

予約 000 香に他 000 開始 000 新た 000 国内 000 主導 000 消費 000 さら 000 掲げられ 000 並びに 000 すべて 000 いう 000 付来は 000 ンゲン 000 企業に 000 込める 000 川雅之 000 下調べし 000 激し 000 をこす 000 できる 000 教わった 000 相手の期 000 とだと思 000 こそ、相 000 勢が伝わ 000 も一緒に

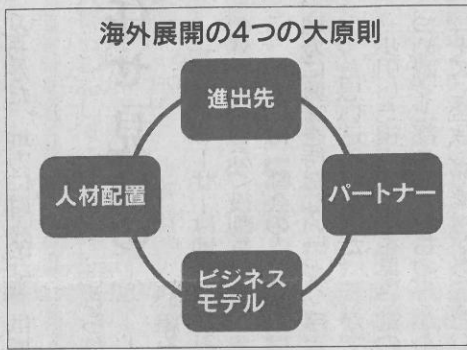
ビジネス事始め

読者の皆さんに質問です。海外ビジネスを成功させるためには何が必要だと思いますか？ 海外で受け入れられるビジネスモデルや商品、語学力、販売力それとも覚悟？ どれも正しいように思えますが、実際はどうなのでしょう。

今後国家間の壁は環太平洋経済連携協定（TPP）などの国家間協定やASEAN経済共同体（AEC）のような共同体の発足、格安航空会社（LCC）をはじめとする移動コストの低下、インターネットによる情報共有速度の向上によりますます低くなります。言語の壁もそう遠くない未来になくなるでしょう。世界中の人材・企業・サービスは大移動時代に突入し、日本でもより多くの企業が海外と取引をするのが当たり前になります。

海外展開を検討したことがある経営者は多いと思いますが、現地情報の入手方法が分からない、どこに相談したらよいか分からない、パートナー企業の探し方が分からない、など様々な障壁があるでしょう。Resorz（リソーズ）は「海外で成功する日本企業を1万社つくる」を使命に2011年からプラットフォーム「Digima～出島～」を通じて日本企業の海外進出支援を行っています。サービスの一つである海外進出相談窓口ではこの5年間で約1

グローバルへの第一歩



進出先など大原則4つ

万件の相談を受け、自治体や金融機関、海外政府の海外進出支援コンサルティングや商談会などを請け負ってきました。本連載では海外進出の相談や進出事例を基に日本企業の海外進出の傾向や海外展開成功のポイントを解説していきます。

ここで冒頭の質問です。「海外ビジネスの成功に必要なもの」ですが、残念ながら明確な答えはありません。起業して成功する絶対的な法則がないのと同様、海外展開にも絶対的な成功の法則はありません。しかし、海外展開する上で押さえておくべき4つの大原則として「ビジネスモデル」「進出先」「人材配置」「パートナー」があります。次回からはその4つの海外ビジネスの大原則について解説していきます。

（Resorz代表取締役 児嶋裕貴）