

## 1. テーマ設定の背景

- 人口減少の影響により国内市場は縮小している。
- 企業においては利益獲得に向けて域外需要を取り込むため海外に目を向けることも重要。

【仙台経済COMPASSの3つの視点】

視点1	多様な主体の活躍と参画	※第31回～第33回までの議論の視点
視点2	新たな市場への挑戦	※第34回、第35回で議論を予定
視点3	他分野との融合による成長	※令和6年度中盤以降での議論を予定

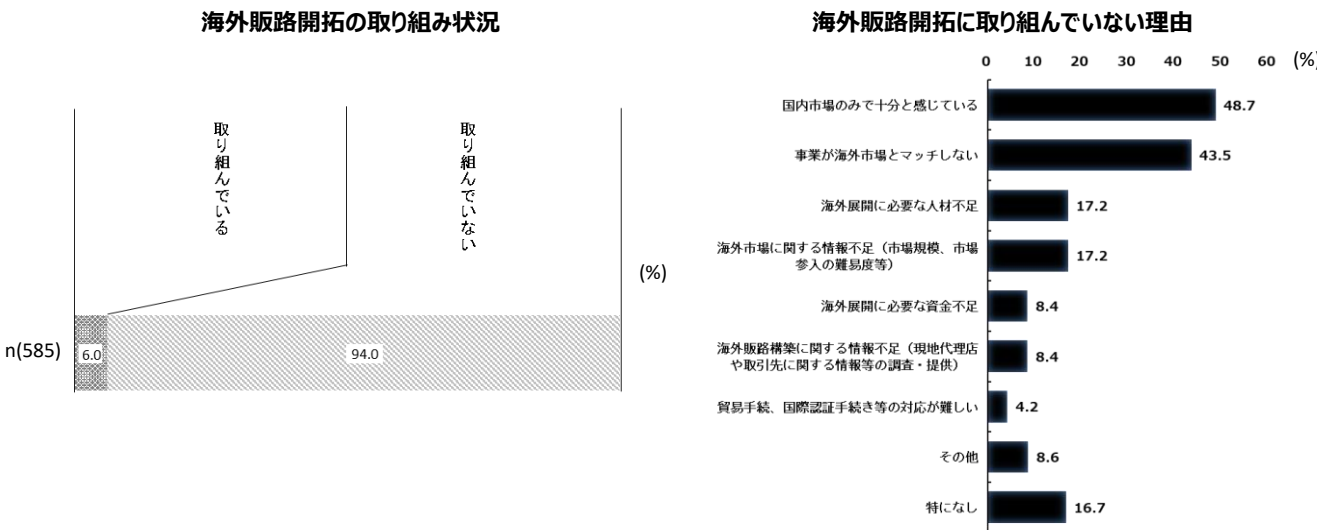
※令和6年度は全4回の開催を予定

【仙台経済COMPASSの進捗管理指標】

海外販路開拓に取り組む企業割合  
基準値：6.0%(2022年度) → 目標値：10%以上(2026年度)

## 2. 現状と課題

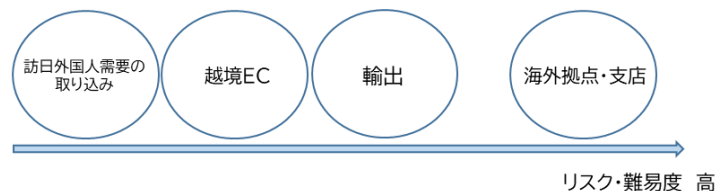
- 市内企業においては、海外販路開拓に取り組んでいる企業が少ない。
- 取り組んでいない理由としては「国内市場のみで十分」や「事業が海外市場とマッチしない」との回答のほか「海外展開に必要な人材の不足」や「海外市場に関する情報不足」などが上位にあげられている。



出典：第96回仙台市地域経済動向調査（令和4年10月～12月期）

### 【参考】本会議で想定する域外需要獲得のイメージ

域外需要の獲得  
→ 輸出や海外への直接投資のほか「訪日外国人需要の取り込み」の視点も含む



## 3. 仙台市の取り組み

- 現状と課題を踏まえ、令和6年度においては、市から海外展開の可能性のある企業に対し、海外展開の必要性等を伝えるなど、アウトリーチによる企業の掘り起こし及び伴走支援を進める予定。

### 海外展開推進事業（令和5年度予算繰越：24,915千円）

- 魅力的な製品・サービスを有するものの、海外への販路拡大に取り組んでいない市内中小企業を300～500社リストアップのうえ、電話・メール・訪問等によりアプローチ。  
※市場調査等、何らかの取組みは行っているものの、輸出等の段階に進んでいない企業も対象
- アウトリーチにより発掘した企業やその他企業からの申し込みを受け、企業のニーズに応じて、事業計画作成サポート、商談先リストアップ、商談セッティング、資料の翻訳、商談同行などの伴走支援を実施。



- 加えて、JETRO等の他支援機関と連携した取り組みなど、企業のニーズに応じた支援を実施。

### 海外販路開拓チャレンジ支援助成金（令和6年度予算：9,000千円）

市内企業の海外販路促進に向けて、国際見本市への出店や輸出に係る経費、越境ECに係る費用などを助成するもの。（令和5年度実績：21社に助成（主に展示会への出展に要する経費））

### 福祉機器等を対象にしたタイへの販路開拓支援（令和6年度予算：4,434千円）

医療・福祉機器の国際展示会へ仙台市ブースを出展し商談機会の提供を図るほか、関係機関と協力し、現地の介護施設等への販路開拓や現地進出の支援を行うもの。（令和5年度実績：医療福祉機器展示会に2社が参加）

### 仙台－タイ経済交流サポートデスク（令和6年度予算：1,609千円）

タイへの製品・技術等の販路開拓を希望する事業者への個別相談や現地での企業訪問等の活動サポートを行うもの。（令和5年度実績：現地ニーズ、面談候補企業の紹介など、のべ45件の支援）

### 食品・工芸品等を対象にした展示会出展などの支援（令和6年度予算：10,155千円）

台湾等への販路開拓を目的として、現地市場の視察や展示会等への出展を行う。（令和5年度実績：台湾台南市の百貨店において、物産展開催。15社が参加）

- 海外展開だけを対象としたものではないが、企業の人材獲得に向けて以下のような取り組みも実施。

### 高度外国人材と地元企業のマッチング（令和6年度予算：4,520千円）

事業拡大、海外展開のリーダーとなり得る高度外国人材と地元企業のマッチングを図るため、台湾やタイの合同企業説明会への出展や大学との交流会等を開催するもの。（令和5年度実績：説明会への出展・交流会の開催 13回 / 参加した外国人学生 延べ713人 / 参加した地元企業 延べ22社 / 採用・インターン実績 5人）

## 4. ご議論いただきたい事項

- 海外展開に向けての課題について
- 海外展開等を含む域外需要獲得の事例の共有