

中小企業診断士の視点

第53回
オンライン商談会 輸出のチャンス拡大



中小企業診断士 藤原 彩香
一社)埼玉県中小企業診断協会

「輸出」と聞いて、皆さんはどのようなイメージを持たれるでしょうか？ 時間もお金もかかる？ 当社にはハードルが高い？ 少なからずそのようなイメージを持たれている方が多いかと思います。しかし、コロナ禍において「オンライン商談会」が活発に行われている今、海外に自社商品売り込むチャンスが到来しています。今回は、新しい商談様式になりつつある海外バイヤーとのオンライン商談会の活用に向けたヒントをご紹介します。

1. そもそも「オンライン商談会」とは

パソコンやスマートフォンなどを使ってWeb上で商談を進める方法を用いた商談会のことです。これまで新規顧客開拓において重要な位置を占めていたリアル展示会は典型的な3密であると考えられ、コロナ禍で次々に延期・中止に追い込まれています。その代わりに登場してきたのが、オンライン商談会です。

2. オンライン商談会のメリット

移動時間や場所の制約を受けないため、リアル商談会と比較し低コストで簡単に挑戦できるのが大きなメリットのひとつです。お金をかけて展示会場にブースを出展したり、出張費をかけたらずとも、パソコンやスマートフォンがあれば、全世界のバイヤーと商談ができるようになりました。

3. オンライン商談会を成功させるためのポイント

上記のようなメリットがある一方、リアル展示会とは異なる点が多々あるため、その特徴をきちんと把握し事前準備をする必要があります。気をつけたい点は3つあります。これらの点を意識して臨まれることをお勧めします。

①企業・商品を英語で効果的にアピールできているか？

オンライン商談会ではフリーマッチング形式が採用されているケースが多いです。バイヤーは事前に企業・商品情報で商談相手を選定します。マッチングに成功し商談を実現させるためにも、まずは英語での確かつ簡潔にアピールできる資料の準備が必要です。

②バイヤー一覧を熟読し、自社商品の販売先に最適なバイヤーを選択しているか？

事前にバイヤー情報を確認し、相手のニーズを的確にとらえ、自社商品へのニーズがありそうなバイヤーに商談を申し込むことで、マッチング成立の可能性が高まります。

③自社商品が輸出不可ではないか？ 輸出規制などを事前に確認できているか？

リアル展示会と異なり、オンライン商談会ではこの点について事前確認しておくことが参加要件として挙げられている場合があります。自社の輸出戦略を考える際に必ず考えたいポイントです。

中小企業診断士は海外展開に向けた支援にも知見があります。挑戦してみたいものの何をどう始めたらよいか分からないという方は、お気軽にご相談ください。

【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<https://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com