

中小企業診断士の視点

第16回 中小企業の海外進出の要諦



中小企業診断士 林 隆男
一社) 埼玉県中小企業診断協会

中小企業が海外進出を検討するキッカケは、市場の開拓、生産コストの削減、部品・製品の調達拠点設置、新規事業の立ち上げなどさまざまです。以前はコスト削減目的での海外進出が多く見受けられましたが、急速な賃金の上昇・物価高等で進出先の見直しを迫られるケースも増えており、こうした相談では、事業計画作りにおいて進出目的と自社の事業戦略の中での位置付けを明確にすることを指導しております。以下にチェックポイントを示しますので、再度検討し海外進出リスクの低減を図りましょう。

1. 市場開拓のために

国内市場はもう限界で、新たな市場を開拓するために、海外での販売拠点の設立を検討したい。

→自社製品は、どの程度ターゲットとする海外市場で受け入れられ、需要があるのでしょうか。まずは販売提携から始め、段階的に進出を深化させていくことが肝心です。

2. 生産コストを削減するために

安価な輸入品の流入により国内市場での競争力が落ちてしまった。安価な労働力を利用した現地生産を検討したい。

→発展途上国での賃上げはインフレもあり急ピッチです。年率10%の高率で賃上げが続く国もあります。このような国では10年後にどれ位の賃金になり、低価格メリットを享受し続けることは可能でしょうか？

3. 取引先からの要請に応えるために

大口取引先の海外進出に合わせて海外に出ざるを得ない状況です。

→取引先にとって、安価な製品を提供するだけの便利屋になってしまっていないか？ 製品力や高い品質等取引先にとって魅力のある会社でなければ、海外に出て行っても切り捨てられるリスクはありませんか？

4. 新規事業立ち上げのために

既存事業が行き詰まっているので、海外で新たな事業展開を検討したい。

→国内で新規事業展開は出来ませんか？ 海外で新規事業を立ち上げるメリットは？ そもそもその事業は海外市場で展開可能なのでしょうか？

5. 豊富な人材の活用

海外の高度で豊富な人材を活用し新製品開発を検討したい。

→日本よりも高度で豊富な人材を雇用できる国もあり、中小企業にとっては非常に魅力的に映ります。一方、転職志向が日本より強いことが一般的であり、高度な人材ほど社内にどう引き留めるかが課題となります。

これらの事項を検討するにあたっては、中小企業に対する豊富な指導経験と海外進出支援を行っている中小企業診断士に相談されることをお勧めします。専門家を交えた、より客観性のある事業計画作りがリスクの低減に有効です。

【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<http://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com