

第1回上越国際ビジネス研究会 次 第

「国際ビジネスを開始するにあたっての留意点」

日 時 平成24年9月21日(金)

10:00~12:00

会 場 上越市教育プラザ研修棟3階大会議室

主 催 上越商工会議所、上越市

共 催 日本貿易振興機構 新潟貿易情報センター

1 あいさつ

上越市 産業観光部 産業立地課 課長 市村 雅子

2 講 演

演 題 「国際ビジネスを開始するにあたっての留意点」

講 師 新潟県知事政策局

輸出入促進担当参与 土屋 敬三 様

【講師紹介】

1983.8 ジェトロ・コロンボ事務所所長

1995.8 ジェトロ・サンフランシスコ・センター次長

2003.10 ジェトロ・ロサンゼルス・センター所長

2008.4 ジェトロ大阪本部長

2011.4 新潟県知事政策局 輸出入促進担当参与

2011.4 ジェトロ関東貿易情報センター・アドバイザー

3 ジェトロサービスの説明

日本貿易振興機構 新潟貿易情報センター 所長 中島 紳行 様

4 フリートーク

「国際ビジネスを開始するにあたっての留意点」

1. 海外市場を相手に何をするか？

貿易か投資かそれとも委託生産の受発注か、それとも技術供与か？

- (1) 貿易：輸入・輸出 間接：直接
- (2) 投資：海外拠点の設置（駐在員事務所、支店、現地法人、代理店）
- (3) 委託生産：海外から受注 海外へ発注
- (4) 技術供与：ロイヤリティ

2. どの市場をターゲットにして何を売買するのかあるいは生産するのか？

- (1) 販売：マーケットの状況（購買層、商品特性、価格帯、競争相手等）
規制関連（輸出入規制、安全規制、添加物規制等）
制度関連（関税、消費税、売上税等）
パートナー・代理店の発掘（日系、ローカル）
- (2) 投資：出資比率（独資、合弁）、業の認可、工業団地、ワーカー雇用、
サプライチェーン、内販比率、税務、利益送金
- (3) 委託生産：OEM生産発注、OEM生産受注
日系企業相手か？現地企業相手か？
技術力のPR（見本市、ホームページ）
将来的な技術移転または現地共同生産

3. パートナーをどうやって見つけるか？

- (1) 貿易：長年の付き合いで知り得たパートナーからの紹介
海外日系企業協会への売り込み
海外ジェトロからの紹介
海外見本市・商談会への参加
HPの充実、YouTubeへの参加一オファーを受けやすい環境を作る
企業紹介パンフレット（英語、中国語版）、価格リスト
- (2) 投資：一足飛びに海外進出は危険（まずは輸出ないし代理店を通じ現地調査）
日系企業（親企業）からの招請
日系関連企業からの要望（海外日系企業にPRする必要あり）
現地邦銀情報（優良現地企業のリスト）
ジェトロや調査会社からの情報

4. 現地でのビジネス感覚をどうやって養うか？

- (1) 目を出来るだけ外に向け良くマーケットを調査する（競合、トレンド、価格等）
- (2) ビジネスマンが集まるところに行く
見本市・展示会、商談会、セミナー、シンポジウム、ネットワーク懇親会、日系企業懇談会、県人会、日本人会主催イベント等への参加
- (3) 公的機関と付き合う（ジェトロ、JICA、JBIC、大使館・総領事館、現地の役所）
- (4) 外国人の活用（留学生、親日外国人）日本人留学生の活用（語学力、現地感覚）

5. 始まりと終わりを考える出口戦略も必要

- (1) ビジネスはギャンブルではない
損失を取り返そうとして深みにはまらない
どこまで損失がでたら止めるか予め考えておく「出口」
- (2) 海外ビジネスを行う前に3年タームで計画表を作る
代理店—販売—現地法人（販売）—現地生産拠点設置—近隣国へ輸出—拡大

6. グローバルな思考が有益情報をもたらす

- (1) コストシミュレーションやビジネス環境比較シミュレーションの準備
- (2) 国境を越えたサプライチェーンの管理
- (3) 経済連携協定（FTA、EPA）のメリット活用と最適生産を考える

7. 海外ビジネスへの案内人

新潟県庁 知事政策局国際ビジネスチーム

ジェトロ

中小機構

NICO

民間コンサルタント

以 上