

アドバイザーレポート

海外市場展開のヒント②

海外市場への展開に関して前回7月号では初歩的な考え方をお伝えさせて頂きましたが、今回は海外進出を視野に入れて具体的にどの様な準備が必要か、どの様な事をすれば失敗するリスクを軽減できるかなど、実際に私自身の経験や、現地で活躍する企業からのお話も踏まえて情報を提供できればと考えています。

Q 海外市場への展開、進出で行うべき基本的な事は？

A 前回は輸出版売を想定しマーケティングが大切だということを述べましたが、海外進出まで視野に入れて行うべき点を考慮するとすれば、やはり将来の夢と近々の計画の細分化を行うという事ではないかと思えます。これは何も海外に限った事ではなく、国内においても同じ事が言えるでしょう。10年後市場でどの様になっていたい、どのくらいの規模に成長したいという事を念頭に入れば、当初3年あるいは5年で行う事は決まってくると思えます。

すなわち当初の進出プランに人員・組織計画や営業展開の方針、詳細な資金計画等具体的に情報を組み入れ、事業計画を作成していく事が必要です。その中で想定されるリスクを洗い出し、あらかじめ解決策を準備していけば、進出に当たってのリスクは軽減できるでしょう。多くの失敗例では「日本の市場が悪く、好転しそうにもないので社運を賭けて進出を目指す」「十分な事業計画は無いがトップ判断で海外進出」など第三者から見た時に曖昧な理由もあります。まずは現地を訪問し、事前に現地調査を行い、設立後のスケジュールを立てていく事です。右図は進出段階における業務フローの一例ですが、この様にまずはどこに向かって何をしているのかを明確にしていく事が必要ではないかと思えます。



Q 初めて海外進出する場合、選抜する人材についてはどの様にすべきでしょうか。

A 初めての海外進出では社長またはある程度権限のある人材を派遣する事が出来ればベストでしょう。文化・風習の違う相手と交渉し物事を推進していくわけですから、やはり人間力が重要になってきます。例えば日本で部下にうまく指示ができない、人と交渉するのが苦手など日本国内において苦手な事が海外に行って得意になるとは思えません。したがってコミュニケーション能力に優れている、あるいは優れているだろう素地を持っている人材を選抜する事で目標に到達するまでの時間を短縮できるのではないかと考えます。

Q 自社資金での調査に躊躇されている企業向けに具体的に何か活用できる様な制度はありますか？

A ジェトロや中小機構では海外での展示会・商談会への出展支援を行っていますので、そこで自社製品のマーケティングを行う事も可能でしょう。ジェトロでは市場のミニ調査サービス、中小機構では海外ビジネス推進支援事業(実現可能性調査支援)など進出前のFS(事業可能性の検証)支援を行っています。またJICA(国際協力機構)でも日本の中小企業の優れた製品・技術と途上国の開発課題をマッチングさせる基礎調査や案件化調査等の企業支援事業を行っていますので各団体のホームページで小まめにチェックされる事をお勧めします。このほか中小企業庁のホームページにも各団体の施策を取りまとめた情報がありますので、こちら(中小企業海外展開施策 <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kokusai/2012/KTJirei.htm>)を参考にされるのも非常に有益だと思います。

Q 進出に当たり言葉の壁はどの様に考えますか。

A 言葉はできるにこした事はありませんが、日本語が話せる人材を現地で探す事も可能です。例えば中国に進出して何十年と経っている企業の代表でも中国語が全くできない、あるいは東南アジアにおいても同様の状況が見られます。自身が言葉に不安がある場合は自身の分身となる様な人材を発掘して成功されている方も多くいます。大切な事は通訳として社員を雇用する場合でも日本企業の文化を理解してもらい目指すべき目標を共有してもらう事でしょう。もちろん日本語より英語で人材を募集した方が応募に来られる方の人数も増え、能力の幅も広がるので英語ができればベターではないかと思えます。

Q 今年もジェトロの専門家として活動されているとの事ですが海外進出のトレンドはどの様な方向で進んでいますか？

A 今年度は「海外展開の為に専門家助成事業」及び「専門家によるものづくり・サービス産業海外展開相談サービス」に携わっており、多くの企業を訪問していますが、進出国のトレンドとしてはベトナム、タイ、インドネシアがやはり進出希望の上位を占めています。一方で円安から日本国内での生産の見直しを行う企業も増えてきており、海外での地産地消と日本での付加価値製品生産という様な方向で進んでいると思えます。

〈アドバイザー〉

株式会社 野藤コーポレーション
代表取締役 野藤 崇之
〒569-1196 高槻市芥川町 1-15-23
ヨシタケビル 315

TEL 072-668-3174
FAX 072-668-3174
E-mail noto@wisteria-global.com
URL <http://notocorp.co.jp/>

