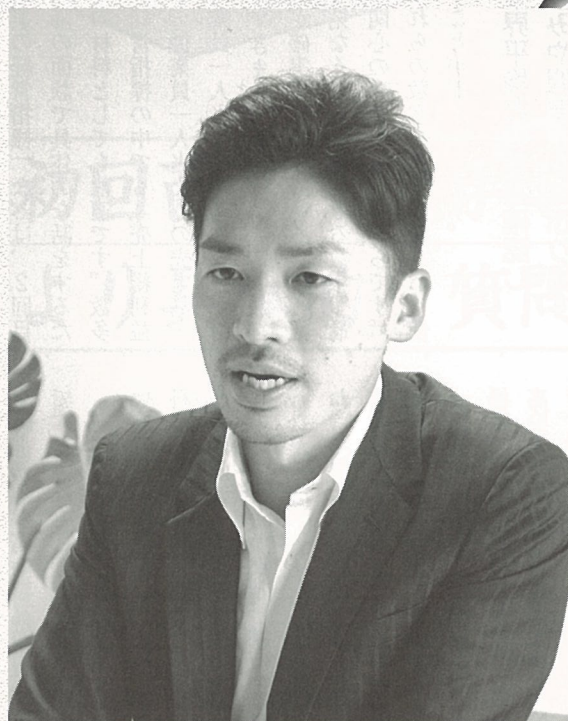


児嶋裕貴・株式会社ResorZ代表取締役兼聞く 民間版ジェトロを目指す「Digima」出島」の取組み

海外ビジネス成功に必要な情報をプラットフォームに集約し提供



人口減少に伴う国内マーケットの縮小により、成長著しいアジア新興国など海外に活路を見出そうとする企業は増加の途をたどっている。政府では日本再興戦略において「今後5年間で新たに1万社の海外展開を実現する」という政策目標を立てた。金融機関も取引先の海外展開支援をソリューション営業の要に位置付けている。

しかし、中小零細企業の現場を見ると、十分な支援環境が整っていない。という言い難く、海外展開に躊躇する企業も少なくない。

ジェトロなどの公的支援機関は海外の法規制や税制などの情報が充実しており相談は無料だが、特定の海外企業の情報提供が難しいなど公的機関ゆえの限界もある。

そうした中で、いま注目を浴びているのが、中小企業のための海外進出支援ビジネスだ。その草分けといえる事業を行っているのは、2009年2月設立の株式会社ResorZ。日本最大級の海

外ビジネスのWEBプラットフォーム「Digima」出島」を

立ち上げ、進出支援企業とのマッチングサービスや海外ニュースの配信など、海外進出に必要なあらゆる情報を中小企業等がワンストップで入手できるサービスを提供している。

本インタビューでは、児嶋裕貴・ResorZ代表取締役兼「Digima」出島」を中心に展開される同社の海外進出支援ビジネスについて、その狙いや事業内容、地域金融機関との提携な

どについて話を伺った。

情報がないことを理由に断念することは国家的損失

WEBプラットフォーム「Digima」出島」を立ち上げた中小企業等の海外進出支援ビジネスに乗り出したのは、どのような考えからですか。事業にかける思いなどからお聞かせください。

児嶋 これから先、日本は本格的な人口減少時代に突入します。今後30年間で人口は1億人に減少、消費者も約30%減少するといわれ

ています。

一方、世界に目を向けると、TPPや日中韓EPAなど経済連携協定が進展する中で、関税はほとんど撤廃されていくでしょう。ASEANでは経済共同体構想も現実味を帯びてきています。また、インターネットや自動翻訳サービスの急速な進化により、言語の壁も近い将来、取り払われるでしょう。海外サイトに対して、日本語で問合せができるようになる日が来るわけです。

このように国境や市場の垣根が低くなり、世界経済がフラット化していく中、人口減少で国内マーケットが縮小していく日本においては、世界市場をターゲットにした事業戦略がますます重要になることは間違いありません。これは大手企業が販路を海外に求める動きを年々加速させていることから明白でしょう。

しかし、中小企業の現場に耳を傾けると「海外進出といっても何から手を付ければいいのか分からない」「自社製品（サービス）が海外で通用するか不安」という声が

数多く聞こえてきます。海外進出した

たいのはやまやまだけど、「情報がない」「相談相手が見つからない」という理由で中小企業が海外進出をあきらめてしまうことは国家的損失だと思います。

私も、日本人や日本企業のグローバル化を促進することにより、日本に元氣を取り戻したいと考え、「Digima」出島」を立ち上げました。ビジネスの軸足を海外に置き、「とにかく海外に出るプレイヤーを一人でも多く生み出す」こと、そして「グローバル市場で成功する日本企業を1万社作る」ことをミッションに掲げ活動をしています。

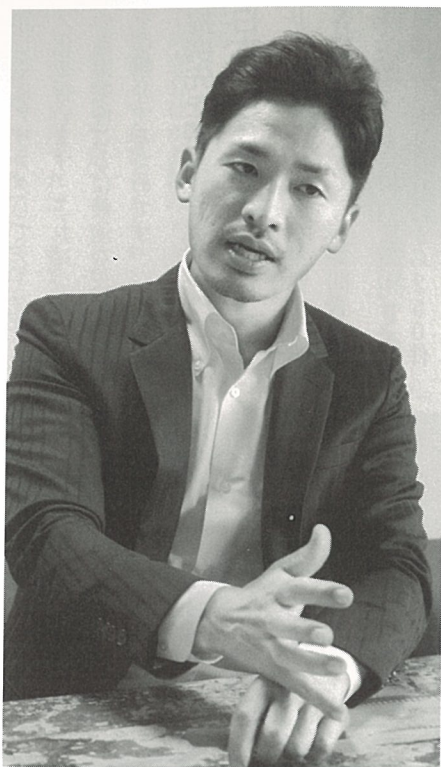
日本に対する危機感から「出島」の立ち上げを決意

児嶋社長がグローバルな感覚を身につけ、現在の事業を立ち上げた背景には、大学時代や大学卒業後の海外経験も大きかったと伺っています。

典型的な「お受験世代」だった私は、親の敷いたレールに見事に乗っていました。その反動も

「Digima」出島」のホームページ





「Digima」出島」のWEB上で海外ビジネスに関するコンテンツを配信して情報提供しています。実際に海外進出を検討している企業であれば、海外視察のアレンジとして、視察先のアポ取りに始まり、ビザや航空チケット、現地の移動手段、通訳の手配まで行っています。

また、進出が決まった企業には、現地でのパートナー企業や工業団地などのマッチング紹介、現地の人材採用の支援、資金調達方法の紹介なども行います。そして海外進出したいけれども何から手を付けていいかわからないという

企業には、海外進出セミナーにご参加いただいています。これらは、すべて当社と提携する支援企業と協力して進められます。このように、あらゆるジャンルに精通した支援企業と提携していることが当社の強みといえます。「Digima」出島」のサービス内容を整理すると、①情報提供、②マッチングサービス、③セミナー等の開催に大きく分けることができます。

お客様の進出案件ごとに最適な支援企業を紹介

—— マッチングサービスは「Digima」出島」の要になる部分だと思えますが、どのようなサービスを実施しているのですか。
 児嶋 現在、私どもでは世界130カ国・600社の支援企業とネットワークを築いています。あらゆる業種業態の皆様の様々な相談ニーズに対応したサポートを提供できることが「Digima」出島」の強みだと考えます。

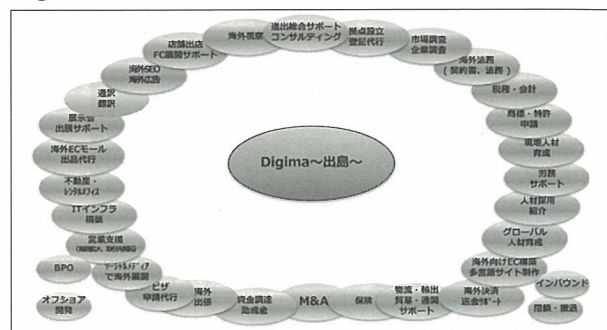
先にも申し上げたとおり、提携する支援企業は、海外進出の総合的なサポートを行うコンサルティング会社から、拠点設立・登記代行業者、市場調査・企業調査会社、海外法務の専門企業、人材採用・紹介会社などジャンルは多種多様です。

「Digima」出島」には全支援企業の紹介ページが設けられています。この紹介ページにはサービス概要、得意分野（業種）、進出サポート対応エリア、支援対応ジャンル等を掲載しており、ここで気に入った支援企業が見つければ、すべて日本語で各企業に問合せすることが可能です。

問合せ企業を決めかねている場合は、無料コンシェルジュサービスのご利用が可能です。メールやフリーダイヤルでご連絡をいただければ、そのお客様の案件にマッチした支援企業を無料でご紹介しています。

メールでお問合せをいただいたお客様にも、すべて私どものほうから電話等で再度アプローチし、

Digima～出島～の海外進出支援サービス登録ジャンル



大きかったと思いますが、大学に入学した頃、一度、日本的価値観をぶっ壊してみようと考え、休みのたびに海外に行っていました。トータルで40カ国以上、放浪したと思います。

日本に嫌気が差して海外に行っていたわけですが、当たり前ながらどこに行っても自分は「ジャパニーズ」なわけです。いくら海を渡っても、根っこは日本にあることを見失ってはいけないということ

とを教えられました。それと、日本では当たり前のように感じていたサービスや製品が実はものすごくクオリティが高いことに気付かされたんです。例えば、品揃えを含め、日本のコンビニのクオリティは世界一だと思えますし、精神世界まで描く日本のマンガは世界に誇る文化です。

メキシコを旅していたとき、現地の子どもが日本の少年マンガの海賊版を楽しそうに読んでいたんです。話を聞くと、そのマンガが日本のマンガだということすら知りませんでした。日本の出版社は活字離れで本が売れなくなったと嘆いていますが、いや待てよと。これは、単にグローバルな視点がないだけなのではないか、日本で売れなくなっているのなら海外で売ればいいのではと考えるようになったのです。

イギリス人は自社の商品がロンドンで売れるかなどとは考えません。ユーロマーケットで勝負できるかという見方をしているわけです。それに対して、日本企業はせっかくなクオリティの高い商品を持つ

——ここからは「Digima」出島」に関して伺います。まずは提供しているサービス内容について教えてください。

児嶋 海外ビジネスの成功に必要な情報がワンストップで揃うというのが、海外ビジネスのWEBプラットフォーム「Digima」出島」の基本コンセプトです。

海外進出ノウハウについては、

略として海外進出をバックアップしているわけです。こうした現実を目の当たりにするにつれ、このままでは日本は海外マーケットでは勝てないという危機感が膨らんでいきました。そこで、自分たちで日本の中小企業等の皆様がより安全に、よりスムーズに海外進出できる環境を整備しよう、多くの皆様から信頼される支援機関を作ろうという結論に至り、「Digima」出島」の立ち上げを決意したわけです。私どもの目指す立ち位置は「民間版ジェトロ」です。

海外ビジネスニュースでは現地発の最新情報を提供

——ここからは「Digima」出島」に関して伺います。まずは提供しているサービス内容について教えてください。

児嶋 海外ビジネスの成功に必要な情報がワンストップで揃うというのが、海外ビジネスのWEBプラットフォーム「Digima」出島」の基本コンセプトです。

海外進出ノウハウについては、

詳しくヒアリングしてデータベース化を行います。これは、お客様の進出案件ごとに最適な支援企業をご紹介しますためです。

提携先を審査する際は 日本企業への支援実績を重視

——現在、海外進出を希望するお客様から、どのくらいの問合せがあるのですか。

児嶋 月間200件から250件ほどのお問合せをいただきます。

「Digima」出島」経由の集客のほか、中小企業庁のよろず支援拠点や認定支援機関、自治体運営する公的支援機関、銀行や信用金庫などからの紹介です。

お問合せに対するマッチング案件の総数は、10月末現在で6253件に上ります。一方の支援企業は約600社。この両者の間に私どもが入ってマッチングしているわけです。海外進出には様々なサポートが必要になりますので、一つの案件で複数のジャンルの支援企業をご紹介しますことも珍しくありません。

——提携先の支援企業を開拓・選

定する際のポイントは何ですか。

児嶋 オフショア開発企業を立ち上げた経験から、ベトナムのコンサルティング会社や人材会社等とはつながりがありましたので、スタート当初はこうした企業からアタックしていきました。

現在は、私どものメンバーが交代で常時海外に行っており、現地の提携希望企業の担当者や面談をして信頼性を確認しています。現地情報や面談結果等を踏まえ、掲載情報における一次スクリーニングを行っています。

審査基準として重視するのは日



こじま・ゆうき●1980年生まれ。早稲田大学卒業。テレビ番組制作会社、ネットベンチャー(株)デジパを経て、ベトナムでのオフショア開発企業の立ち上げに参画後、2009年に株式会社Resorzを設立。「Digima」出島」などを立ち上げ、現在に至る。

セミナー等の開催は、どのような特徴がありますか。

児嶋 セミナーは毎月開催していますが、実践的な内容のセミナーを企画しています。支援業務を展開していく中で、業種業態、進出の検討段階に応じて、海外進出する企業が真に必要なノウハウが見えてきます。そうしたものをセミナーに落とし込んで開催しているわけです。

10月には「たった1日で丸わかりインドネシア進出セミナー」を開催しました。講義では、市場調査会社に最新の市場動向をお話いただいたり、現地の設立代行会社に会社設立の手続き等についてお話をいただいたり、進出支援のコンサルタントの方に進出後の販路開拓や人材確保についてお話をいただいたりしました。

講義をしていただくのは、もちろん私どもとの提携支援企業の皆様です。現地スタッフだからこそ知り得る情報やノウハウ満載の非常に実践的なセミナーに仕上がっていると思います。

視察のアレンジにも力を入れて

企業が真に必要なノウハウを テーマにセミナーを開催

——三つ目のサービスの柱である

できるようなことだと思います。

それと「弁護士法務Q&Aサービス」を企画中です。海外でビジネスを行ううえで、グローバル法務リスクは付いて回ります。ただし、その一つひとつをすべて日系の弁護士事務所に関わらせているのは多大なコストがかかります。

そこで、日常起こりうるちょっとした法律関連の疑問に、現地の弁護士が定額で応えてくれるようなサービスを計画しています。

「Digima」出島」とは別事業となるのですが、クリエイターの海外進出支援事業として、プロの漫画家を活用したマンガ動画作成サービス「マンガニメーション」も昨年スタートしました。これは、マンガ家を活用したアニメーション動画制作サービスで、企業や商品のプロモーションにご活用いただけるサービスとなっています。

海外進出の際、自社商品のPRコンテンツとして、英語や中国語などのナレーションを付けることが可能です。

——海外進出を希望する企業は無料で相談できるとのことですが、

売上構造はどうなっていますか。

児嶋 支援企業からWEBでの紹介ページの制作登録料3万円と月間掲載料1万円の広告掲載費をいただいています。加えて、成功報酬型の広告サービスとなりますので、支援を希望されている企業様の紹介案件数に応じて課金させていただきます。

その他の収益としては、海外視察のアレンジフィーやセミナーの参加費などです。現在、6000件を超す先からお問合せをいただいておりますので、これからのビジネスモデルとしてはこうした企業等に対して様々なサービスを提供すること、売上げを伸ばしていきたいと考えています。

ソリューション営業の 一環として積極的な活用を

——最後に、地域金融機関との提携については、どのような考えをお持ちか教えてください。

児嶋 地域に根差した営業を展開している地域金融機関さんには、地元の中小企業から海外進出に関して数多くの相談が寄せられてい

ることでしょう。

私どもは世界130カ国にネットワークを持つていますので、海外の現地情報が必要とする場合、現地のプロフェッショナルな支援企業から生の情報を取り寄せることができます。お取引企業への情報提供や相談対応に必ずやお役に立てると思います。

また、セミナーや相談会の企画、講師派遣なども行いますし、必要であれば海外視察のアレンジでもご協力できます。

Resorzは、今後も海外ネットワークの拡充や新サービスの開発を進め、掲げているミッションの完遂に努めます。地域金融機関の皆様にはソリューション営業の一環として、私どもを積極的にご活用いただきたいですね。

地域金融機関の営業力、信頼性と私どもの海外ネットワークが融合すれば、地元中小企業の海外進出は大きく進展するでしょうし、ひいては地域活性化につながるものと考えています。ぜひ、一緒に取り組みましょう。

(聞き手・構成 本誌・大畑数倫)

問合せ先に対して 様々なサービスを提供する

——新規事業にも積極的に乗り出しているそうですね。現在どのような新サービスをお考えですか。

児嶋 米国にワンソースという大手調査会社があるのですが、ここと提携して企業データベースの提供を始める予定です。このデータベースを活用すれば、必要とする海外企業のリストアップが安価で