

海外市場開拓セミナー 実践講座 <4>

■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」に見る海外市場開拓のポイントと注意点

2)「失敗事例」に見る日本企業の躓きやすいポイント

3)海外でのビジネス展開に取り組む基本姿勢



■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、こうした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、今後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
- ・特に、社内で海外でのビジネスにおいて窓口となる担当者の人材育成/スキルアップ教育に取り組んでいる企業

■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
- ・スピーディな意思決定、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

<内 容>

■4 ■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/理解項目
1)「成功事例」に見る海外市場開拓のポイントと注意点 1-1 成功事例の共通点、基本となる3つのキーワード 1-2 自社の「強み」と「弱み」を徹底的に再確認 1-3 ビジネスを進める3つのステップ ※「成功事例」に共通するポイントを整理し、注意点を考える	<ul style="list-style-type: none"> ・日本企業が直面するアジアビジネスで克服すべき課題を整理する ・スピーディな意思決定、フレキシブルな対応、チャレンジ精神 (SFC) ・「強み」を徹底的に主張する、「強み」を活かすための PR 方法、 ・現場へ行く、現場にて情報収集、現場が任せられる責任者の人選、 ・成功事例の共通点は「三本主義」(本土/本人/本領主義)に徹すること
2)「失敗事例」に見る日本企業の躓きやすいポイント 2-1 ビジネスの現場で責任者が持つ「決定権」 2-2 常識の違い/習慣の違い、異文化理解の重要性 2-3 「リスク」の中に「チャンス」を見つけ出す ※「失敗事例」から日本企業の陥りやすいポイントを考える	<ul style="list-style-type: none"> ・パートナー選択の注意点、担当者人選(社内)の注意点/不向きな候補者 ・契約時のチェックポイント、契約を守ってもらうための事前対策 ・「あたりまえ」を疑ってみる眼、文化の違い/価値観の違いに眼を向ける ・「危機管理」の体制作りで取り組むべき課題、担当者の人選と育成 ・WIN-WIN 体制をどうやって目指すか、日本企業の誤解と認識のギャップ
3)海外でのビジネス展開に取り組む基本姿勢 3-1 ビジネスは「モノ探し」ではなく「人探し」 3-2 アジアビジネスの基本原則は「小さく始めて大きく育てる」 3-3 ネットワーク力を身に付ける、人脈構築のノウハウ ※「継続は力なり」(定点観測、定期交流、定量通信)	<ul style="list-style-type: none"> ・信じてはいけぬ/疑ってもいけない相手の発言、見極めチェックの方法 ・信頼できるビジネスパートナーの見つけ方/危ないパートナーの見極め方 ・「情報のキャッチボール体制」を作る(判断/修正/補強・転換) ・パートナーの選択ミス、避けたいパートナー企業や経営者の事例 ・最も重要なのはビジネスに向き合う情熱と本気度 (元気/勇気/本気)

◆海外視察の事前勉強会向けの内容。展示会視察、現地での企業訪問や工場見学、市場動向視察、投資先視察などに対応可能。◆「アジアビジネスに取り組む基本姿勢と注意点」でビジネスに取り組む基本的な心構えを学び、「海外視察で企業訪問/パートナー探しのノウハウ」では企業訪問について、「海外の展示会を視察する/ブースを回るノウハウ」では展示会視察について、どういう姿勢で取り組むべきかを徹底的な学びます。◆現場での経験をもとにした実践的なワークショップを中心に進める講座です。◆信頼できるパートナーと危ないパートナーの見極め方、成功事例の共通点と失敗事例に見る課題、コミュニケーションギャップの避け方など

