

エマージングカンパニー

Emerging Company

Vol. 42

September October / 2014

Special topics

2号連続

知っておきたいアジア進出最新事情

特別インタビュー

信頼できる「ジェットロ活用法」

アジア進出支援の

専門家

Part I 先行者から学ぶ、進出最短ルート

Part II 会員企業が提供するアジア進出支援サービス一覧 2014年度版

Top Interview

「独自の“インセンティブ・ポイント”プログラムで“サービスの流通業”を確立・展開し、世界市場を席巻したい」



ベネフィット・ワン
白石 徳生
社長

Close up

“消費者目線”に立った「地盤セカンドオピニオン®」で

地盤業界NO.1を確立



地盤ネット
山本 強
社長

連載

[数字で見るアジア]

[会員の横顔]

[NEWS CLIP]

[掲示板]

[我が社のアジア出身 期待のエース]

[アジア経営者連合会だより]

掲載企業

アイケイ

ROI

イマージュソリューションズ

医療法人社団

エヌエルシー

エス・エス産業

エヌ・ビー・ネットワーク

ガイアフィールド

エス・ハート・エス

かとう製菓

バイオテック

漢総合法律事務所

ユニークビジョン

ロイヤルパークホテル

マネジメント

インドネシア

パソナ

渡辺 尚 副社長



【事業内容】①人事コンサルティング
②人材紹介全般 ③研修事業

- A1 ジェトロのセミナー。
- A2 会社法、税務、労働法、会計、ライセンス、商習慣、不動産（オフィス及び個人住居）情報。
- A3 現地での有力なパートナーを見つける事。また、既に進出している日系企業等からヒヤリングを行う事が有効な手段かと思えます。
- A4 特になし。

ミャンマー

トップランク

五十嵐 真一 社長



【事業内容】自動車や自動車部品をミャンマーへ輸入する方々への販売活動と支援事業。

- A1 ジェトロヤンゴン事務所への相談。
- A2 会社法、輸入関税・レギュレーション。
- A3 人的ネットワークが強い国ですので、信頼できるパートナーが見つかるかがポイントになると思います。早い段階で現地に日本人スタッフを駐在させると良いと思います。
- A4 短期での視察を繰り返すことは結果、時間とコストがかかる気がします。

ベトナム

ブレイク・フィールド社

井田 正幸 社長



【事業内容】①日本を紹介するベトナム語の46万部のフリーペーパー PREMIUM JAPAN の発行（21万人のFacebook公式サイト）②ベトナムでのFacebook公式サイト運営代行（3.5万人ファン保証プラン）③インターネット広告事業

- A1 ジェトロホーチミン事務所への相談、知人からのヒアリング。
- A2 有益なパートナー候補情報。
- A3 信頼関係を構築できる、現地パートナー探しが重要だと思う。
- A4 特になし。

タイ

アップグレード

宮林 隆文 社長



【事業内容】バンコクにてホームページ制作とアジア進出支援。

- A1 ジェトロのセミナー、現地商工会議所のセミナー、土業事務所のセミナー、知人からのヒアリング（現地の悪徳業者の情報、人件費・家賃等の相場感、現地ネットワーク）。
- A2 商習慣、タイの相場感。
- A3 BOIを取得すれば良かった。
- A4 経費削減のために出張をしないようにしていたが、出張をして、コミュニケーションを取れば良かったと思う。

中国

フードマーケティングアジア

松本 勝 社長



【事業内容】上海市内において7店舗、瀋陽市1店舗、蘇州市1店舗、計9店舗の各種レストランを展開。

- A1 知人からのヒアリング。
- A2 会社法、税務、労働法、会計、ライセンス、商習慣中国ではこれら全てが日本とは全く異なりかつ、重要です。
- A3 進出当初は致し方なくすべてを日本人スタッフによる作業で購おうとしたが、出直せるならば、初めから中国人の管理者、幹部を育成するつもりで採用をし、時間、コストがかかっても中国人による管理ピラミッド確立を目指したい。
- A4 初めは辛くとも、中国国内企業と直接接し自力ですべての取引を行うようにしたい。中国国内の日本人対応コンサルティングや、日本人経営の業者はことごとく無力であったし、結果論騙されたり、無駄な時間を過ごした経験があまりにも多かった。

進出時期が早いほど先行者利益のチャンスはあるが、情報が少ない中、手探り状態の進出準備は苦勞も多い。本企画では、これから海外進出を予定している皆さんのために、既に海外進出を果たされている会員の方々に、進出ステップを振り返っていただいた。先人の経験からは是非、ヒントを捉えて欲しい。

先行者から学ぶ 進出最短ルート

青松社長に聞いた カンボジアの魅力

カンボジアは近隣のタイやベトナムに比べて10年から20年は遅れているものの、外資系企業と共に成長する政策が多く作られています。外資の投入なしでは成り立たないため発展途上国でありながら先進国の政策を取っているのです。ですから日本人でも100%独資の会社を作れます。また、同国での物づくりは2200品目に限り日本やアメリカに輸出しても税金が免除されています。

人口は1500万人とマーケットとしては小さいものの、同国のメリットとしては西洋人が多く英語が公用語の会社が多い、通貨がUSドル、ASEAN 関税撤廃など自由度が高い設定されていることなどから、私はASEANでビジネスを広げる拠点として同国が最適な場所と考えました。

カンボジア

リアルマックス

青松 勇介 社長



【事業内容】①ネットショップ事業（画像加工、商品登録）②システム開発事業（オフショア開発）③カンボジアポータルBlogサイト事業（カンボジア口コミサイト）④投資事業（金融関連、不動産、飲食）

- A1 ジェトロのセミナー・投資視察ツアー、土業事務所のセミナー、知人からのヒアリング。
- A2 会社法、税務、労働法、会計、ライセンス。
- A3 失敗から学ぶことが多くあると思います。一人に頼るより複数の日本人の先行者の方に情報を集めた方が良いと思います。
- A4 人材派遣等の会社は良く見極めることが大切です！片手間で複数事業を行っている日本企業が多くあり常にマージンを抜く日本人との付き合い方に要注意だと思えます。

マレーシア

ROI

恵島良太郎 社長



【事業内容】①レンタルオフィス ②マレーシア進出支援 ③人材紹介業 ④ Sheraton Hotel 内での日本食レストラン運営

- A1 ジェトロ本部（東京）・クアラランブル事務所への相談、マレーシア人のコンサルタントへの相談。
- A2 会社法、ライセンス、商習慣。
- A3 ライセンスや規制等グレーなものが多いため、現地での経験豊富な日系の進出支援企業への相談。また、情報が偏らないよう、現地に同様に進出している企業との横の関係を密にした情報交換。
- A4 現在自社で進出支援を行っているため、失敗も経験となり糧となつてはおりますが、時間を要したのは、現地情報、商習慣への認識が浅い段階におけるレンタルオフィスビルの立地選定など比較調査、入居ビルとの条件交渉等。

ベトナム

エス・ハート・エス

木下 恵 社長



【事業内容】ホーチミンにてベトナム美容業界発展のためのヘアサロンにおける技術と経営研修。

- A1 ジェトロのセミナー・投資視察ツアー、知人からのヒアリング。現地にて飛び込み営業を実施した。
- A2 会社法、ライセンス、撤退時のリスクや方法・事例。
- A3 いける！と思えば早めに展示会に出して良いパートナーを求めます。
- A4 大切だと感じたこととしては、人材確保の方法として、高い人件費を払っても必要な専門知識のある人材を採用することです。また、現地の人材を一度信頼したら任せてみる。その人材のネットワークや人材情報を活用するのが一番良いと思います。意味の無い、安易な報酬の増額はしないことも重要です。

シンガポール

バイオテック

清水 賢 社長



【事業内容】発毛育毛専門サロンの経営。昨年7月サマセットに1号店、今年7月に2号店をワンラップスプレイスにオープン。

- A1 ジェトロのセミナー、土業事務所のセミナー、現地の日系取組先からのアドバイス。
- A2 労働法、商習慣、マーケティングデータ、人材の雇用制度情報および就労上の慣習。
- A3 最も困難なのは、雇用のルール（Visaの発給等）の把握と採用、教育。この部分は、早めにしっかり情報収集し、準備をする必要がある。また、現地の行政機関とのやり取りが発生する件は、時間がかかるので、あらかじめ洗い出し、早めに着手する必要があると感じる。
- A4 特になし。

◎ お聞きした内容

- Q1 進出時の情報収集方法は？
- Q2 進出の際にあったら有益だったと思われる情報は何か？
- Q3 もし、今から進出時に戻って進出をやり直せるとすれば、どうアプローチを進めるか？より効率的だと思われる方法があれば何か？
- Q4 結果として無駄であった、遠回りになったということとは？