



中小企業診断士 丸山 康明
(一社)埼玉県中小企業診断協会

物価高騰・急激な円安といった為替変動等、様々な外部環境の変化に柔軟に対応する企業経営が求められています。また、人口減少・少子高齢化が進み、国内需要が伸び悩むことで将来的な日本国内市場の縮小も懸念されています。一方で、世界全体でみれば、2030年には85億人、そして2050年には97億人へと増加する見通しです（国連「世界人口推計2022」）。人口増加に伴って国際的な需要は拡大する見込みであり、海外需要の獲得等も視野に入る必要性がさらに高まってきた。

2023年版中小企業白書によれば、中小企業における海外展開の実施は、売上高や経常利益等の業績に好影響を与えていることが分かります。また、海外展開実施企業は非実施企業と比較して、労働生産性等が高く、新型コロナ感染症拡大以降においてもその傾向が続いているようです。コロナ禍における国内売り上げの減少を輸出でカバーできた企業も多く、事業ポートフォリオに海外展開を加えることで経営のリスク分散ができたとも言えるでしょう。

販路開拓の選択肢として海外展開の検討をお奨めする理由は、上述した「国内需要減少への備え」や「リスク分散」のためだけではありません。「海外市場」という新規販路開拓を検討する上で、自社の沿革や事業を振り返り、商品・サービスの価値を見直すことで自社の強み・弱みを捉え直すことができます。また、ターゲット顧客や国・地域等に目を向けることで、今まで気づくことのなかった潜在的なニーズや自社商品・サービスの魅力、そして可能性に気づかされることもあるかもしれません。例えば、国内市場にとって一見普通の商品でも、別の視点からは魅力的な商品や、新たなソリューションにつながるかもしれないのです。2023年10月の訪日外国人客数がコロナ前の2019年の同月数を超えるなど（日本政府観光局プレスリリース2023年11月15日）。このインバウンド需要は、我々も気づいていない魅力が国内にあるからだと思います。「逆輸入」や「リバースイノベーション」等の事例にも見られるように、海外展開を通じて国内の潜在需要の開拓につながる可能性もあります。このような理由からも、海外展開も選択肢に加えることをお奨めしています。

海外展開を加えるといつても、そう簡単ではないのも事実です。政府や各省庁による公的な海外展開支援として、多様な支援制度がありますが、その内容が網羅的で広範にわたるため、どこから手を付けてよいか分からぬという声があるかも知れません。そのような場合には、経営状況を客観的に評価し、最適な制度活用の提案と共に、中小企業の視点で伴走支援できる中小企業診断士等の専門家の活用をお奨めします。ぜひご相談ください。

【問い合わせ先】

(一社) 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