

事例から見ると海外展開のコツ

POINT 「現状」と「違い」を把握し、視点を變えて、既存のものをフル活用しながら独自性で勝負する。

「海外ビジネス」展開にあたっての、
 具体的な取り組み方法を教えてくださいませんか？

何事にも共通して言えますが、一番手取り早い方法は、「成功事例」を参考にする事です。ただ、「成功事例」をそのまま活用しても成功するとは限りません。誰でも入手できる事例は、既に多くのライバル企業が取り組んでいる可能性が高いですし、対象国や取扱品目などによっても結果が変わってくるからです。つまり、いかに他社の「成功事例」を自社独自のアレンジを加えて、新しいビジネスモデルを作るかが重要となります。

事例1. 環境の認識

A社は、従業員20名程の食品メーカーで海外十数か国に直接輸出をしています。外国語の話せる社員がいないため、取引交渉はメールとFAXに限定しています。また、交渉ノウハウは、取引先商社が出席する展示会に同行して蓄積してきました。

初めての海外ビジネスでは、様々な不安から万全の体制で臨もうと考えがちです。しかし、日々のビジネスでは、何事も出来る「範囲」で、様々な「知恵」を出し合いながら、「工夫」して行っているはずで、海外だからといって、背伸びして取り組む必要はありません。

事例2. 商流の活用

B県は、特産品の桃の海外販路開拓事業を行うことになりました。独自に販売先を探すのは難しいと判断し、タイから食品輸入をしている日本企業の「商流」を活用することで、タイへ桃を輸出するビジネスに成功しました。

独自に海外との商流を新しく構築するのは、多くの労力と時間を要します。海外ビジネスにおいても、まずは既存の商流を活用してビジネス展開していくのが有効な手段と言えるでしょう。

事例3. 市場の創出

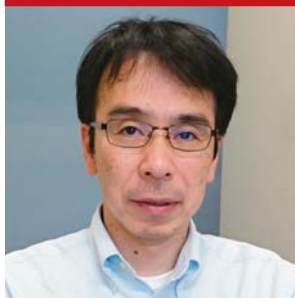
C社は、国内市場の縮小から輸出に取り組むことにしました。輸出先として考えた欧米諸国では、木製ブロック玩具としてだけではなく、間伐材を使用した環境配慮型のインテリア用品という切り口で販路開拓を行い、輸出ビジネスに繋がっていきました。

海外でのビジネスチャンスは、生活環境

海外展開成功のトレンド

	従来		現在
ターゲット先の選定方法	国	→	地域、都市
	所得	→	世代(年齢)
具体的な市場開拓方法	見本市出席	→	商談会参加
	広告、DM	→	口コミ、SNS
	人脈	→	商流

回答



株式会社ありがとう
 代表取締役
 静岡商工会議所・専門相談員
 櫻井 渉 さん

静岡商工会議所では海外展開相談(無料)に応じています。
 ご希望の方は、中小企業相談所
 静岡支所 電話054・253・5113
 清水支所 電話054・353・3401
 へご連絡ください。

や文化、考え方などの「違い」から生まれるケースが多く見受けられます。異国でのビジネス展開なので、新たな市場づくりにチャレンジしてみることをお勧めします。

「既存のモノ」を活用しながら、「トレンド」をつかみ、「事例」をアレンジして、『オリジナル』の方法で取り組んでみてください。