

在日フランス商工会議所
事業開発部

ビジネス
サポート
のご案内



プロジェクト の各段階を サポート

フランスにおける市場調査から現地での事業展開・拡大までの包括的なサポートで、各段階における様々なニーズにお応えいたします。

- ▶ 適切な事業戦略策定の為
- ▶ 最適な事業展開の方法を探す為
- ▶ 顧客からの長期的な信頼の獲得の為



1.

情報収集・分析

フランスでの事業展開に当たり、プロジェクトに対するアドバイスや戦略策定を個別にサポート

「「「「フランス進出サポート」」」」

2.

フランスでのパートナー企業調査

フランス市場における製品・サービスのポテンシャルを調査、分析するためのツールやサービスの提供

3.

フランスでの事業展開

- ▶ 将来のパートナー企業とビジネスを始める為の事業計画策定のサポート
- ▶ フランスでの拠点設立のサポート

4.

事業拡大

最適な事業展開のための様々なサポートサービス



事業推進サポート フランスでのビジネスサポート実施例のご紹介

「「「「事業拡大に向けてのサポート」」」」



サービス内容

1. 情報収集・分析



輸出関連情報

フランスに関する情報提供

- ▶ フランス全般のデータ、分野別・産業別データの提供

進出に関しての フィジビリティ スタディ

進出に関してのフィジビリティスタディ

- ▶ 弊所アドバイザーとの面談、事業戦略に関するアドバイス等、ニーズに合わせた提案

オンライン

E- ラーニング & E-コーチング

フランス市場の特徴を理解

- ▶ フランスでのビジネスを円滑に行う為の事前講座

市場分析

市場調査

- ▶ 市場規模・動向の調査、ニーズの分析
- ▶ 販売チャネルの特定
- ▶ 競合他社との比較・分析
- ▶ 最適なコミュニケーションツールの分析 等

スタディーツアー、 視察のアレンジ

フランスでのスタディーツアー、視察のアレンジ

- ▶ フランスの企業文化への理解を深める3~5日間のミッションの提案
(市場への理解、ベンチマークの為)
- ▶ 企業への訪問、面談等のオーガナイズ
(ホテル、同行通訳等の手配)



サービス内容

2. フランスでのパートナー企業調査



スタート・エクスポート： ポテンシャル調査

フランスにおける製品・サービスのポテンシャル調査

- ▶ パートナー候補企業のリストティング
- ▶ リスティング企業への kontakt、貴社製品・サービスのプレゼン送付、企業からのコメントの収集
- ▶ 結果報告書の提出

ゴー・エクスポート： 仏企業との面談

フランスでのパートナー企業調査

オンライン
またはオフライン

- ▶ フランス企業との面談アレンジ
(プログラム作成、通訳手配等)

フォロー・エクスポート： 仏企業との円滑な コミュニケーション

仏企業との円滑なビジネスコミュニケーションのサポート

- ▶ パートナー候補企業の製品への興味度の確認、商談のフィードバックの取得

通訳・翻訳サービス

翻訳・通訳サービスの提供

オンライン
またはオフライン

B2C 小売り市場で の販売テスト

量販店、百貨店のジャパンフェア等の催事での製品のテスト販売



サービス内容

3. フランスでの事業展開



ビジネススター

IMPLANTATION DAY (インプランテーションデイ)の開催

オンライン
またはオフライン

- ▶ フランスでの拠点設立に際しての疑問・質問に対して専門家による回答(ビザ取得、住居、税金、会計、銀行、保険等)

ビジネスセンター

住所取得サポート

- ▶ レンタルオフィスのご紹介
- ▶ フランスでの人事給与業務の提供

ビジネス・マナー

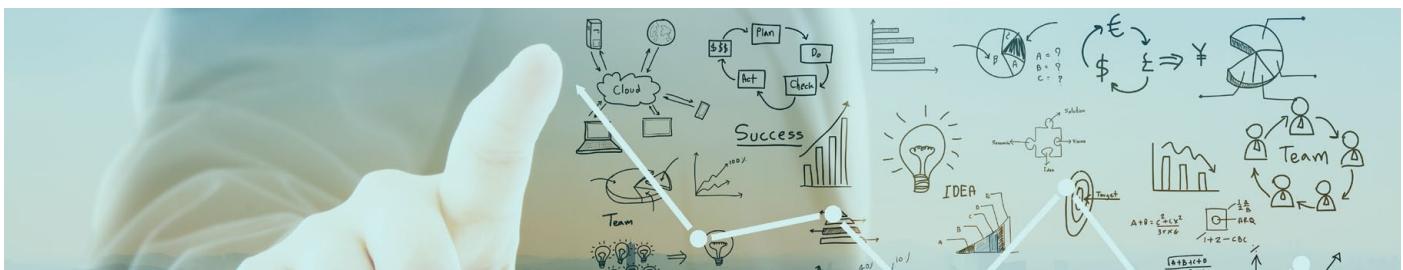
日仏異文化マネジメント研修の実施

- ▶ フランス駐在者に対して文化的及びビジネス的な観点から有益な情報を提供



サービス内容

4. 事業拡大



在日フランス商工会議所会員企業様向けのサービス

日本で初めて設立された欧州の在日商工会議所

- 幅広い分野の会員企業が600社以上
- 意見交換を行うテーマ別委員会の開催
- 注目分野をテーマにしたビジネス・リーダー・フォーラムや経済界、政界、財界のキーパーソンが集うビジネスサミットの開催
- 東京と関西、九州でのガラ・パーティーの開催

ビジネス展開

マーケティングツールの制作

- パンフレットや企業のHP作成等のマーケティング、プロモーション用の制作物及び広報資料の作成

ビジネス・サポート

仏企業を顧客・パートナーとする国内企業向け

- 貴社の戦略的パートナーとして、貴社が求めていることをしっかり理解分析の上、目標設定、グローバルビジネスコミュニケーションサポートの提供

順次提供予定



消費者調査

消費者動向分析

- ▶ アンケート調査、座談会形式調査等

ビジネスリソース

現地でのリクルートサービス

- ▶ 現地のリクルート会社のご紹介

研修

実用に役立つフランス語講座等の提案

オンライン
またはオフライン

事業拡大促進

ビジネス拡大プログラムの提供

- ▶ 個別サポートの提供: 6か月から9か月のプログラム
- ▶ 問題解決のためのアドバイス、必要な研修の提案、フランスでの事業計画実施のためのサポート、フォローアップ等

過去のサポート実施例

事業計画推進のためのサポート



ビジネスサポート 実績例

フランスでのビジネスサポート実施例のご紹介

サービス内容

2009年

パリ・エアショー出展・面談アレンジ

事業概要:中部地方の航空企業使節団のパリ・エアショー出展支援及びフランス企業との面談をアレンジ。

提供先:中部経済局



2010年

パリ・エアショー前捌きミッション

2011年のパリ・エアショーに備え、フランスのTIER1にあたる航空関連企業の個別訪問アレンジおよび同行。

日本の中小企業との取引の可能性、またビジネスモデルに関する意見交換を行う。

提供先:中部経済産業局

2011年

パリ・エアショ一面談アレンジ

事業概要:中部および他地域の航空企業使節団とフランス企業の面談アレンジ。

提供先:中部経済産業局

2013年

フランス航空宇宙関連団体および企業の訪問アレンジ

事業内容:中部地域の航空宇宙産業クラスター政策の充実を目的として、フランスのエアロスペースバレーの産業政策に関し調査研究を行うフランス・トゥールーズにて航空関連企業・教育機関・経済局との個別訪問のアレンジ。

農林水産省(MAFF) 日本食普及プロジェクト

事業内容:公募により選出された日本の食品メーカーを対象に、輸入業者・卸業者・小売業及びミシュラン星つきレストランシェフ等との個別面談をアレンジ・通訳手配・同行を行う。

2012年

フランスのアルコール市場における日本ウイスキー輸入業者のミッション

フランスのアルコール輸入業者の日本ウイスキーメーカーとの商談をアレンジ、ならびに商品の放射能に対する原料の安全性承認証の取得・情報提供を行う。

経済産業省(METI) クールジャパンプロジェクトのテーブルアート展の開催

事業概要:日本の中小企業の海外進出をサポート
日本の食卓まわりの伝統工芸品、テーブルアート商品をパリのセレクトショップにて展示・販売して将来的なビジネスに繋げる。

参加日本企業

企業所在地	商材	仮市場への進出状況	商談会の目標
大阪	ごま ゴマペースト・ジャム	流通業者 ISSE	▶ 新たな卸・輸入業者 ▶ 小売・レストランへの周知
広島	調味料 醤油・ドレッシング	流通業者 ERIC BUR DISTRIBUTION	▶ 新たな卸・輸入業者 ▶ 小売・レストラン(特に有名レストラン)への周知
東京	お茶 & 海苔	自社輸入 ディストリビューションあり	▶ 小売・レストランへの周知(特に高級食材店、高級ホテル・レストラン)
岡山	日本酒	流通業者 ISSE	▶ 新たな卸・輸入業者 ▶ 小売・レストランへの周知

サービス内容

輸入・卸

イースト・ウェスト EAST-WEST

業態:輸入・卸

商談担当:代表取締役社長

取引先:大型チェーン(インターマルシェ、ルクレール、モノブリ、システムU、カルフール等)小売のみ

創設:1993年、従業員数:約40名

資本金:120 000 ユーロ、**総売上高:**10百万ユーロ

- ▶ フランスの食品輸出・輸入企業ドニ・グループ
DENIS GROUPEのグループ企業。
- ▶ 主にアジア食材をフランス市場に流通させている。
- ▶ 社長はドニ・グループのシンガポール現地企業に駐在した経験もあり、アジア食材に詳しい。



メディリス・クオリティ・インポート MEDELYS QUALITY IMPORT

業態:食品、卸

商談担当:営業部長

創設:1987年、従業員数:15名

資本金:204 000 ユーロ、

総売上高:6,2 百万ユーロ

- ▶ パリ南部の食材市場「ランジス市場」にある高級食材専門の卸業者。食品やワイン、シャンパーニュなどをレストランやケータリングなどに業務用として卸している。
- ▶ 顧客から日本食材の照会が増えており、日本食材の品揃えを増やす考え。



ホテル・レストラン

ホテル・ロワイヤル・モンソー HOTEL ROYAL MONCEAU

業態:高級ホテル(5つ星)、レストラン(フレンチ、イタリアン)

商談担当:レストラン「IL CARPACCIO」(ミシュラン1つ星)シェフ/購買ディレクター

創設:1982年、従業員数:未公表

資本金:19 451 736 ユーロ、

総売上高:40百万ユーロ



ホテル・サンジェームス HOTEL SAINT-JAMES

業態:レストラン(ミシュラン1つ星)

商談担当:セカンドシェフ

- ▶ シェフは日本で幾つかのレストランに勤務した経験があり、日本食材への知識が多く、積極的にメニューに日本食材を取り入れたいと考えている。



サービス内容

2014年

リヨン市における神戸市企業誘致セミナーの実施

神戸市のフランス企業誘致のセミナーをリヨンにおいて実施。50社以上のフランス企業の参加を実現し、今後のビジネスチャンスにつながるセミナーの開催を行う。



2015年

航空機エンジン分野における新たなバリューチェーンの構築に向けた実態調査

TIERS1, TIERS2企業におけるサプライチェーンへの日本企業参入のための聞き取り調査を目的とした面談アレンジ。(提供先:経済産業省)

2015年, 2016年

«JEC EUROPE 2015/JEC WORLD 2016»におけるビジネスマッチング業務

パリで開催される世界最大級の複合材展示会「JEC EUROPE 2015」「JEC WORLD 2016」において、同展示会に出展する現 複合材関連企業と日本企業とのビジネスマッチングの企画・設定を行う。
(提供先:中部経済産業局)

参加企業:11社(2015年)10社(2016年)

面談設定数:22件(2015年) 22件(2016年)

2017年

パリ市、リヨン市における東京都企業誘致セミナーの実施

東京都のフランス企業誘致のセミナーをパリとリヨンにおいて実施。それぞれの地域の商工会議所(パリ商工会議所、リヨン商工会議所)と連携し、第四次産業分野の企業の参加を実現し、セミナーと各分野の分科会の開催を行う。

その他下記のような依頼も受けております。

2015年-2021年

- ▶ 製薬会社様の関節機能系医薬品販売に対するフランスでのパートナー探し
- ▶ バイオメディカル系企業様の試薬キット販売に対するフランスでの代理店探し
- ▶ カードリーダー機器メーカー様のフランスでの代理店探し
- ▶ 日本酒輸出のパートナー企業探し
- ▶ 新規プロジェクトのための仏企業へのアンケート実施
- ▶ モード系のソーシング先企業探し
- ▶ 製薬系企業様の化粧品、サプリメント分野における日仏双方向でのパートナー探し

2016年

マルセイユ市における神戸市企業誘致セミナーの実施

神戸市のフランス企業誘致のセミナーを神戸市の姉妹都市であるマルセイユにおいて実施。マルセイユを含めたP A C A地方(プロヴァンス、アルプ、コートダジュール)のフランス企業の参加を実現し、今後のビジネスチャンスにつながるセミナーの開催を行う。

2021年

愛知・名古屋への企業誘致ウェビナーの実施

愛知・名古屋国際ビジネスアクセスセンター(I-BAC)の依頼を受け、パリ商工会議所との共同でフランスのスタートアップ企業に対するウェビナー形式での「企業誘致セミナー」を開催。同地域のスタートアップエコシステムに対する取組み、フランスのSTATION Fと提携して、名古屋市に「STATION AI」を設立するプロジェクトの説明を行う。

お問い合わせ



appui.entreprises@ccifj.or.jp