

## 1. 事業概要

- 地域金融機関のノウハウを活用して、アジア市場での新たな販路の開拓を行おうとする市内ものづくり企業を支援することで、地域経済の活性化を図る
- 支援内容
  - ① アジアの展示会へグループとして出展支援
  - ② アジア企業とのマッチング支援

### 【予算要求額】

(歳出) 21,471千円

内訳 委託料：20,971千円（展示会出展支援、ビジネスマッチング支援、海外PR支援）  
旅費：500千円（職員派遣旅費）

【事業スキーム】



## 2. 本事業のメリット

- 市内企業のメリット
  - ① 国際展開に向けたモチベーション向上
  - ② 行政と金融機関が連携した一気通貫支援
  - ③ 行政・金融機関の後ろ盾という信用力
  - ④ アジア市場の新規開拓
- 地域金融機関のメリット  
市や財団との連携により、販路開拓段階からの直接的な成長支援
- 市民・さいたま市のメリット  
アジア市場開拓による地域経済の活性化や、グローバルニッチトップ企業の創出によるさいたま地域のイメージアップ

## 3. 今、アジアに取り組む意義

- 世界最大の生産拠点であり、更なる成長が見込まれる
  - ① 日本からの輸出額、日系現地法人の利益率ともに高水準
  - ② ASEAN経済共同体発足、TPP交渉妥結による市場環境の整備
- 市場としての懐が深く、より多くの市内企業の挑戦が可能
  - ① 自動車、電機・電子、機械をはじめとした多種多様な産業集積
  - ② 多品種少量生産、国際展開初挑戦でも受け入れる間口の広さ
  - ③ ゲートウェイ機能、地理的近接性にも着目
- 金融機関との連携による効果的支援
  - ① アジアに拠点を有し、現地事情に強い
  - ② 市、財団のみでは不足する資金、知見、情報をカバーできる

## 4. 欧州（ドイツ）技術交流事業との相乗効果

- これまで本市では、医療機器産業や次世代生産システム「Industrie4.0」を中心に、高度な技術力や提案力が求められる高付加価値市場を狙い、欧州企業との技術交流や人材育成を中心に支援
- アジアに販路を持つ企業は、欧州の企業からパートナーとして高く評価されており、アジアで販路開拓できれば、欧州との技術交流にも好影響

さいたま市における国際展開支援事業

