

## 「サブコンタイランド2015」出展報告 -初めての海外業務-

販路支援課 森藤 学

私が2015年4月から配属となった「販路支援課」は、島根県内の加工技術・自社開発製品などの販路拡大のため、首都圏や海外等の企業マッチングを行い県内企業の販売力強化を支援しています。

販路支援課での初仕事は、経済成長が著しいASEAN地域への進出の足掛かりとして頂くため、5月13日～16日にタイ・バンコクで開催される下請製造業者専門の国際展示会「サブコンタイランド2015」へ出展する県内企業をサポートする事でした。

私個人としては初めてとなる今回の海外業務について、所感も交えて報告致します。

### ■ 下請企業と部品バイヤーとの出会いの場「サブコンタイランド」

財団の「販売力強化支援」という仕事は、県内企業の営業担当として県内企業の「売上」に貢献することを目指しています。そのために、企業が持つ様々な製品・加工技術等を県外・首都圏の企業へ紹介したり、展示会・商談会を通じたマッチングの機会を作る取り組みをしています。

日本国内の生産年齢人口の減少や市場縮小するなか、成長戦略として新市場開拓・安価な労働力や部品の調達等を目的とした海外進出が増加しており、進出先は中国からシフトしてASEANの注目が高まっています。

「サブコンタイランド」はタイ国投資委員会(BOI)が主催する国際下請産業展示会で、タイ及びアセアン地域を中心に、幅広い国の下請製造業が出展、自動車産業・電子電気産業・機械産業のバイヤーが訪問し商談を行います。9年目を迎える今回は、264社の下請製造業が出展し21,940人が来場しました。



サブコンタイランド2015会場の様子



商談ブースでの商談の様子

財団では当展示会に島根ブースを設け、県内の製造業2社の出展活動を支援しました。加工部品のサンプルやポスター・加工工程の映像等を展示して来場者に自社技術をアピールし、通訳を介して活発な商談が行われました。また、県がバンコクに設置している海外ビジネス展開支援拠点「島根・ビジネスサポート・オフィス」のアドバイザーと連携して、自社製品の市場流通価格調査やバンコク市内の製造工場の視察・商談等、積極的な営業活動を行って頂きました。特に製品を現地で取り扱う代理店の状況や、

現地に進出した際の部品調達が可能かどうかなどに関心が高かったようです。

### ■ 避けては通れない道

私は、タイ・バンコクでの当展示会出展支援業務の「主担当」として、展示ブース設置に関する諸手続きや企業の出展担当の方々をサポートする任務を拝命しました。

しかし、企業の方も県・財団のメンバーも、昨年の同展示会に参加しており、私だけが「初めての海外出張」となる中、不安・プレッシャーを感じていました。その最も大きな原因は、言わずもがな「言葉の壁」です。

これまで苦手意識から避け続けていた「英語」ですが、避けては通れない状況に追い込まれました。英文での書類作成・荷物配送手続き・メールのやりとりに頭を抱えながら遅々として作業が進まない中、前任者や周囲の皆さんに手伝って頂きながら、便利なWeb翻訳ツール等を使って何とか対応。しかし、バンコクの展示会場に着いてからは、目の前の外国人の方と直接コミュニケーションを取らなければならず、冷や汗をかきっぱなしです。発注したレンタル品が展示ブースに届いていない等のトラブルがあった時は、現地業者に知っている限りの英単語と身振り手振りで訴えても伝わらず、周りの方に助けて頂き何とか事なきを得ました。

サポートする立場の私が、皆さんから助けて頂く事となり、担当者としての未熟さを痛感しています。

ともあれ、今回の初めての海外業務は、苦手意識から避けていた外国の方とのコミュニケーションを克服するきっかけを与えて頂いたという意味で、貴重な経験させて頂いたと感謝しています。今後はしっかり対応できる用研鑽して参りたいと思います。

#### ■ 備えが必要

グローバル化が叫ばれ大手企業で社内公用語として英語が導入される中、私もきたるべき時に備えて、英語や海外情勢についてもっと早く勉強をし準備をしておけば良かったと今更後悔しています。まさか自分が海外業務に関わるとは夢にも思っていませんでした。しかしその場面はある日突然やってきます。

中小企業の海外展開については、海外に進出する大口取引先からの要請によって検討せざるを得ない状況や、国内市場だけでは必要な売上高を確保出来ず新たな市場を模索しなければならない状況がいつ起こるかわかりません。また、事業承継に伴う後継者の新たなチャレンジとして検討される事も考えられます。

しかし、海外展開に係る事業戦略構築・ノウハウ習得・人材育成にはそれなりの時間がかかります。「今のところ当社に関係ないな」と早々に選択肢から外すのではなく、いつでも対応できる十分な備えをして頂きたいと考えています。

その手始めに、是非当財団の海外展開勉強会やアセアン現地視察に参加し現状を把握して頂いたり、個別相談をして頂きたいと思います。

#### ■ 「なんとかなる」

もちろん油断は禁物で何事にも慎重さは大事ですが、「なんとかなる」「やってみなければ分からない」という気持ちも必要だと思います。

実際私も初めて海外出張に不安を抱えていましたが、現地に行ってみればなんとかなることが分かりました。日本企業がタイに進出し始めてから半世紀以上たち、初めての海外進出をサポートする様々なビジネスも進化しています。

バンコク市内は、数多くの仏教寺院が立ち並び、至るところにプミポン国王の肖像が掲げられていました。タイの方々は敬い感謝する心に溢れ、礼儀正しく、いつも優しい笑顔で仕事をしておられました。「ドラえもん」を始めとする日本のキャラクターも親

しまれ、今回 PR した島根県観光キャラクター「しまねっこ」も大人気で、タイの方がにとても親近感が湧きました。このように実際現地で人々に触れ肌で感じる事で私は視野を知ることが出来、タイという国が好きになりました。

12 月にはインドネシアでの国際展示会へ財団ブースを設置して県内企業と共に出展する予定です。海外展開を検討する企業の皆様をしっかりとサポートするため、しっかりと準備を行い、私自身スキルアップして参ります。



現地の人々や旅行者で賑わうバンコク市内のウィークエンドマーケット