

御質問への回答

- (1) 英国では、託児所や家事代行サービスを見つけるのは難しいですか。また、料金はどのくらいですか。

会合中の回答の他、以下のような事例が提供されました。

- ・(託児所ではなくて)(子守りも家事も対応できる) ベビーシッターの雇用
- ・私立幼稚園の活用(20年程前のことで費用は不明。子供がなじまない場合、転園等対応も必要。)
- ・地元のママ友と協力・連携して、お互いの子どもを順番に世話。

- (2) 英国の VC が掲載されている検索サイトはありますか。

GEP デイールメーカーからの回答：

<https://pitchbuilder.io/pages/vc-venture-capital-list-discover-the-uks-venture-capital-funds>

英国ビジネス・エンジェル投資家協会(UKBAA)からの回答：

私たちの会員ディレクトリでは、全てのエンジェルグループと初期段階のファンドを無料で閲覧できます。<https://ukbaa.org.uk/member-directory/>

また、UKBAAのウェブサイトには、「Where to find investors」というダウンロード可能な資料があります。<https://ukbaa.org.uk/wp-content/uploads/2020/09/Where-to-find-investors.pdf>

- (3) 現在、テクノロジー、IT、エネルギー分野について多くの話がされていますが、製品輸出などのビジネスにも可能性はありますか。

駐日英国大使館からの回答：

ユニクロという日本のファッション製造・小売企業は、製品輸出の一例として成功を収めた企業です。また、食品・飲料業界でもサントリーやアサヒといった企業が英国でビジネスを展開しています。

日本貿易振興機構(ジェトロ) ロンドン事務所からの回答：

日本の貿易・投資促進機関であるジェトロは、日本企業の製品輸出を支援するさまざまなプログラムを提供しています。以下のウェブサイトで支援メニューをご覧ください。[ジェトロのサービス | ジェトロ \(jetro.go.jp\)](https://www.jetro.go.jp)

英輸出・国際貿易研究所（IoE&IT）からの回答：

テクノロジー、IT、エネルギー分野に焦点が当てられている一方で、製品輸出に関わるビジネスにも確かに可能性は存在します。英国市場は多様であり、多種多様な製品を受け入れる準備が整っています。企業は英国の輸入規制、関税、通関手続きについて理解していることが重要です。また、製品は英国の基準や規制、ラベル表示や包装要件に適合している必要があります。消費財、ファッション、食品・飲料、医療製品などの分野は、日本企業にとって有望な分野です。

国際貿易女性組織（OWIT）からの回答：

英国のオンライン及び実店舗の小売市場は常に有望ですが、製品の包装、製品特徴及びマーケティングのローカライゼーションが必要です。また、市場に参入するために必要な規制や基準とは別に、製品の使用方法や競合他社の存在を理解することも重要です。

(4) 英国のエンジェル投資家は、インパクト投資に興味がありますか。

英国ビジネス・エンジェル投資家協会（UKBAA）からの回答：

はい。インパクト投資は、エンジェル投資家が起業家やVCに投資する際の重要な基準の一つです。投資家に提案する際には、御社のビジネスがどのようにして重要な社会的、グローバル、または業界の課題に影響を与えるかを示すことが常に重要です。しかし、インパクトを与えることと同時に、収益を生み、投資に対するリターンをもたらすことを示すことも重要です。これらの二つの側面は投資家にとって矛盾するものではありません。ただし、もし御社のビジネスが利益を追求せず、投資家にリターンを提供しない社会的企業として構成されている場合は、エクイティ投資ではなく、ローン、助成金、または慈善投資を検討する方が良いかもしれません。

(5) 英国が日本の女性主導のビジネスを歓迎する特定の業界や優先分野はありますか。また、英国で歓迎されるビジネス分野はどのようなものですか。

駐日英国大使館からの回答：

一般的には性別に左右されることはありませんが、歴史的には男性が多いですが、IT分野はそのような分野の一つに該当するかもしれません。この点についてより適切に述べるためには、もう少し詳しく御社の関心について述べていただくと助かります。

英輸出・国際貿易研究所（IoE&IT）からの回答：

英国は、日本の女性主導のビジネスをさまざまな分野で支援することに意欲的であり、特に英国の戦略的利益に合致する分野に優先的に支援が行われています。これには、テクノロジー、クリエイティブ産業、ヘルスケア、サステナビリティに焦点を当てた製品が含まれます。英国には、多様性・包摂性の推進を支援するための特定のプログラムやインセンティブがあり、女性主導の企業にとって理想的な市場です。ビザの規制、法人登記、税制上の影響を理解することで、スムーズな市場参入が可能になるでしょう。

国際貿易女性組織（OWIT）からの回答：

ヘルスケア、プロフェッショナルサービス、テクノロジー分野で女性が解決策を開発しているのを見ています。伝統的には、多くの女性がプロフェッショナルサービスや小売業に従事してきましたが、製品やサービスによっては状況が変わってくるでしょう。

- (6) 英国の投資家やエンジェル投資家が資金提供を希望している、または興味を持っている業界について教えてください。

英国ビジネス・エンジェル投資家協会（UKBAA）からの回答：

エンジェル投資家は、幅広い分野に投資しており、約70%の投資はIT分野に集中しています。これには、AIやディープテック、ライフサイエンスとヘルスケア、グリーンテックと気候変動、フィンテック、SAAS、エドテック、サイバーセキュリティ、ブロックチェーン、スペーステック、ネット通販が含まれます。また、製造業、小売業、レジャーとホスピタリティ（飲食業を含む）、クリエイティブ産業にも一定の投資が行われています。

- (7) 英国の投資家やエンジェル投資家が投資判断を行う際に重視する要素は何ですか。

英国ビジネス・エンジェル投資家協会（UKBAA）からの回答：

エンジェル投資家が投資を検討する際には、以下のようないくつかの重要な要素を考慮します。

- ・起業家およびチーム内にスキル、経験、情熱、そして回復力があるか。
- ・御社ビジネスが取り組んでいる課題とニーズは何か。
- ・この課題に対応するための技術、製品、またはサービスの品質と影響はどうか、そしてそれが市場でどのように革新性や差別化を持っているか。
- ・特に英国市場でどれだけの市場シェアを獲得できるか。
- ・製品やサービスはベータテストが行われており、市場テストがされているか。
- ・競合他社は誰で、ビジネスはどの程度競争的な防衛ポジションを築いているか。
- ・スケールの可能性はどの程度あり、成長戦略はどうか。
- ・これまでにどの程度の実績を達成しているか。
- ・どれくらいの投資が必要で、何に使う予定か。

<https://ukbaa.org.uk/entrepreneurs/>

- (8) 英国で協力パートナーを見つけるにはどうすればよいですか。そのようなビジネスネットワークにどうやって繋がることができますか。

英輸出・国際貿易研究所 (IoE&IT) からの回答：

英国で協力パートナーを見つけるためには、ビジネスネットワーキングイベント、トレードショー、業界特化のフォーラムを活用することが不可欠です。Department for Business and Trade (DBT)、在英日本商工会議所、その他の貿易協会などの組織が貴重なリソースやコネクションを提供してくれます。

国際貿易女性組織 (OWIT) からの回答：

私たちのウェブサイト (www.owituk.org) をご覧いただき、お気軽にお問い合わせください。皆様を歓迎し、私たちと協力している他のネットワークやご関心の分野において役立つ情報を提供いたします。

- (9) 女性起業家が野心的かつ積極的にビジネスを推進するために、資金調達を成功させるための重要なポイントは何ですか。

英国ビジネス・エンジェル投資家協会 (UKBAA) からの回答：

女性起業家は、上記の要件（質問(7)での回答をご参照下さい。）のすべてを満たす必要があります。ただし、女性に優しい資金調達を見つけるための重要なアプローチとして、Invest in Women Finance Hub を訪問することをお勧めします。ここでは、投資を見つけるための詳しい情報、重要なヒントやアドバイス、主要な資金提供者に関する情報が提供されています。参照：<https://iiwhub.com/>

国際貿易女性組織（OWIT）からの回答：

資金調達は、御社の組織構造や業界によって異なります。利用可能な資金（ファンド）はいくつも存在しており、また女性投資家が関心を持つこともあります。

UKBAA のアドバイスのとおり、まず iiwhub を確認し、その後、御社の業界やオファーに応じた各種プログラムから利用可能な銀行や助成金を調べてください。

(10)英国における女性主導のビジネスが資金調達を成功させるための方法についての見解を教えてください。

英国ビジネス・エンジェル投資家協会（UKBAA）からの回答：

英国では、女性主導のビジネスが資金調達に直面する主要な障壁を認識しており、以下のようなさまざまな対策を講じています：

- ・「Investing in Women Code」:ファイナンス提供者からの年次データ収集を通じて、性別に関連する投資の透明性を促進し、女性に対する投資家の良好な実践と行動規範を推進する。
- ・投資基盤における女性の数を増やすため、「Women Backing Women」キャンペーンを実施し、より多くの女性が投資家になることを啓発し、教育する。
- ・女性 VC 投資家やシニアマネジメント、ファンドホルダー（GP および LP）の増加を図る。
- ・公的資金を利用して、民間セクターの資金（機関投資家の資金を含む）を引き出すための、よりターゲットを絞った共同投資ファンドを創設する。
- ・民間セクターと政府が協力して政策ソリューションを確立するための「Invest in Women Taskforce」を設立する。
- ・女性起業家に特化したアクセラレーターやインキュベーターなど、女性に焦点を当てた支援プログラムを確立する。
- ・よりターゲットを絞った情報とアドバイスを提供する「Invest in Women Finance Hub」というオンラインリソースを確立する。

- (11)女性起業家は、男性起業家に比べて資金支援を受ける際に不利だと言われていますが、これは英国でも当てはまりますか。もし英国で当てはまらない場合、英国市場が提供できる利点は何ですか。

国際貿易女性組織（OWIT）からの回答：

この状況は従来から引き続き存在するものであり、近年では政府や民間セクターが主導するさまざまなイニシアチブが実施されているものの未だ道半ばであり、不利な立場にあるのは事実です。先の回答における説明のとおり、機会は存在し、利用可能な資金もあります。英国市場の利点として、市場機会が性別に依存しない点が挙げられます。

- (12)英国のビザ取得方法や関連条件・資格要件について、特に起業家ビザについて教えてください。

駐日英国大使館からの回答：

こちらをご確認ください。

<https://www.great.gov.uk/international/expand-your-business-in-the-uk/>

英輸出・国際貿易研究所（IoE&IT）からの回答：

私たちは国際貿易と通関コンプライアンスを専門としていますが、残念ながら移民法に関してはアドバイスしておりません。

- (13)日本の伝統工芸産業およびその製品が英国市場（または欧州市場全体）で発展できるかどうかを教えてください。

日本貿易振興機構（ジェトロ）ロンドン事務所からの回答：

英国内での伝統産業に対する関心は高いと考えます。伝統産業に関連する数字として、近年、英国内では工芸品（＝クラフト）の購入額が伸びています。

UK crafts council の調べによると、2006年に8.83億ポンドであった英国内での工芸品購入額は、2019年には30億ポンド≒4,779億円を超えています（Crafts Council The Market for Craft, May 2020）。2015年からは、英国内外のクラフトマンシップにスポットライトを当てることを目的とした、ロンドンクラフトウィーク

[\(https://www.londoncraftweek.com/\)](https://www.londoncraftweek.com/) がロンドン市内で初めて開催され、今年10年目を迎えます。

(参考) ジェトロ・ロンドン「英国における伝統工芸品産業の市場概況およびトレンド」 [uk_london-0328-3.pdf \(jetro.go.jp\)](https://www.jetro.go.jp/uk_london-0328-3.pdf)

- (14)英国で日本の発酵食品（米麴や、麴調味料など）の需要はありますか？心も身体も整えることができる米麴を日本から発信して、世界中の方の心身の健康をサポートしたいと思っています。

日本貿易振興機構（ジェトロ）ロンドン事務所からの回答：

英国で発酵食品の人気は高まっています。2023年12月に公表された高級スーパーマーケット Waitrose の「Food & Drink Report 2023-24」では、「腸の健康（Gut Health）への関心が高まり、発酵食品や発酵飲料が注目を集めた」と書かれています。発酵調味料やソースなど発酵食品の幅も広がっており、照り焼きソース、米酢などの日本由来の発酵調味料に加え、キムチや Kombucha（日本で「紅茶キノコ」として知られる発酵飲料）の売上増加が同レポートで示されています。

<https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/retailindustry/timeseries/j4mc/drsi>
<https://www.statista.com/statistics/1184583/proportion-of-food-retail-sales-made-online-great-britain/>

- (15)スタートアップビザ申請の準備をいつから始めるべきか（ビザ発行までの期間）や、申請の難易度（適格性、条件、要件など）について知りたいです。

駐日英国大使館：

こちらをご確認ください。

<https://www.great.gov.uk/international/expand-your-business-in-the-uk/>

- (16)英国でビジネスを始めるためのビザ発行に必要な英語力のレベルについて知りたいです。

駐日英国大使館：

こちらをご確認ください。

<https://www.great.gov.uk/international/expand-your-business-in-the-uk/>

Innovator visa 取得に関する情報(日本人の取得状況、支援サービスなど)もお聞きしたいです。

駐日英国大使館からの回答：

こちらをご確認ください。

Gov.UK guidance: <https://www.gov.uk/innovator-founder-visa>

(17) ネット通販英国市場のネット通販トレンドについてお伺いしたいです。

駐日英国大使館からの回答：

英国のネット通販市場は、著しい成長と進化を遂げており、いくつかの重要なトレンドがその現状と将来の展望に影響を与えています。

1. 市場の成長: 英国のネット通販業界は急速に拡大しており、オンライン小売が総小売売上の30%以上を占めています。この成長は、利便性やデジタルショッピング体験に対する消費者の需要の増加によって、今後も続くと予想されます。

2. オムニチャネル販売: オンラインとオフラインの小売を融合させたオムニチャネルの購買体験がますます好まれるようになってきました。これには以下のような体験が含まれます:

- ・オンラインで購入し、店舗で受け取る (BOPIS) : 45%の英国消費者がこのオプションを好みます。
- ・店舗で購入し、自宅に配送: 39%の消費者がこのサービスを評価しています。
- ・オンラインで購入し、店舗で返品: 41%の消費者が返品時にこちらを選んでいません。

3. モバイルショッピング: スマートフォンを使用したオンラインショッピングの増加は、英国市場における重要なトレンドです。小売業者は、この成長セグメントに対応するためにプラットフォームをモバイルユーザー向けに最適化しています。

4. 人工知能とパーソナライゼーション: 生成 AI やゼロクリック検索は、ネット通販をより会話型の体験に変革し、非常にパーソナライズされたショッピングを可能にしています。小売業者は競争優位性を維持し、顧客体験を向上させるために AI に投資しています。

5. サステナビリティと倫理: 英国の消費者は、ますますサステナブルで倫理的なブランドを好むようになってきました。このトレンドは特に若い世代の間で強く、Z世代

とミレニアル世代の 57%が衣料品やアクセサリーのショッピングにおいてサステナビリティを重要視しています。

6. ソーシャルコマース: Instagram、Facebook、TikTok などのソーシャルメディアプラットフォームが、ネット通販の重要な拠点となりつつあります。2024 年には 1 億 1040 万人がソーシャルチャネルを通じてショッピングを行うと予測されています。

7. 音声検索: スマートスピーカーの普及に伴い、音声検索はネット通販においてますます重要になっています。小売業者は顧客の利便性を向上させるために、音声検索に対応したサイトの最適化を進めています。

8. 拡張現実 (AR) : AR は、物理的なショッピングとデジタルショッピングの間のギャップを埋める役割を果たしています。主要な小売業者は、バーチャル試着やインタラクティブな 3D 製品表示に AR を活用し、オンラインショッピング体験を向上させています。

9. サブスクリプションモデル: サブスクリプション経済は成長しており、2025 年までに 1.5 兆ドルに達すると予測されています。このモデルは、ネット通販ブランドにとって継続的な収益と顧客ロイヤリティの向上を提供します。

(18)弊社が扱っている商品は完全オリジナルの陶磁器。大皿、ワインクーラーなどに特化し、美術品としての価値を持つ器として海外展開していきたいと考えています。このような商材の可能性、市場の現状、展開方法など伺えましたらありがたく存じます。よろしく願いいたします。

日本貿易振興機構（ジェトロ）ロンドン事務所からの回答：

陶磁器等の美術品としての販売は、他国産の廉価な商品との価格競争を避ける観点から有効な方法であると考えられます。

一般的な美術品市場の取引量は、新型コロナウイルスの感染症の終息後から増加傾向にありましたが、2023 年は世界的な高金利やインフレの影響から、美術品販売額は 2022 年比で約 4%減少しています。英国市場については、2023 年、米国、中国に次ぎ世界で 3 番目に取引量が多いとされています

(<https://www.ubs.com/global/en/our-firm/art/collecting/art-market-survey.html>)。

想定されている商品の価格帯が分かりませんが、一般的には低金利下ほど取引環境が良いとされていますので、利下げ期待のある今後の英国については、取引が活発になる方向に働くことが考えられます。

展開方法の留意点として、美術品となると、商品の信頼性が重視されますので、優良な顧客を持つギャラリーなどに売り込むことが展開方法の一つと考えられます（個別にご相談いただけましたら、過去のジェトロ事業の内容を含め、お話しさせていただきます）。

(19)英国の視点から見て、日本における女性の経済的エンパワーメントを阻害している、または遅らせている要因は何ですか。

国際貿易女性組織（OWIT）からの回答：

各国はそれぞれ独自の道を歩みながら、女性の経済的エンパワーメントに向かっています。現在見られるのは、他国が既に多くの施策やイニシアチブを実施している事例や最良の慣行から学ぼうとする姿勢です。既存の政策、長年の男女格差、働き方、社会的規範などが、日本の女性起業家に重い負担をかけているかもしれませんが、日本が英国との経済連携協定に署名し、ジェンダー条項を含めたことは、既に大きな前進です。男女格差を縮め、文化的規範を徐々に変えていくことを目的とした政策や、ビジネス支援団体との協力や民間セクターでのイニシアチブが、女性の経済的エンパワーメントを加速させるのに役立つでしょう。