日本企業の新市場開拓、全ては信頼できる情報から



代表取締役 グローバル投資戦略アドバイザー 加藤修さん(かとう・おさむ)

1965 年生まれ。1988 年、富士銀行 (現・みずほ銀行) 入行。 みずほコーポレート銀行香港支店、みずほ銀行国際営業部次長、みずほコーポレート銀行広州支店長、みずほ銀行直投支援部長(現国際戦略情報部)、山田ビジネスコンサルテイング (株) 海外事業部長などを経て、18 年2 「カグローバルゲート株式会社を設立、代表取締役に就任。著書に『チャイナ・ブラスワン』 (~ NNA)、『グローバル化進む日本企業のダイナミズム』 (~ きんざい) など。

会社概要

資本金	1,200万円		
本社	東京都港区虎ノ門 4-3-I 城山トラストタワー 4F docks		
事業概要	海外進出支援、クロスボーダー M&A、日本国内 M&A、インバウンドビジネスコンサルテイング		
ウェブサイト	https://www.globalgate-world.com		

「なぜ NNAなのか]

日本企業の海外進出やグローバル展開、中国・東南アジアをはじめとする世界各地の優良企業と日本企業の提携、合併・買収(M&A)などを行なっている。日本にいながらもプロとしての高い専門性を維持していく上ではNNAの情報は欠かせない。多くの海外現地のニュース媒体をカバーし、しかも日本語でまとめて毎日発信するニュース媒体は少ない。とりわけ、他社よりもかなり実務に近いニュースを発信している。ここまで現場に近いニュースを発信する媒体はNNAぐらいであり、アジアに展開する日本企業にとって、かけがえのない貴重な存在だ。

日本の報道との視点の違い

私はセミナー講師をする機会も多い。NNAのニュースサイト「NNA POWER」の詳細検索機能で、キーワードを入力し、過去記事を検索の上、印刷して記事を並べ、蛍光ペンでマークしながらじっくり読み込み、過去から現在に至るニューストレンドを時系列で把握した上で資料作りをしている

例えば中国経済について、日本のメデイアでは「不良債権増加」「成長率鈍化」などリスクばかりが強調される傾向がある。しかし中国のような巨大市場では産業ごと、かつ地域ごとに分けて見なければ正確な全体像はつかめない。 十把一絡げに「危ない」とは言えないことが分かってくる。

事実、昨年も上海でNNAの「POWER ASIA」を活用し、統計数字やニュースを並べ、「ここ3年間、本当に中国投資は抑制すべきだったのか」と話したが、セミナーが終わった際には拍手喝采であったし、多くの駐在の方々から日本にこうしたメッセージを伝えてほしいと言われたものだ。

ビジネスはイメージすることも重要だが、さまざまな実際の事象を科学的に分析し、足で歩いて初めて実態が分かるもの。この実態というのは、現地のニュースと日本のニュース双方を並べて客観的に見ていかなければ把握できない。

ところが、現地のニュースを拾うことは難しい。この難

点を NNA はクリアさせてくれる。私は長年海外に駐在していたため、現場を歩いて情報を拾うことが難しいこと、報道の情報源は一定程度限られていることを知っている。限られた情報源からのニュースで物事を判断するのはナンセンスだ。

NNA は現地紙などの情報を中心的に取り扱っているため、日本の国内メディアがマイナスイメージで伝えられがちな海外情報の偏りを修正してくれる。同じニュースでも視点が違う。経済成長率(GDP)や新車販売台数などの具体的な数字も確認でき、利便性は高い。

日本企業のグローバル化が叫ばれて久しいが、依然現地にいる日本人から得たうわさレベルのものが「現地発の情報」として流通しやすい。しかしその認識には誤りと思われるものが含まれることも多々ある。それらの情報を基に判断し、グローバル戦略を描いてもビジネス機会の喪失につながる可能性がある。世界市場にビジネス機会を求めて攻勢をかける際には、海外メデイアを含めた多角的な情報収集は重要だ。

NNA に期待すること

現在、我々はAI(人工知能)やIoT(モノとインターネット)、フィンテック(ITを活用した金融サービス)などで世界経済の潮流が大きく変わる時代「インダストリー 4.0」のただ中にいる。技術面で遅れているとされていた新興国でもスタートアップなどがけん引する形で最先端技術向け投資が急拡大している。気が付けば日本が取り残されていた、という場面を目にする機会が増えている。

日本企業の旧態然とした海外進出支援業務では、時代遅れのモデルを中国アセアン地域に展開することになりかねない。今の変化を捉えつつ、進出していく必要がある。NNAにはこれからもこうした日本人と日本企業が、日本の日常で目に触れにくい現地の情報を提供していただき、日本と世界との橋渡しをしてもらいたい。世界の中で日本のステータスが相対的に低下しているという現実を知り、組織で議論するための契機を作ってほしい。インダストリー4.0で進化する世界の競争の中で生き残るために日本人により多くの情報に触れる機会を創出することは、社会インフラたるメデイアの使命だと思う。

事業のいまとこれから

2018 年 1 月にみずほフィナンシャルグループの海外投資コンサルテイング 部門出身者らが協力して発足した。主に海外進出支援業務・非日系企業との 資本業務提携などによる事業シナジー・海外事業再生、イスラエルなどの先端技術向け投資サポート、日本国内 M&A の 3 事業を中心に展開している。 「チャイナプラスワン」というキーワード創出に関わったメンバーが同社の中心だ。従来の長江デルタ、珠江デルタに加えた「第三の日本企業集積地」

として、東西回廊・南部経済回廊沿い・大メコン経済圏(グレーター・メコン・サブリージョン、GMS)の有望性を主張、これら地域へのサプライチェーン分散を提案・推進した。

大規模 M&A によるリスクを目の当たりにしてきたことから、M&A 分野では 中小型 M&A に特化し、中堅中小企業の人的資源不足補完や、海外子会社の創 業期の軌道化失敗のリスクを補完した海外市場展開をサポートしていきたい。



海外事業部(セールス&マーケティング) **遠藤 凌**きん(えんどう・りょう) 栃木県出身。2015 年株式会社ネオキャリアに入社。インドネシア拠点の人材紹介事業配属。リーダーを経て現在マネジャーとして、約100名のメンバーをマネジメントしつつ、年間 200 社以上のクライアントの人材採用に携わっている。

顧客との商談に備えて 情報収集に欠かせない ツール

会社概要	
資本金	3 億 6,238 万円
従業員	2,795 名 ※ 2018 年 3 月末時点
本社	東京都新宿区西新宿 1-22-2 新宿サンエービル 2
事業概要	2000 年に創業したネオキャリアは、人材関連事業からスタートし、新卒・中途の人材紹介・キャリアコンサルティングから、介護や保育など社会課題として大きな関心を集めるヘルスケア領域、さらには海外での人材紹介や BPO (Business Prosess Outsoursing) など、事業のドメインを拡大してまいりました。近年では HR Tech をはじめとした先端テクノロジーの活用にまで、その領域を広げています。

ウェブサイト https://www.neo-career.co.jp/

「なぜNNAなのか]

Myニュースでの情報収集が効率的

起きてまず一番にすることは、スマートフォンでのニュースチェック。時間のない朝でも、自分の知りたいニュースがピックアップされ、決まった時間にメールで通知が来るため、とても便利で情報収集に役立っている。今では「Myニュースルーム」を通じた朝のニュースチェックが日々の日課の一つだ。

興味深い記事については、すぐに社内で共有している。お客様あっての仕事なので、新しい情報を素早くキャッチすることが重要。インドネシア国内の拠点のみならず、海外拠点にも関係のあるものは記事を転送するなどしている。

訪問準備や社員教育にも

社員にはなるべく日頃からNNAの記事を読むように勧めている。若手社員でもきちんと企業のこと、業界のことを事前に調べて営業・商談に臨めば、信頼関係の構築にもつながると教えている。日系企業の動向を日々追いかけているNNAの記事は、情報入手や社員教育の手段の一つとして大いに役立っている。

選択中の項目 ア	קע				
東アジアを選択				設で解除 チェックを外す)	
900	- 新港	□ マカオ	台灣	- 003E	
2.00	モンゴル	日本	91	ベトナム	
ミャンマー	カンポジア	ラオス	マレーシア	シンガポール	
インドネシア	フィリピン	プルネイ	東ティモール	□ インF	
パキスタン	アフガニスクン	パングラデ シュ	スリランカ	*/(-/\	
ブータン	セルディブ	オーストラリア	ニュージーラ ンド	パプアニュー ギニア	
その他大洋州	東アジア	ASEAN	メコン液地	中央アジア	
中家	☑ アジア	オセアニア	- AM	カナダ	

Myニュースルームでは検索項目を設定して おくことで、好みのニュースを厳選して見 られる。5種類までの設定が保存できる。

第2条分野 (電数) 第3件の項目 全	表示可) 政/雇用・労働		MYニュ で気にな ニューフ	ースルーム る分野の ピチェック
遊的順致 (チェックを外	n		^(ナエック
nnw.	=60	- WHA	78	京品・飲料
9459	EMS	化學	□ /5*	- IRM
教育・全務	36-288	- 農林・水産	- 11000	一ゴム・京客
紙・バルブ	- 68H	ロガラス・セメ ント	その他制造	E 28
E9	SIR	一不動産	一 建設・ブラン ト	二 倉用
股軍	98	- 京瀬	п	電子・コンピューター
ns.	石油・石貨・ガス	MR	電力・ガス・ 水道	一 卸売り
- 小務り	外食・飲食	- その他サービ ス	_ mx	□ メディア
- 料果	マクロ経済	_ ###	二 與若	_ BEAR
規制・課題・ 規制	_ インフラ	_ 1818	□ 20回20 元	□ ベンチャー
328	1101	□ 服用・労務	二 政 物	□ 外突
温泉	28	社会	事件	二 突害
作用	文化・非教	スポーツ		

特に営業活動前には、訪問先の会社のことや業界のことなどを再度細かく確認し、顧客企業とって最適な提案ができるよう努めている。例えば、工場の設立計画に関するニュースがあれば、「工場で働ける人材が必要ではないか」といった提案を事前にできたり、企業の一連の動向から長期的な戦略も見えてきたりする。一緒になって顧客企業の成長を考えていけるような関係を構築していきたいと考えているわれわれにとって、NNAは業務に欠かせないツールになっている。

企業広報ツールとしても活用

今年5月に新しい福利厚生サービスをリリースした際、NNAに記事として掲載された。その後2~3社から問い合わせがあり、商談後に成約、利用につながったケースもある。また訪問先などでNNAの記事を見たと声をかけられる事も多く、新サービスの広報ツールとしても有効だったと感じている。



事業のいまとこれから

コンサルティング企業として、インドネシアでは 2013 年から日系企業に対し、日本人やインドネシア人の人材紹介を軸に事業を行ってきた。その中で浮き彫りとなった問題は、離職率が高く専門性を持つ人材が不足しているという点。企業側からしてもすぐに辞められてしまうので、人材育成もままならないというのが実能だった。

そのような状況を踏まえ、今年5月に発表したのは、企業の従業員が給料日前

でも働いた分の給与を受けとれる福利厚生サービス「ウルトラ・テック」。これまでは急な出費に対応できず、ベネフィットの良い会社などに簡単に転職してしまうケースが相次いでいたが、アプリで手軽に細かい額を手にできるようになることで、定着率の向上につながると考えた。すでに3万人の従業員にご利用いただいている。今後もこれらのサービスを駆使して、インドネシア社会全体の課題に向き合い、貢献していきたい。