

域外展開の促進に必要な支援～第13回会議で出た意見のまとめ～

組織・経営体制の強化

- ・海外への事業展開を成功させるためには、きちんとした組織体制を作ることが重要。
- ・域外での事業展開を行うためには、商品を管理・製造・納品する十分な体制が必要だが、在庫管理や受注業務をマネジメントする人材の不足が課題。
- ・企業の成長を支援するのではなく、自力である程度まで成長した企業に対する経営面の支援をする方がよい。

企業同士のつながり

- ・ある程度成長した企業に対しては、経営者同士の横のつながりを促進して、経営者同士が響きあうような企業社会を地域に作ることが重要。
- ・経営者団体の中で、本質的な議論ができていない、団体を横断したつながりがないなどの課題がある。
- ・様々な業種や弁護士、会計士などの専門家も入ったゆるい組織があり、そこで互いの得意分野を生かし合えるような仕組みが作れるとよい。
- ・企業間連携を進めるためには、具体的なビジネス創造につながる連携のコーディネートが必要。

新商品・サービス開発

- ・商品のプロモーションを行ううえで重要なことは、その商品に対する思いやストーリー、コンセプトを形にすること。
- ・既にある商品の新たな魅力や価値を発見するのは、自社だけでは難しい。外部の目を入れることが必要。
- ・競合他社との差別化を図るためには、マーケティングやターゲットの設定が重要。

外部リソースの活用

- ・少人数で経営している中小企業が全国展開するために、代理店等は有効なツールだが、自社に合った会社を探すのは大変。
- ・外部と組んで事業展開をする場合は、得意な業種、取引先、製品に対する考え方や熱意など、よく見極めて決める必要がある。