

中小企業診断士の視点

第4回 海外市場への展開を検討してみましょう



中小企業診断士 村岡 滋
一社)埼玉県中小企業診断協会

中小企業の活動範囲は国内市場が中心となっていますが、国内人口は平成25年10月現在、1億2730万人と3年連続減少し、65歳以上の高齢化率も25.1%となりました。内需が底堅いと言われる日本の市場も縮小傾向にあることは明らかです。一方、海外市場に目を向ければ、東南アジア圏ではASEANが統合して経済共同体となったAECでは6億人を超える市場を持ち、成長のスピードは衰えたとはいえ27億人以上の人口を擁するBRICs諸国、離脱した英国を加えればEU経済圏も5億人を超える市場であり、海外市場の人口と高い経済成長率は、日本にとって大きな可能性を秘めた市場となっています。また、近年では今後成長可能性が高い低所得者層向けのマーケットは世界人口の約72%を占め、BOPビジネス (Base/Bottom of Pyramid) と呼ばれています。

政府も海外市場に対応すべく、幅広い経済関係の強化を目指して、貿易や投資の自由化・円滑化を進める協定である経済連携協定（EPA）や自由貿易協定（FTA）を推進しており、現在では16カ国で締結済み、6カ国が交渉中となっています。また昨年大筋合意に至った環太平洋戦略的経済連携協定（TPP）では12カ国が高い水準での包括的な協定を目指しています。

同時に、今まで以上に国を挙げてJETRO（日本貿易振興機構）やJICA（国際協力機構）、中小企業基盤整備機構などの組織による支援も充実しています。また埼玉県も「中小企業若手社員海外研修支援事業」として人材教育支援や中国（上海）、ベトナム、タイ、インドネシアにサポートデスクを設置し現地の情報提供を行っています。

私達、中小企業診断士への「事業戦略の見直し」ご相談のなかで、近年特に多いテーマとして「海外展開」があります。テーマには製品輸出から現地法人を含む販売拠点や工場の設立など多岐にわたりますが、市場が縮小する国内から海外へ展開しようと考えるなかで、言葉も通じない、習慣や文化の違う国へ輸出や進出などとなると身構えるのも当然です。そのような時に、全般的な海外支援に加え、企業経営の専門家として販売面や人材面、財務面のさまざまな側面を総合的に鑑みて海外展開計画を策定し支援できる専門家が多いのは、中小企業診断士です。診断士の中には海外駐在をしていた方もおり、さまざまな経験を生かした多面的な支援が期待できます。

過去の中小企業白書（2009年）では国際化を行った企業の方が労働生産性の向上や国内従業員数が増えるというデータがあります。これは、海外企業と取引することで経営判断のスピードや新たな競争の中で戦う事により経営面で様々な良い効果が出ていると考えられます。貴社も将来に向けた一段の成長へ「海外市場への展開+自社の総合計画」の作成段階から、自社に不足している経営的人的資源をカバーする専門家活用をおススメしています。

【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