

## EUビジネスセミナー・講演要旨

### ○講演

「エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク（EEN）の紹介 ～ EUでのビジネス/技術連携パートナー探しの支援を目的としたEU発世界最大規模のマッチング支援ネットワーク！」

日欧産業協力センター 情報サービス プロジェクト・マネージャー 谷澤 由起子 氏

### ■講演要旨

#### 【日欧産業協力センター概要】

- ・「日欧産業協力センター」は、日本と欧州のビジネスの架け橋となるべく、経済産業省と欧州委員会が共同で設立した団体。「政策分析、提言」、「ビジネスのための事業・サービス」、「研究開発及びイノベーションにおける日欧協力の促進」を活動の三本柱としている。

#### 【エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク（EEN）の基本的枠組】

- ・EENは中小企業の国際化、競争力向上を目的に設立された欧州委員会発の世界最大規模のビジネス支援ネットワーク。2008年に設立され、2011年に日本での支援機関として日欧産業協力センターが参画した。
- ・ネットワーク化されているのは、世界約60カ国、約600の商工会議所・公的機関・大学等の支援機関。このうち、日欧産業協力センターがB to Bマッチング支援可能なエリアはEU加盟28カ国を含めた33カ国（EU28+モンテネグロ、トルコ、マケドニア、モルドバ、アイスランド）である。日欧産業協力センターは、日本企業が欧州各国のビジネスパートナーを探す際のお見合いでいえば仲人のような役割を果たしている。このサービスは無償で提供されており、民間のコンサルタントと競合するようなものではない。
- ・パートナーは欧州の「中小企業」となる。欧州の中小企業の定義は日本と異なり、「従業員250人未満、年間売上高5,000万ユーロ以下またはバランスシートトータル4,300万ユーロ以下」。そのため、例えば年商67億円規模の企業でも欧州の定義では中小企業に含まれる。
- ・EENでサポートできることは、「ビジネスマッチングの仲介・サポート」と「ビジネス情報源のご案内」の二点。ビジネスマッチングには、じっくりとパートナーを探す長期型のものと、直近の展示会出展に係るパートナー探しのような短期型のものに分かれる。
- ・B to Bマッチングの特徴は以下の3点：

① 「匿名でのお相手探し」	匿名性を維持することで不要な問い合わせ等の連絡をシャットアウトでき、自社名を公表する場合に発生する不利益を回避できる。また、イノベーション分野での技術連携など情報の取り扱いがセンシティブな案件にも対応できる。
② 「新鮮で豊富な情報がインターネット上のデータベースに掲載」	登録情報の期限が1年であり情報として新鮮（延長可能）、EENが世界約60カ国で展開されており各国の豊富な情報が取得可能。
③ 「データベースの信頼性」	欧州委員会が発案・運営しており、事業に継続性があり、ネットワークに含まれる機関が公的機関のため、情報の信頼性が高い。

#### 【EENの標準プロセスと手続き】

- ・標準プロセス：協業（パートナー探し）を希望する事業者の意思表示からマッチング成立まで

①協業リクエスト用紙の記入	EU中小企業との協業を希望する日本の事業者が英語で要望を記入
②日欧産業協力センターに協業リクエスト用紙を提出	日欧産業協力センターがリクエスト用紙の文法や差別化のポイントなどの内容を確認し、推敲の上、欧州委員会に提出。
③EENインターネットへの登録	欧州委員会の確認を経てインターネットに登録。
④EU中小企業・研究機関等に配信	EEN関係者のネットワーク（商工会議所等）の間で登録情報が配信。必要に応じ各商工会議所が説明文の追加、個別紹介等で協力。
⑤EU中小企業からの応募	関心のあるEU事業者は、日本の事業者に直接連絡できないため（匿名性）、地元の商工会議所に返信を提出。 双方の条件が合う場合：事業者名を開示し、以降直接やりとり 条件が合わない場合：日欧産業協力センターが連絡を代行して断る。（断る理由を英語で説明するなどの手間がかからない）

#### ・EENのフォーム

協業（相手探し）を希望する事業者が使用するフォーム（様式）は下記5種類。様式の選び方がわからない（例：ビジネス、技術のどちらに該当するか不明）場合、日欧産業協力センターに問い合わせ。

フォームの種類	日本の事業者の希望	対象となる欧州のパートナー
①ビジネスオファーフォーム	・ 自社製品の欧州輸出	・ 輸入を希望する欧州メーカー、ディストリビュータ等
②ビジネスリクエストフォーム	・ 欧州製品の日本輸入	・ 輸出を希望する欧州メーカー、ディストリビュータ等
③技術オファーフォーム	・ 自社の技術・ノウハウ・知的財産権を欧州事業者へ提供	・ 技術・ノウハウ・知的財産権の提供を希望する欧州メーカー等
④技術リクエストフォーム	・ 欧州事業者の技術・ノウハウ・知的財産権を自社で利用	・ 技術・ノウハウ・知的財産権の輸出を希望する欧州メーカー等
⑤リクエストへの応募フォーム	・ 公開された製品や技術の日本への輸入/導入	・ 当該製品・技術を製造・保有する欧州メーカー等

### 【パートナー探しにおいて重要な観点】

#### 1) 差別化のポイントを明記する

・ 自社製品を欧州に売り込みたい場合、自社製品の優位性をいかに明確に示せるかが鍵となる。日欧産業協力センターとしても、優位性を明確に示すためのサポートはしていくが、まずは自社内で十分に検討し、ターゲット、対象国、販売方法等と共に優位性についても合意を得ておくことが重要。

#### 2) 自社技術の特徴や優位性は素人でもわかるように示す

・ 1) と関連するが、自社技術の特徴、優位性について、「プロであれば、写真を一目見てもらえばわかる」「差別化と言われても専門家であれば承知の事実」といった理由で細かい説明を避けようとする事業者がみられる。しかし、EENにおいて、実際のマッチングに参画している欧州の商工会議所担当者があらゆる技術や製品に習熟している訳ではない。素人でもわかるように自社技術の特徴や優位性を明記し、専門外の方でも内容を理解し、広く周知してもらえるような示し方をすることがある。同様に、「日本では一般的な製品・技術」が欧州市場においても同様とは限らない。欧州で思わぬ高評価を得られる可能性もある。

#### 3) 「売ればパートナーは誰でもよい。どこで売ってもらってもよい」といったリクエストは避ける

・ 販売先を特段イメージせず、欧州展開を希望する場合がみられるが、本来海外市場で展開したいと考える技術や製品であれば、自信も誇りもあるはず。どういった場所で売ってほしい、どういった相手に活用してもらいたいといった希望は明確に示した方がよい。どこでも誰でもいいような態度だと、雑な扱いを受け、ブランド価値を下げってしまう危険もある。マッチングはお見合いのようなものであるが、お見合いで「相手は女性であれば誰でも良い」と言うのは失礼に当たるのと同じである。

### 【おわりに】

・ ジェトロ（日本貿易振興機構）も欧州市場に関してさまざまなデータを提供していることは知られているが、日欧産業協力センターも他の協力機関の情報も含めてさまざまな案内が可能。「日本」「EU」「ビジネス」の3つのキーワードが揃えば、何らかのサポートが無償でできるので、今後とも活用願いたい。

・ EENの提供するサービスは無料。検索エンジン等で「EENジャパン データベース」のキーワードで検索頂ければ誰でもホームページを閲覧できる。関心のある方は、まずはホームページを参照願いたい。  
<http://www.een-japan.eu/ja/> EENの説明が聞けるウェブセミナーの開催情報はトップページ最上部にある。リアルタイム開催のため、チャットで質問も可能。参加費無料でほぼ毎月開催している。