

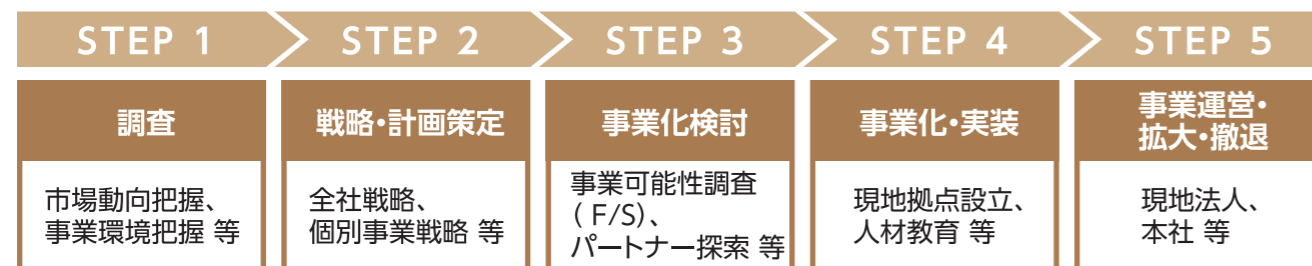
経営サプリメント

各方面の専門家によるビジネスに役立つエッセンス

海外進出 はじめの一歩

先月号に続き、海外進出ははじめの一歩として、今回は実際の進め方と事例を紹介したいと思います。

海外進出・海外展開の流れについては、次のようなステップが一般的です。



海外事業を行ったことのない事業者にとって、全て自力で行うのは至難の業です。そこで、官民間問わず支援機関・支援団体を利用するケースが多いです。

主な公的支援機関

- 参考:外部団体の利用状況
- 1. JETRO (日本貿易振興機構)**
日本で一番大きい海外進出関係の行政機関で幅広い支援を受けられる。
 - 2. 中小企業庁**
「経営サポート「海外展開支援」」という名前で中小企業を対象に支援している。
 - 3. 地方公共団体 (県庁、市町村の役所など)**
 - 4. 秋田県貿易促進協会**
 - 5. 新興国等知財情報データバンク**
 - 6. 中小企業ワールドビジネスサポート**
中小機構が運営するサイトで海外進出をサポートを提供する様々な企業が登録されている。
 - 7. 商工会議所・商工会**
 - 8. あきた企業活性化センター (秋田県よろず支援拠点)**
 - 9. 政府系金融機関 (日本政策金融公庫、信用保証協会など)**
 - 10. JICA (国際協力機構)**
後進国への開発援助に関連する事業 (インフラやゼネコンや環境) の官民共同プロジェクト。

主な民間支援団体

- 参考:外部団体の利用状況
- 1. 民間金融機関 (都市銀行、地方銀行、信用金庫など)**
 - 2. コンサルティング会社、海外進出・海外展開サポート会社**
 - 3. 商社 (専門商社、総合商社)**
 - 4. オンラインサービス事業者 (多言語サイト制作会社、海外マーケティング会社、越境EC運営事業者など)**
 - 5. 貿易事業者 (フォワーダー、国際物流業者など)**
 - 6. 専門プロフェッショナル (国際弁護士事務所、国際会計事務所、国際税務事務所など)**

公的機関と民間団体は、それぞれメリット・デメリット及び得意・不得意な分野がありますので、気がかりなことがあれば複数に相談してみることをおすすめします。

参考:外部団体の利用状況

参考:外部団体の利用状況



(公財)あきた企業活性化センター
秋田県よろず支援拠点 コーディネーター

中橋 圭輔

(一社)秋田県SDGs協会 代表理事
セカイセールスコンサルティング(同)代表
国内外のITベンチャー企業で事業開発、海外営業、マーケティング等に携わってきました。秋田県内の事業者様が外貨を稼ぎ、更なる事業成長ができるよう支援頑張ります。
一般社団法人秋田県SDGs協会
<https://www.akita-sdgs.org/>
セカイセールスコンサルティング合同会社
<https://www.sekai-sales.com/>

公的機関・民間団体問わず提供している支援サービスの内容は多岐にわたりますので、まずは次の基準で優先順位をつけて選択しましょう。

- 人材がない・足りないなど、自社だけで実行できない業務
- 何から始めてよいか分からない場合は、企画段階からのコンサルティング利用を推奨

日本各地の事業者の事例

日本全国の中小企業の海外展開・海外進出の事例については、「世界を翔ける中小企業海外展開事例集」(日本商工会議所)にたくさん載っています。
<https://www.tokyo-cci.or.jp/file.jsp?id=1016908>



秋田県内企業の海外展開事例

鶏めし弁当でおなじみの「株式会社花善」八木橋修一社長にお話を伺いました。

全国的に駅弁は斜陽産業。日本では人口減少が続きますが、海外では増加傾向の国もあります。そこで世界に目を向けるべきと思い、鉄道網が発達している地域として欧州に着目しました。2019年7月にパリ街中に常設店舗を開業。日本では想像以上の反響があったものの、現地での売上は厳しい状況でした。しかしながら現在はコロナ禍も手伝い、テイクアウトを中心に前年比200%で推移。今後は2021年10月を目途に「秋田県アンテナショップ」をパリ市内の駅ナカに開業したいです。

「よく秋田から海外進出したね?」と言われるのですが、パリ花善は株式会社花善と私個人が5000ユーロずつ出資した現地法人。約120万円と少しの勇気で会社を作ることは出来るのです。



株式会社 花善 〒017-0044 秋田県大館市御成町1-10-2 <http://hanazen.co.jp>
SAS ParisHanazen 34 Rue Condorcet, 75009 Paris France <http://parishanazen.fr>

海外への事業進出・展開はコスト、マンパワー、時間、そして何よりエネルギーをたくさん使います。また、それらを費やしたにも関わらず、すぐには良い結果が出ないことも多いです。ゆえに海外事業においては、忍耐とモチベーションが国内での事業運営よりはるかに多く要求されます。

売上や利益といった数字だけでなく、「海外のお客様に自社の製品・サービスを褒めてもらえる」「従業員の士気が上がる」など、より多くの人に喜んでもらうために海外事業に取り組むのも一つの経営方針だと思います。

秋田県内の事業者は他県に比べて海外進出・グローバル事例は少ないですが、経営戦略の選択肢の一つとして検討されてはいかがでしょうか。そうしたチャレンジ精神が地域と日本の活力になるはずですよ。