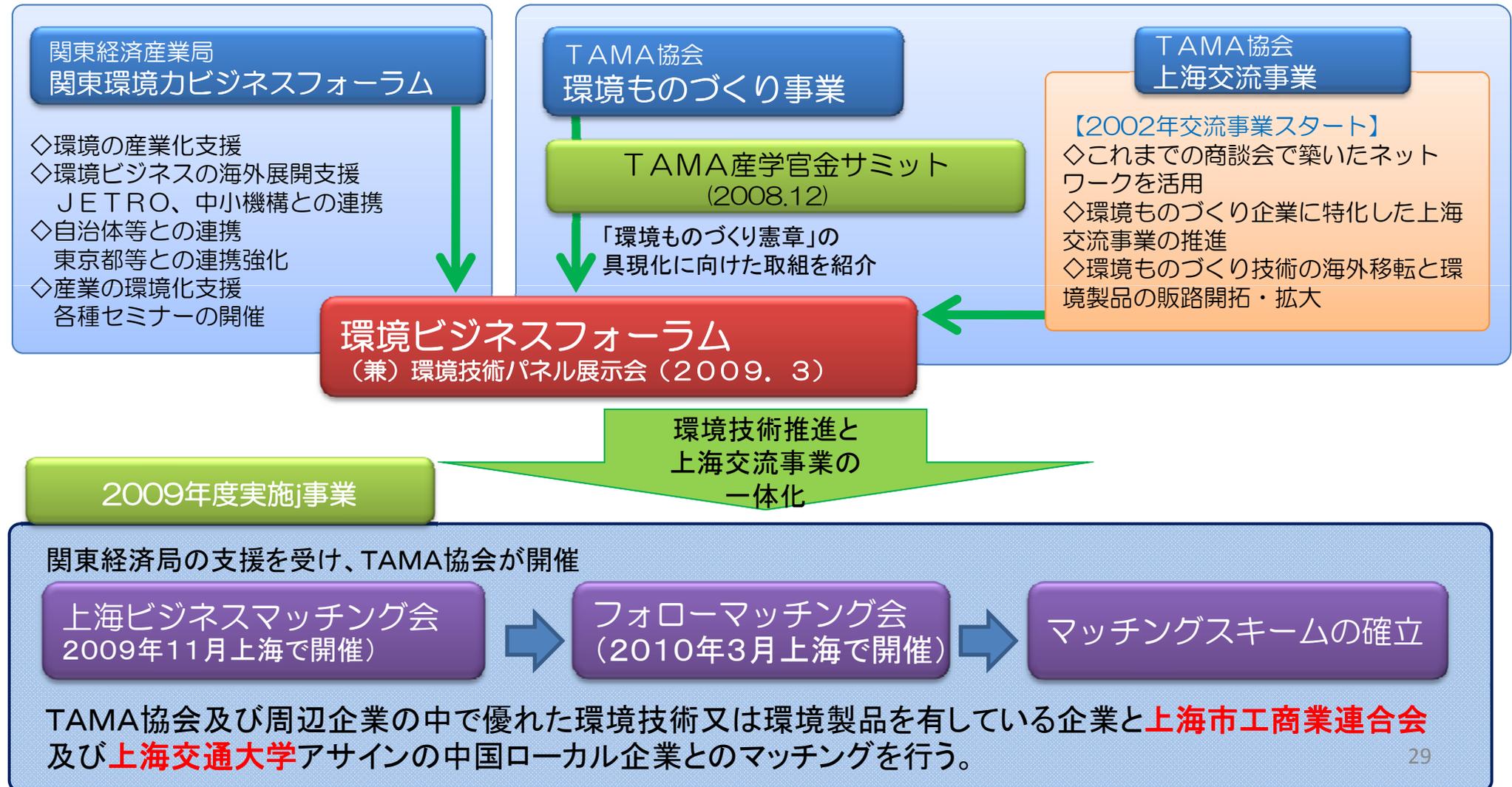
## TAMA協会の支援

- ・事前の企業訪問を実施。
- ・マッチング相手の選定、スケジュールの調整。
- ・マッチング会後のフォローを実施。
- ・ビジネスプランの策定支援を行う。
- ・コーディネータと事務局長がBK社との面談に立会い、交渉を有利に進めた。

# 2009年 環境をテーマとした上海交流事業

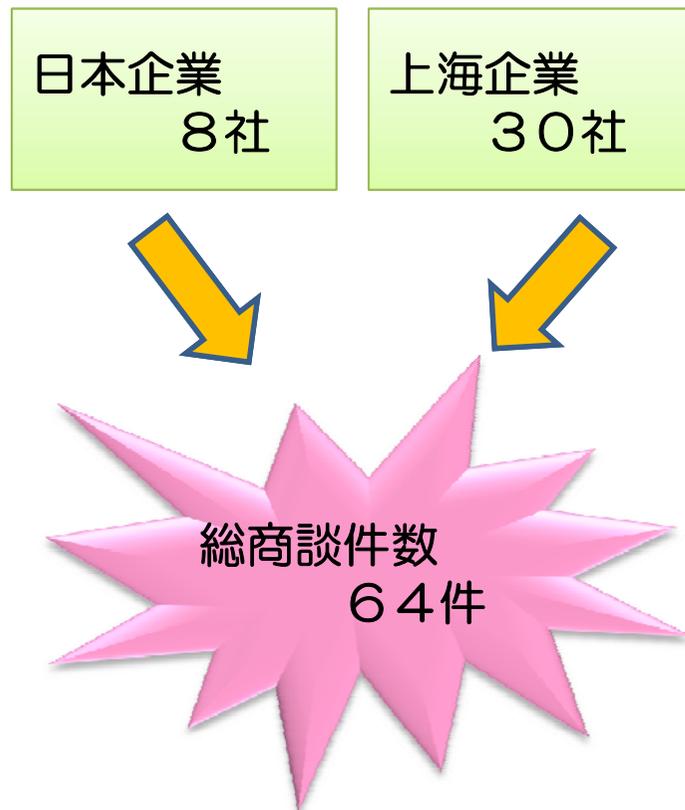
関東経済産業局では、「新経済成長戦略2008」の「資源生産性の抜本的向上に集中的に投資し、資源高時代、低炭素社会の勝者になる」を基本戦略に、循環型社会形成、省エネ・新エネの推進、地球温暖化防止対策の対応を強化・具体的展開を図っている。

TAMA協会でも、2007年度に第三期5か年計画を策定するにあたって、次期5か年を環境クラスター形成に向けた取組を推進する期間と位置づけ、各種研究会をはじめ、会員企業、大学、自治体、金融機関を対象にフォーラムを開催するなど、環境ものづくりを推進するための取組を行っている。2009年の上海との交流事業では、環境にテーマを絞り、環境関連で特に優れた技術や製品を持っている会員企業と上海の政府機関・研究所・民間企業との連携を推進する。



## 商談内容(2009年11月マッチング会)

- ①商談に参加した日本企業8社は、総じて上海企業から高評価であった。
- ②そのうち、3社についてはTAMA協会でフォローを行っており、中国担当コーディネータ、TAMA協会上海事務所等を活用し、今後も支援を行っていく予定。
- ③なお、この3社は22年3月開催の第2回ビジネスマッチングツアーに参加し、上海企業へ直接訪問するなどして、契約に向けて交渉を進めていくことになった。



	商談
A社	金属精密加工会社。中国では加工が難しい <u>精密加工の仕事を受注するため</u> に参加。スポーツ関連器具を製造する中国企業と商談したところ、 <u>サンプルを試作し、提案</u> することが決定。
B社	簡易な <u>道路舗装用に土壌硬化剤を販売</u> する目的で参加。現地で硬化剤を加工する企業、売り先を把握している企業との商談を希望していた。 → <u>現地科学者と実証試験</u> をした上で <u>上海を契機に中国全土への販売展開</u> を図ることを模索。河川関連の公共事業へのニーズもあり。
C社	水処理企業。中国へ自社 <u>の水処理技術を展開</u> することを希望。C社技術の採用を希望する企業が複数あり、 <u>そのうちの1社と提携</u> をすすめていくことになった。

# 上海市工商業連合会とは

所在地: 上海市延安東路55号17階

電話番号: 63373169

FAX: 63373416

ホームページより抜粋

上海市工商業連合会（上海市商会）は、上海市商工業界が組織した人民団体と民間商会であり、党と政府間で民間の経済業界との橋梁と絆となり、政府の非公有制経済を管理する助手役になっています。

上海市工商業連合会は1951年に設立し、全国初の省レベルの工商業連合組織で、上海市政治協商の構成部門の1つで、現会長は中華全国工商業連合会副主席、政協の上海市第10期委員会副主席、上海対外貿易学院院長、上海市WTO事務局副理事長、総裁の王新奎です。

上海市工商業連合会は発達した全市のネットワークを持ち、上海の各行政区・県はすべてが区・県レベルの工商業連合会と対応体制になり、2007年6月末まで、96.2%以上の番地、鎮に鎮商会（分会）が設立しました。それ以外にも、いくつかの同業組合と業者協会は上海市政府の関連部門と共に上海市小企業のサービスセンターを創立しました。

現在、上海市工商業連合会は全国の各省、市、自治区の各工商業連合会とネットワークを確立し、また多くの国、自由貿易区の商会と連絡を取っています。

工商連合会の会員は企業会員、団体会員、個人会員に分かれ、主体は民間企業です。2007年6月末までに、全市では会員数が28,276に達し、その内、民間企業数は20,933社、社会では“民間企業の家”という評価があります。

当会の主要な任務は工商業を代表し、特に非公有制経済は上海市の政治、経済、社会などの重大な問題では政治協商に参加します、上海市政府が非公有制経済の関連事務を管理することを協力し、政府と関連部門の委託を受取り、民間の商業会の機能と作用を発揮し、会員の代表および合法的權益を守る、会員にさまざまなサービスを提供し、世界各国の商工業の社会団体及び商工業の経済業界の人々との間の連絡、友情を促進し、ともに発展して参ります。

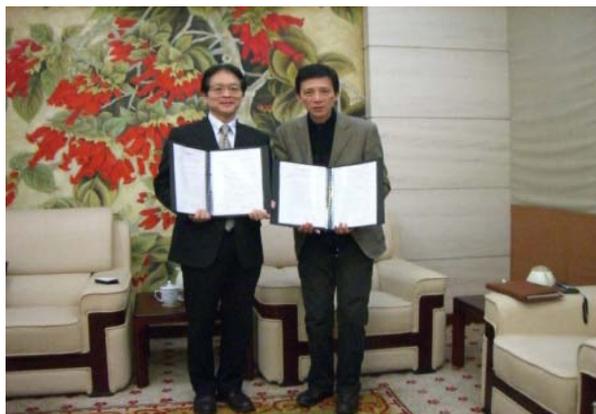
# 上海市工商業連合会との連携

- ① TAMA協会は、2009年11月に上海市工商業連合会の協力を得て、上海市においてビジネスマッチング会を開催した。その会において3件の案件のフォローをしており、ビジネスに繋げる支援をしている。
- ② 今回先方にTAMA協会の活動が評価され、**2009年12月18日に先方と連携協定を締結**した。
- ③ また、先方の所有するビルの一部を低廉な価格で借用し、製品の展示や営業活動等の上海のビジネス拠点（製品展示・共同利用事務スペース）として活用するため、**2010年3月4日に事務所・展示室を開設**した。  
（価格：3万円・月、現地で日本語の出来る中国人が常駐、展示スペース：15社程度）



上海市工商業連合会ビル

連携協定の  
締結式の様子



## 上海市工商業連合会ビル（35階建）

- ・連絡代行事務所機能
- ・商品展示スペース
- ・営業拠点、商談スペース等

（上海市延安東路55号（近江西中路口）上海工商聯大厦5階508室）



# 上海事務所・展示室のレイアウト



展示室入口



全体で約 100㎡

展示台  
15台設置

## 展示台

- ・幅60センチ  
奥行き45センチ
- ・最下部は開き戸  
その上は引出しになっています
- ・壁面へ80×60までの  
ポスター展示可能

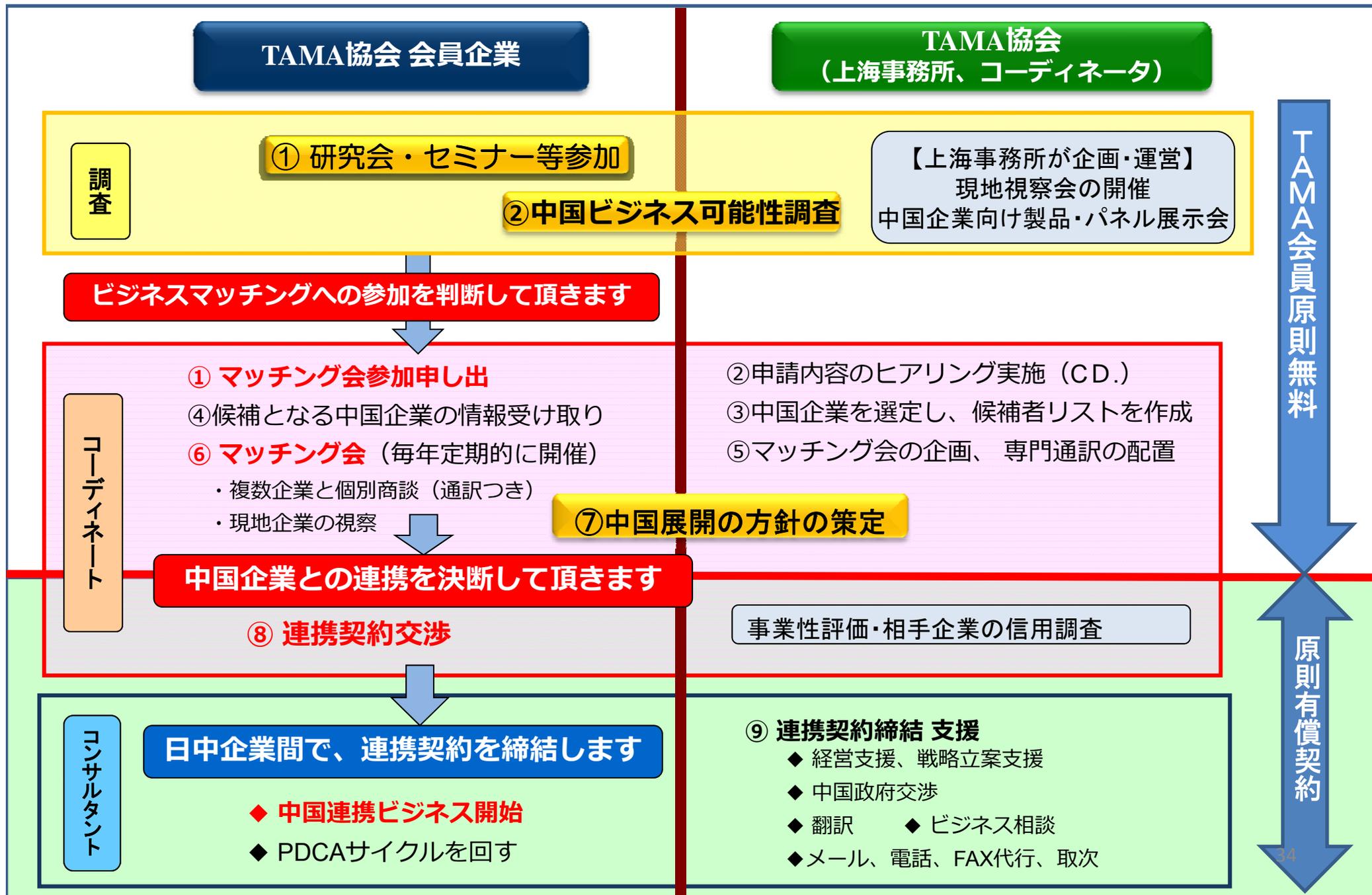


2名常駐



簡単な現地事務所機能も（無線ランでインターネット可）

# 上海企業とビジネス連携するまでの流れ(総括)



TAMA会員原則無料

原則有償契約

## 提案するソリューション

### マッチング会まで

#### 【海外ビジネススタート期の主なメニュー】

**事業性調査** 市場調査を含め、事業展開の可能性について調査評価します

**展示会情報提供** 上海などで開催される展示会についての最新情報を提供します

#### 企業プロフィール作成

簡単なプロフィールからパンフレット作成まで現地スタッフがお手伝いします

#### マッチング企業のご紹介

業種や従業員規模、立地条件などお客様の要望に沿った企業を紹介します

#### 現地視察会の開催

製造現場や商店の立地など事前に確認したい方のために随時視察会を開催します

※時期により、TAMA協会や経済産業省が主催するマッチング会(商談会)をご案内することがあります。

### 中国企業との連携決断以降

#### 【海外ビジネスに本格的に取り組むことになった方に・・・】

**信用調査** 取引予定企業の経営状態や代金支払能力、経営者の人柄など専門の調査会社と連携して調査・報告します

**営業代行業務** 現地企業からの注文受付や代金支払など現地スタッフが責任を持ってお引き受けします

**営業同行・通訳** 専門の通訳を派遣し、お客様の商談のお手伝いします

**事業性調査** お客様の事業性の調査をいたします

**展示会出展支援** 展示会出展に必要な申請や税関手続き、ブースの装飾、案内状の発送、コンパニオン手配

**現地法人設立支援** 政府関係コンサル会社と連携してお客様の投資条件にあったお手伝いをします

**常設展示室)提供** 上海中心地政府関連ビルに展示室を設け、製品、ポスター等を展示します

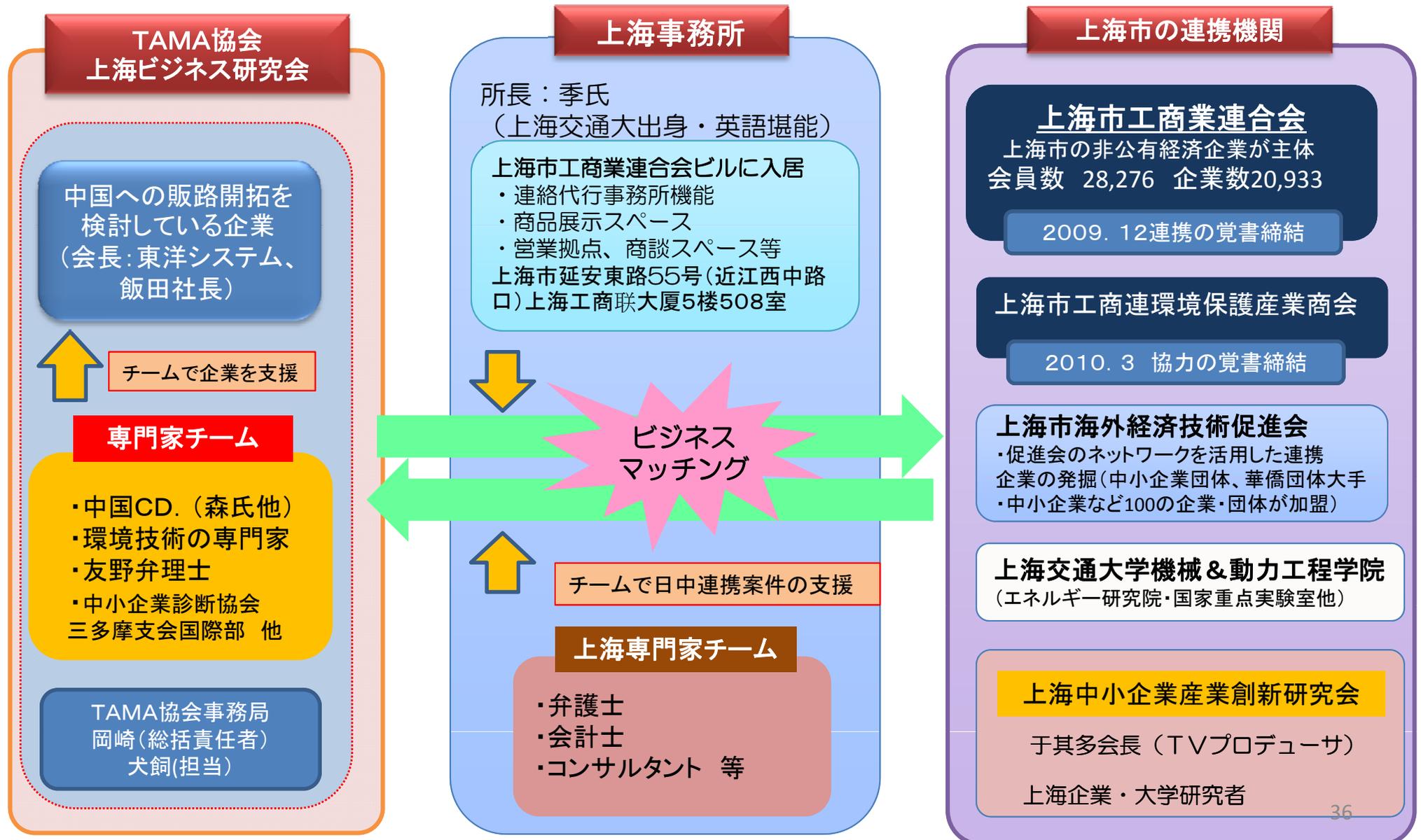
**製品の輸出入(税関)手続き** 先行輸入手続きでき、現地法律を熟知

**マッチング後のフォロー** 日中の習慣とビジネスを熟知、積極的に日中企業の橋渡し役を果たします

**海外ビジネス成功のためには一貫した支援が重要！**

# 2010年 上海交流事業ビジネスネットワークスキーム

中国上海ビジネス支援は、次のスキームで実施する。特に、上海市工商業連合会のネットワークは十分活用できる。このため、2009年12月18日にTAMA協会と同連合会で日中双方の産業交流支援についての覚書を締結した。



## 中小企業の中国展開支援事例

	企業概要	支援企業の経過
受注	A社 金属部品精密加工	商談後に上海企業からサンプルを受取り、A社で加工できるか検討。1月には再度上海へ行き、実際に相手企業を訪問し、正式な図面などを受け取った。3月の再訪問時には、サンプルの確認。4月・5月にサンプルを提供し、6月に <b>正式受注</b> に至った。
	B社 海外茶の輸入販売	商品を「日本流行屋 サンプルラボ中国」にて <b>試験販売中</b> 。
交渉中	C社 土壌硬化剤販売	上海の科学者にサンプルを提供し、現地でもB社の素材が使用できるか <b>実証試験中</b> 。合わせて値段 <b>交渉中</b> 。
	D社 水処理	C社に関心を示した上海企業が1月にC社を訪問。互いに連携し、C社の製品・技術を中国に売り出していく方針に。3月に直接訪問し、 <b>契約を交わす運びに</b> 。
現地出展	E社 分析機器製造	上海での展示会出展支援と、出展に合わせて工商業連合会会議室においてセミナーを開催し連携企業を探索。(製品説明ではなく、技術等の説明 15社が参加)
	F社 消火器具製造販売	8月12～15日中国上海国際乗用車・商用車展示会への出展を予定しており、出店手続やPR等の支援を実施する予定。
設立人	G社 家具製造販売	<b>現地法人設立支援</b> 。書類の作成支援や、コンサルティングを実施。

# 成功事例① ～日本の基盤技術型企业が上海製品開発型企业が受注成立～

## ◆金鈴精工株式会社（青梅市）

創業 昭和46年 資本金 1千万円 従業員 9名  
事業 精密自動旋盤による挽き物加工（小径部品加工）  
（デジカメパーツ、HDDパーツ、プラグ部品等）  
年商 2.25億円（平成20年度）  
住所 東京都青梅市長淵7-52



### 上海ビジネス研究会 での学習

- ・平成20年度より参加
- ・中国展開ネットワークの構築
- ・中国展開ノウハウ、情報の修得



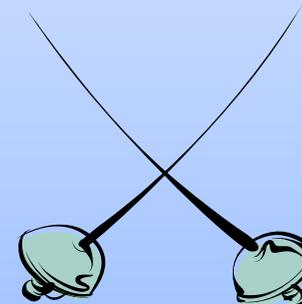
### 上海ビジネス マッチング会への参加

- ・平成20年度より参加
- ★平成21年11月  
「フェンシング用品」製造企業との面談→試作に挑戦することに。  
(平成22年1月中国企業を訪問)
- ★平成22年3月  
企業訪問・試作品提示→本格的な取引交渉へ（H22年4月再訪問）



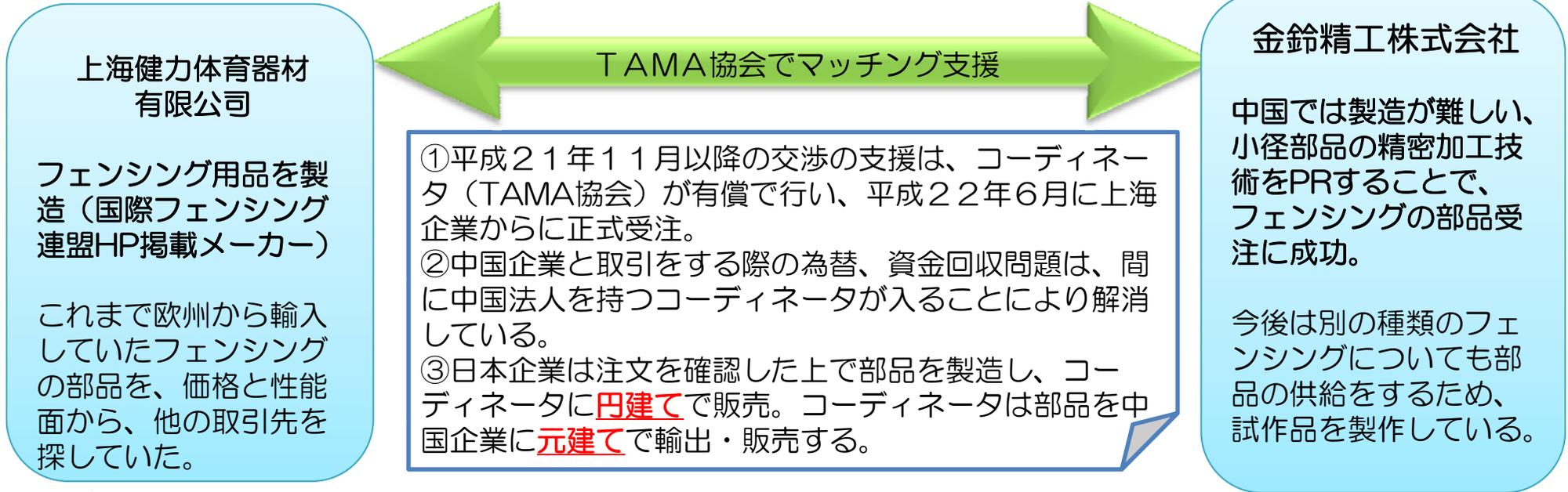
### 継続商談・ 契約成立

- ・TAMA協会上海事務所の支援を受け、**数度の試作品を現地企業に提供**
- ・**22年6月に契約成立。**

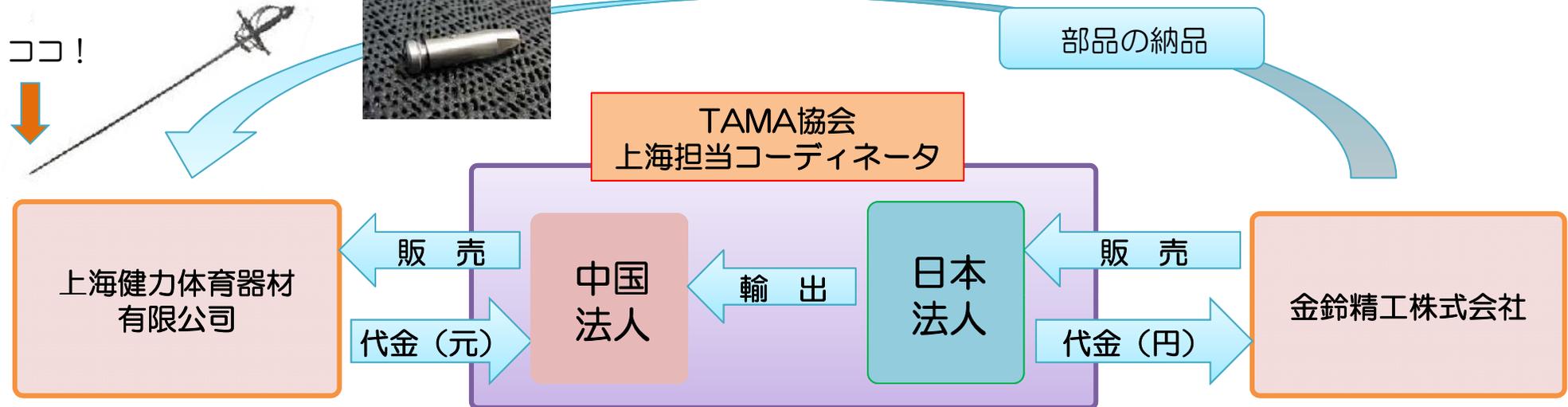


# 成功事例① ～契約成立までの経過、取引スキーム

## 経過



## 取引スキーム



## 今後の活動予定

### TAMA協会の事業として実施

#### 上海での商談会開催

- ・地域産業集積海外展開支援事業を活用。
- ・開催日：2010年9月16～20日に開催。
- ・参加予定：15社

#### 【商談会前の事前調査】

上海担当コーディネータが参加企業を訪問し、企業の強みや中国企業に対するニーズを聞き取る。その情報に基づき、上海側商談企業をアサイン。

#### 【商談会ツアー】

上海市工商業連合会の協力を得て、商談会を開催する。日程の後半には参加企業が上海企業を個別に訪問し、より具体的な商談を行う。

#### 【商談後のフォロー】

商談内容を確認し、商談の継続の可否や中国展開の方針をアドバイス。その後、有償で契約までフォローを行う。

### 自治体からの委託事業として実施

#### 上海事務所を活用した製品・特産の常設展示

（相模原市、帯広市・八戸市の製品等）

#### 帯広市 CITY SALES in 上海

#### 【中国への販路開拓支援】

- ・8月→帯広企業のヒアリング
- ・9月→上海で開催の「上海ブランド食品博覧会」への出展
- ・10月→商談会実施、及びそのフォロー

#### 【帯広への上海企業誘致支援】

上海の旅行会社と連携し、帯広への観光ツアーや商談ツアー等のリサーチと企画・運営案を策定する。

### 1. 海外展開を始める前に、海外展開のプランをしたたかに描く。

海外展開は、日本でビジネスのベースをしっかりと築いている企業が行うと上手く行く場合が多い。ビジネスはギャンブルでは無いので、日本で展開しているビジネスを、どう海外にカスタマイズするか等、したたか（用意周到）にプランを描く。

### 2. 海外企業との連携で難局を乗り越える。

海外展開は、①言葉も違う、②お金も違う（為替）、③税制が違う、④工業基準が違う、⑤会計基準が違う、⑥商習慣が違う等の、リスクが伴う。この難局を乗り越える一つの方法として、信頼できる現地企業との連携が近道では・・・。

### 3. 支援機関を積極的に活用する。

海外の現地情報の取得や海外企業の探索・信用力調査など、（経営資源の限られている）中小企業が1社で行うのは時間とお金がかかる。これらを解決する一つの方法が海外展開への道を開く支援機関の積極的な活用である。その第一歩として、支援機関の支援の中身を良く見極める。