

はじめての海外進出でつ 中小・ベンチャー企業の情 報収集術

日本企業の
進出先
トップ20

上位10カ国中 8つがアジア

順位	進出先(国・地域)	件数	構成比
1	中国	6,091	24.2
2	アメリカ	3,376	13.4
3	タイ	1,853	7.4
4	香港(中国)	1,220	4.8
5	シンガポール	1,111	4.4
6	台湾	989	3.9
7	インドネシア	862	3.4
8	イギリス	847	3.4
9	マレーシア	829	3.3
10	韓国	815	3.2
11	ドイツ	692	2.7
12	ベトナム	612	2.4
13	インド	581	2.3
14	オーストラリア	478	1.9
15	フィリピン	463	1.8
16	オランダ	411	1.6
17	フランス	395	1.6
18	ブラジル	361	1.4
19	メキシコ	323	1.3
20	カナダ	303	1.2

【注】構成比は世界計に対する比率。予定を含む
出所＝「東洋経済ONLINE」2013年7月18日より

お問い合わせはコチラから

✉ info@yappango.com

ヤッパン号 検索

http://www.yappango.com/

Bakumatsu Singapore Pte.Ltd. (幕末シンガポール)

設立/2012年12月 資本金/28万シンガポール・ドル

事業内容/「海外進出支援コンシェルジュ」サービス、

海外進出の情報ポータルサイト「ヤッパン号」の企画・運営など

URL/http://www.bakumatsu.co.jp/en/

—— 具体的にどんなサポートを受けられるのですか。

まず「海外拠点の立ち上げを検討しているが、なにから手をつけるべきだろうか」といった、漠然とした悩みにも親身に対応。詳細をヒアリングしたうえ

小・ベンチャー企業にとつては料金が高く、親身に対応してもらえない可能性もあります。ほかには、すでに海外進出している企業から専門家を紹介してもらったり、パートナーがあらかじめわかる点がメリット。ただし、自社のニーズを満たすパートナーに出会えるとは限りません。そこで今年8月、さまざまな悩みを解決するための無料相談窓口として、「海外進出支援コンシェルジュ」というサービスを始めました。

1600社の専門家リストで 最適なパートナーがみつかる

—— 信頼できる専門家の共通点はなんですか。

活動拠点が海外にあり、現地の生きた情報や人脈をもつエキスパートです。私たちはオフィスを直接訪問して活動拠点を確認し、情報の信頼性を

で、専門家の紹介やセミナーの案内など、さまざまな角度から支援します。サービスの具体的な流れは①メール問い合わせ②メールで面談の日程調整③「事前ヒアリングシート」に自社の状況やニーズを記入④スカイプでのコンシェルジュ面談⑤国別・分野別専門家の紹介、海外視察ビジネスツアーの案内など。①～④で各企業の本質的なニーズを把握し、⑤で解決につなげます。

担保。すでに1600社以上をリストアップし、要望や課題に応じて紹介しています。現在のカバード地域は、中国をはじめ、インドネシア、マレーシア、タイ、ベトナムなどアジア地域の約10カ国。支援内容は、市場調査・法人設立支援・税務・会計・M&A・法務関連など24分野です。いずれも、さらに数を増やしていく予定です。

—— 今後の目標を教えてください。

まずは、さまざまな相談やニーズに応えられるよう、すばやく的確に対応できる体制を固めます。並行して、専門家のラインナップをさらに拡大。進出後も末長くサポートができるサービスを構築していきます。そして将来は、日本企業の羅針盤のような存在になりたいですね。



Bakumatsu Singapore Pte.Ltd.

Senior Executive Director

吉田 秀明

よしだ ひであき

1981年、東京都生まれ。マレーシア留学を経て、オーストラリアの大学を卒業。2006年、株式会社幕末に入社し、アジア事業部を立ち上げる。2012年12月、Bakumatsu Singapore Pte. Ltd.の設立にともない、Senior Executive Directorに就任。アジア各国を飛び回り、現地の専門家ネットワークを構築している。

2011年、日本企業の新規海外進出件数は1017件。ピーク時の04年(1048件)とほぼ並び、海外進出は勢いを取り戻している。また、近年は進出先が分散。50%超を占めていた中国が、2012年にシェア28%へと低下。それに対して、ASEAN10カ国の合計が32%となった(東洋経済新報社調べ)。一方で、ノウハウや人材・資金が少ない中小・ベンチャー企業は、進出の第一歩から頭を悩ませている。そこで今回は、無料でさまざまな相談ができるサービスを紹介。シンガポールを拠点にアジアでビジネスを展開する吉田氏に、賢い情報収集術を聞いた。

漠然とした悩みにも スカイプで無料アドバイス

—— 海外進出における中小・ベンチャー企業の課題はなんですか。

精度の高い情報が入手しにくいことです。ね。そもそも、「なにから手をつけるべきかわからない」「疑問点を誰に聞いたらいいかわからない」というのが多くの経営者の悩みです。

ネット上にはさまざまな情報が錯綜しており、現地の実情の把握は難しい。また、人脈が乏しくノウハウも少ないため、適切な進出支援会社を見きわめられませんか。

—— どうすれば解決できますか。

一般的には、大手商社やコンサルティングファームへの相談です。しかし、中

進出を成功させる 5つのポイント

各国の専門家が教える

I

本社を巻きこめる
人材を送りこむ

本社のリソースを海外に向けさせる力、つまり日本の関係者を巻きこむ力を持っている幹部を派遣すべき。積極的な支援・協力を求めれば事業展開が速まり、事業が成功する確率が高くなる。

(ブイキューブグループ)

II

シンプル・オープン・
スピーディーな
経営を目指す

必要以上に複雑な組織・制度や、経営層しか知らないような経営方針は、不公正な印象を与え、社外に協力者を増やせない。同業他社との競争に勝つためには、シンプル・オープン・スピーディーな経営が必要。

(I-GLOCALグループ)

III

現地の物価の
価値をつかむ

東南アジアでは日本と比べ、物価が安く感じる。現地でビジネスをする場合、「その金額がどのくらいの価値を持つのか」という実質的なレートを把握し、値づけや経費の判断材料にする。

(Crosscoop Vietnam Consulting)

IV

「変えること」
「変えないこと」を
明確にする

自社の強みはどの国でも維持すべきだが、各国の事情に応じて変更すべき点もある。たとえば自社商品を現地で売るために、特徴を生かしつつも、どの機能をどこまで削るか。その見きわめが成功のカギとなる。

(PanAsia Partners)

V

ローコスト
オペレーションを
徹底する

新しい市場で優位性を獲得するまでは、とにかく生き残り、試行錯誤を続けるべき。進出当初から可能な限り各種調達・運営コストを抑え、事業が軌道に乗るまでの時間を確保する。

(フオジンジャパン)

コンシェルジュ活用の5STEP

- ① メールで問い合わせ
- ② メールでスカイプ面談の日程を調整
- ③ 「事前ヒアリングシート」に状況とニーズを記入
- ④ 30～60分間のコンシェルジュ面談(無料)
- ⑤ 国別・分野別に専門家を紹介、または海外視察ビジネスツアーの案内(原則、2営業日以内)

海外進出を検討する企業から よく寄せられる相談例

- どの程度コストが必要か知りたい
- 進出国は決まっているので、その国に関する深い情報を集めたい
- 海外拠点の立ち上げを検討中だが、なにから手をつけるべきだろうか
- 合併会社をつくりたいが、現地パートナーの選び方がわからない
- 専門家から生きた情報を直接聞きたい