

ニューヨーク NY発 海外ビジネスソリューションズ

第1回 海外向けビジネスプラン - その1



IZUMIビジネスソリューションズ
代表 オガスタス 今泉 江利子

2004年、アメリカ・ニューヨーク州で、主に中小企業の経営コンサルティングを行う会社としてIZUMI ビジネスソリューションズを設立。日本の中小企業の海外進出、または海外企業の日本進出のアドバイスを手がける。

URL <http://www.izumibusiness.com/>
E-mail info@izumibusiness.com

はじめに

円高が進み、あるいは本格的に海外での市場開拓を目指し、中小企業が海外を目指す例が非常に多くなってきました。日本の市場が熟してしまっていることもあり、また、欧米の企業の方が、積極的に新しい技術や商品を会社の規模と関係なく取り入れる機運があることから、日本の中小企業の持つイノベータータイプな技術にはいつも大きな反応が寄せられます。

ただし、多くの例としては日本の中小企業が海外に出ようと思うころには資金が底をついていることが多く、そのため、アメリカでの市場開拓の前に資金調達を考えるケースも増えています。

マーケットがあるかどうか

実は海外での事業計画書を書く前に、やっておかなければならぬことがあります。

事業計画書を書いて海外に進出しようと考えている中小企業は、国内の町中に飲食店やドラッグストア、クリーニング店を出店するのはわかれています。本物の成長志向でなければなりません。海外から資金を得、会社の一部を持ち合っても、自分自身の取り分に割のあうだけの成長が見込めるからこそ海外に進出するのは、その場合に一番重要となることは、その商品のマーケットが本当に存在するかどうかを確かめることです。

自分では絶対に売れると思って

いるのに誰もお金を「貸してくれない」「出してくれない」というケースは実際多いのです。とにかく、自らが「絶対売れる」ことを証明しなければ、資金の出し手は動いてはくれないのです。逆に言えば、すでに購買契約を保持している会社であればビジネスエンジェル（個人投資家）やベンチャーキャピタルなどが資金を出すことでしょう。あるいは、購買契約を出した会社自身が資金の出し手になることもあります。

「こんな人に当たればラッキー」というかもしれない商品が、その商品や技術に対して実際の市場があるかないかも確かめずに資金を出してしまう人を、こちらでは自嘲気味に「Family, Friends and Fools」と呼びます。

また、日本での売り上げがあっ

たとしても、文化や使用環境も違うので、果たして、その商品がそのままで海外市場が受け入れられるかどうかは疑問です。やはり、実際の見込み客にコンタクトするのが最もベストな方法でしょう。

社長のビジョン

言うまでもないことですが、海外での資金調達を考える場合、日本の会社向け補助金は皆無です（ごく希な例として、カナダでの環境事業などで、優秀な技術がある、その地域に事務所がある、その地域での雇用を創生する、と認められた場合には補助金が出る場合があります）。

よって、資金供給コンタクト先はビジネスエンジェルか小型物件を扱うベンチャーキャピタルになります。彼らにとって一番重要なのは、その商品、技術の成長性と共に、その会社の社長が「どこまでビジョンをもっていか」かということです。言い換えれば「絶対にアメリカか日本で上場して金持ちになってやる」「そのためのロードマップも頭の中にある」という社長に資金を出したいのです。

Column

ステーキレストランへ行ったら自分の食事を楽しみましょう

こちらへ出張に来た方といっしょに食事をする機会が多いのですが、特に初めてこちらに来た方たちとステーキレストランに行くと必ずといっていいほど起こる現象を紹介しましょう。

日本人にとっては、アメリカ人の体格の良さ（太っていることも含め）と、彼らが何をどれだけ食べてこんなに大きくなったのか、ということは無意識においても非常に興味のあることのように思えます。それが話題に上がって、時にはその疑問を解くことだけに終始してしまうことがあるのがステーキレストランです。

周りのテーブルを見回し、どんな人が座っているかを吟味した上で、老若男女を問わずその人が何をオーダーして、頼んだ食事をどれだけ食べるかをみんなで固唾を呑んで見守るのです。もうこれはゲームとか賭け、といったことまで発展することもあり、「あそこに座っている若い二人連れがあんなに大きなステーキを2つも注文した、全部食べられるかどうか見てみよう」、「あのビジネスマン風の二人はすでに2本目の赤ワインをあけた、その上デザートも注文するかどうか賭けようか」。自分たちの食事はそっこのけ、周囲の報告をスパイにでもなったように続けます。

実際はアメリカ人でも、今日の夕食がステーキだと思ったら昼食を軽めにするとか、おなかの調節をします。それに食べ切れなかったらdoggy bag（食べ残しを持ち帰る容器）にして持って帰ることもできて、その次の日の夕食にしたりもするんですよ。

今度来たときには、周りばかり見ていないで自分のステーキも十分味わってくださいね。

決して「世の中のためになるからこの事業を進めたい」などと言わないでください。世の中のためになる事業と、利益を創出するための事業は資金の出し手が違います。「世の中のためになるのなら政府にお金を出してもらいたいなさい」と言われるのが落ちです。

というわけで、今回の「海外向けビジネスプランを書く前段階の話」を述べました。日本の企業は、ま

だまだビジネスに対して投資をしなくてもいいということがあるのか、また、その心構えがしっかりと理解できていないように思います。

しかし、アメリカでの資金の出し手となるビジネスエンジェル、ベンチャーキャピタル（特に西海岸）は、社長と一緒に会社を育てていくこととする熱意ある人たちです。

海外での事業計画書を書く前に、マーケットがあることの証明ができること、社長のビジョンがクリアなこと、ビジネスエンジェルやベンチャーキャピタルを恐れず、共に事業を手伝ってもらおうと考えることが大切です。