

4 海外でビジネスパートナーを見つける

Q. 海外でビジネスパートナーを見つけたいが、どのようにすればよいか？
どのようなことに注意すべきか？

要旨 ビジネスパートナーにどのような機能を求めるのか、選定要件をどうするかが大切なポイントになります。求める機能は、主機能と個別機能に分かれます。「パートナー」は万能の響きがある単語で、掘り下げがストップする恐れすらあります。むしろ、「パートナー」という言葉を使わない方が適切な判断につながるかも知れません。

解説

1. 海外ビジネスパートナーに求める機能例

	機能例	説明
主機能	共同出資	国や分野で外資 100%（独資）が認められない場合は、現地企業との共同出資となる
	輸入販売	独占販売・非独占販売などの区別がある
	委託製造	進料加工（売買形式の加工貿易）、来料加工（部材を無償提供し、加工賃のみ支払う）などの区別あり
個別機能	政府許認可取得	法令と実務運用が異なる場合もある
	資金	現物出資の場合に評価額算定で揉めることあり
	販売チャネル活用	取扱いが進んでも、実際に店頭で売れるかどうかは別問題
	人の採用と管理	人事労務の現地法令理解が出发点
	役所対応	役所や役人によっては難しい要求をしてくる場合あり
	言語対応	自己責任と考える
	現地情報収集	定期的な双方向コミュニケーションの仕掛けが大切

2. 海外ビジネスパートナーの選定要件例（輸入販売会社の例）

要件例	説明
現地ローカル企業	現地市場とユーザーを知っているのはローカル企業である
商品への関心	当方の商品に興味と好感を持ってもらうことが前提条件
日本企業との取引経験	相手に日本企業との取引経験があると相互理解が進みやすい
商品分野の知見	知識量よりも、学ぶ気持ちや一緒に考える姿勢が大切
中規模以下	大規模だと多くの商品に埋もれてしまい優先順位が下がる
長い付き合い可能性	トップ同士が互いに尊敬できることが大切

海外でのビジネスパートナーを見つける手順

＜ご提案のポイント＞

海外現地でビジネスを開始することを前提とします。

- ・海外でビジネスパートナーに求める機能を明らかにします。
- ・次に、選定基準を設定し、見つけ方をリストアップします。
- ・実行し、評価し、改善して繰り返します。

1. 海外ビジネスパートナーに求める機能を明らかにする

海外現地でビジネスを行うために必要な準備事項は、ビジネスプラン作成、現地法人の設立や輸入販売会社の開拓、共同出資者との交渉、商流と物流の確立、マーケティング準備、現地人材確保、輸入許可や営業許可の取得、資金手当、社内体制の整備、などです。これらの中で当該プロジェクトに必要で、自社でできないことは何でしょうか。それが海外でビジネスパートナーに求める機能になります。

2. 海外ビジネスパートナーの選定基準の設定

輸入販売会社がビジネスパートナーとして必要と判断したと仮定します。どのような要素を満たす企業に輸入販売会社になってもらうべきでしょうか。これが選定基準です。例えば、その国や地域のローカル企業であること、自社商品に興味を持ってくれること、日本企業と取引経験があること、その商品分野を取り扱っていること、クイックレスポンスであること、中規模以下であること、Web上に悪い書き込みがないこと、輸入許可証・営業許可証などを有効に取得していること、長い付き合いができそうであること、英語または日本語が通じること、などです。これらに実際には優先順位をつけます。

3. 海外ビジネスパートナーの見つけ方のリストアップ

輸入販売会社を例にします。例えば、現地での展示会に出展する、在日外国公館の商務担当に相談する、国内顧客の海外子会社をあたる、自社周辺の人脈に打診する、公的支援機関によるマッチングイベントへの参加、輸入バイヤー公開情報での検索、窓口相談でアドバイスを受ける、Web検索して直接アプローチする、などです。

4. 実行・評価・改善

輸入販売会社を例にします。メールのやりとりや海外展示会会場などでの出会いを経た後が大切です。先方企業を訪問し、互いに自己紹介をします。続いて商品企画書と現物サンプルと取引条件提案について書面は英語で準備します。同時通訳を確保しコミュニケーションが不足なくとれる手配を行う必要があります。終了後にサンキューレターと振り返りを行い、次の手に備えることが重要です。