

## 海外市場開拓セミナー 実践講座 &lt;1&gt;

## ■テーマ■ 「アジアビジネスに取り組む基本姿勢と注意点」

- 1) 「成功事例」と「失敗事例」見る海外進出のポイントと注意点
- 2) 現地視察、展示会視察/出展での実践的ノウハウ
- 3) アジアビジネスに取り組む上で知っておきたいキーワード



## ■講座/セミナーの狙い

- ・アジアビジネスに取り組む「3つの段階」を紹介、事前準備のポイント、最初の取り組み、継続して取り組むためのポイントを解説
- ・「成功事例」や「失敗事例」から日本企業のウィークポイントを浮き彫りにして、この課題にどう取り組んだらよいかを考える
- ・日本企業が躓きやすい共通のポイントについて、中国や台湾など海外企業の取り組みと比較して克服するための糸口を考える

## ■主な対象者(ぜひご参加いただきたい方々)

- ・海外でのビジネス展開に興味があり、これから海外ビジネスの取り組みを始めたいという企業、海外市場の開拓に意欲的な企業
- ・現地視察を予定している企業/グループ、展示会への出展を予定している企業または自治体や業界団体などのグループ
- ・すでに海外ビジネスに取り組んでいるが課題を抱えている企業、成功/失敗事例との比較で自社の問題点を整理したい企業

## ■この講座/セミナーで伝えたいポイント

- ・まずは経営者(責任者)自らが現地へ行く、ビジネスの現場を自分の眼で見る、現場の声を聞く、ムード/ニーズの体感が重要
- ・スピーディな意志決定、フレキシブルな軌道修正、リスクに挑戦するチャレンジ精神、3つキーワードがビジネスを成功に導く鍵
- ・「強み」を徹底的に見極めてそれを効果的に主張すること、ネットワーク作りと「情報のキャッチボール体制」の構築を目指す

## &lt;内 容&gt;

■1 ■アジアビジネスに取り組む基本姿勢と注意点	各セッションで取り上げるポイント
1) 「成功事例」と「失敗事例」見る海外進出のポイントと注意点 1-1 海外進出を進めるための「3つの段階」 1-2 「成功事例」の共通点、基本となる3つのキーワード 1-3 台湾人経営者に学ぶべき「三本主義」のポイント ※「成功事例」に共通するポイントを整理し、注意点を考える	・「失敗事例」に見る日本企業が陥りやすい課題、「成功事例」の共通点 ・ビジネスの進め方の違い、モノづくりの姿勢/価値観の違い、「60%ルール」とは？ ・台湾企業の経営者が提唱し、現場で実践する「三本主義」とは？ ・意思決定の仕組み、状況の変化に合わせた臨機応変な対応、チャレンジ精神 ・ビジネスの現場へ、「強み」を徹底的に主張、情報のキャッチボール体制
2) 現地視察、展示会視察/出展での実践的ノウハウ 2-1 現地視察前に事前に準備しておきたい必須3項目 2-2 企業訪問/工場見学のチェックポイント、展示会ブースの回り方 2-3 定点観測ポイントを作る、コンタクトパーソンを探し出す ※「失敗事例」から日本企業の陥りやすいポイントを考える	・簡単にできる英語版/中国語版 Web Page の作り方、情報発信の体制を作る ・現地視察でぜひ実践したい現場での「人探し」ノウハウ、3つのポイント ・出張中の夕食は何回？ 限られた食事の機会を有効に活用してネットワーク作り ・自由時間を有効活用、現地視察でぜひ実践したい観測ポイントの探し方 ・きっかけ作りは「通訳」から、通訳を有効活用、コーディネーターの見つけ方
3) アジアビジネスを進める上で知っておきたいキーワード 3-1 「モノ探し」≒「人探し」 キーパーソンを見つけ出す 3-2 「ネットワーク力」がビジネスを左右する 3-3 「情報のキャッチボール体制」を構築 ※「あたりまえ」を疑ってみる、文化の違い/価値観の違い	・現地視察での訪問チェックポイント、展示会にて会場の回り方/展示会の見方 ・交換した「名刺」を積極的に活かす方法/名刺ファイルで寝かしたままにしない ・信頼できるビジネスパーソンと危ないビジネスパーソンの見分け方 ・「小さく始めて、大きく育てる」がアジアでビジネスを進める基本原則 ・「危機管理」についての考え方の違い、「WIN-WIN」について日本人の勘違い

※海外市場開拓セミナー<実践講座>では、次のような「ワークショップ」のプログラムを実施しています。■1 ■「強み」PR シートの作成 : 自社の「強み」/製品の「強み」を書き出し、PR すべきポイントを整理して PR ポイントの絞込みと言葉選びを行う。さらにNGワードをチェックと英語/中国語への翻訳を行い、「強み」PR シートの完成を目指す。■2 ■展示会出展準備 : ブースレイアウト、ブース内装飾、ポスターの作成、展示物の陳列、通訳への指示の出し方など、展示会で効果的にブースを活用する方法をアドバイス。■3 ■「商談記録シート」の作成 : ブース内での商談、会議のフォローを効果的に進めるために「商談記録シート」を作成する。ワークショップでは作り方と使い方を解説。■4 ■異文化理解/商習慣/ビジネスマナーを理解 : 中華圏で注意すべきビジネスマナー、商習慣やビジネスの進め方など日本との違いを解説。

※参考図書:「チャイナ・プラスワン戦略早わかり」中経出版/アジアパートナーズ編、「中国人とうまくつきあう実践テクニク」、「すぐに使える中国人との実践交渉術」  
 「中国人の面子/信頼できる中国人の見分け方」以上、総合法令出版/吉村章著、「ゼロからの知識シリーズ中国ビジネス入門」幻冬舎/吉村章著 イラスト弘兼憲史

