

私たちの道 MCWAYを感じる

海外進出支援で感じる伴走支援の本質

各金融機関(日本・現地)や実際支援しているお客さまからよく聞かれること

- ・(他の進出コンサルはあまりやらないのに)なんで販路開拓や調達支援もされてるんですか?
- ・なんで店舗物件探しや内装、サプライヤー構築、駐在員の住宅探しから付き合ってくれるんですか?

1. 販路開拓や調達支援とは

・・・いわばお客さまとローカル企業とのマッチング支援(=営業代行)

=マッチしそうな企業リスト作成後にメール・電話・飛び込み。(訪問先は大きな食品大企業から地域都市の小さな鋳物工場まで)

日本で食品用の竹串等のメーカーの販路拡大の支援受注。しかし大企業の食品工場はなかなかアポが取れず、製品力には絶対の自信があったため、諦めずに6ヶ月以上アプローチし続けてようやく大手アイスメーカーへの大口納入が決定→労多く他社がやらないからこそ、自社がおこなうことで長期的な信頼関係作りがしたい

2. 最近進出支援した飲食業進出支援の事例から

- ・前提: 初めて海外挑戦するお客さまは現地ビジネスについて何も知らない、分からない、不安
→中途半端な実行支援ではなく、自分達も現地の社長にどれだけなりきれるか(=自分事にできるか)
もし自分が社長だったら・・・
- ・どこに店舗を出すか・客単価いくらにすれば競合に勝てるか・内装はどうすれば現地にも刺さるか
- ・メニュー考案・店舗オペレーションに不備は無いか・スタッフは何人でまわせばよいか
- ・営業時間や店休日はどうするか・食材はどこから買うか・スタッフが急に退職したあとの対応・・・

海外で価値ある伴走支援とは？

- 多くの判断材料を提供し、自分の意見をもったうえで社長の背中を押すこと
押した以上は責任を持って最後まで離れずによりそっていきたい