

<ハワース氏セミナー・スピーチ台本>

おはようございます。

この度は東京都中小企業振興公社の令和 6 年度地域間経済交流事業に参加することができ大変嬉しく思います。

今回は、アメリカ市場への参入、特にテキサス州での事業設立についてお話させていただきます。

ご存知の通り、テキサスは米国で最も急成長しているビジネス地域であり、米国の中心に位置し、ビジネスフレンドリーであるため、テキサス州での事業設立を検討する場合、米国市場全体に製品・サービスを提供することになります。

米国市場（実際にはあらゆる市場）への参入に関心をお持ちの企業の皆様におかれましては、以下の点を検討する必要があると考えます：

1. 海外進出の準備は整っておりますでしょうか？これは複雑で難しい取り組みですが、成功した企業には大きな見返りがあります。
2. 御社の製品・サービスに対する米国における市場調査はお済みですか？
3. 徹底した市場参入計画を立てる準備が必要になります。

第一に、事前準備は整っていますか？

1. 日本で既に実績のあるビジネスモデルをお持ちでしょうか？現在日本に顧客ベースがあり、御社の製品・サービスは完成しておりますでしょうか？それとも現在開発途中でしょうか？日本での販売準備ができていない状態で米国市場に参入し、顧客やパートナーを惹きつけるのは非常に困難であることをご承知おきください。
2. 米国／テキサス州に進出し、存続可能な事業を確立するための費用を賄うに足る十分な資本を所有（もしくは調達）されておりますでしょうか？米国市場に参入するための初期費用のすべてを、米国での新規事業による利益や米国での資本源に期待するのは適切ではありません。
3. 市場参入に着手する前に、参入前のコーチング／トレーニングを十分に受け、米国参入を成功させるために必要な具体的なステップを十分に理解されておりますでしょうか？米国・テキサス州のような外国市場へ参入する場合、日本で製品やサービスを販売するのとは大きく異なり、法律、税金、従業員、規制など多くの異なる問題に直面することになります。「ハワース・インターナショナル」はこの分野で専門知識と経験を有

しております。

4. パートナーシップやジョイント・ベンチャー、エージェント、ディストリビューター、現地経営者、コンサルタント、その他アメリカ市場に精通した者と協働するビジネスモデルに対してオープンでしょうか？新しい市場に参入する際、これら異なる業態モデルの方との協働が効果的なこともあれば、長期的な選択肢となる場合もあります。
5. 御社の経営陣の方は、この市場参入プロジェクトに多大な時間と労力を割く覚悟が必要です。多くの重要な決定を下す必要があります、それらの重要な決定の多くは、会社の日々のオペレーション及び長期的オペレーションに少なからぬ影響を与えることとなります。
6. この市場参入の取り組み全体が長期的なプロジェクトであることを受け入れ、それに応じて計画を立案する必要があります。アメリカのような新しい市場で持続可能なビジネスを構築するには数年かかることもあり、会社はそのための準備をしなければなりません。ただテキサス州では米国での事業開始が、他の州よりはるかに容易であることは朗報です。

第二に、米国の当該マーケットを査定されていますか？

新しい米国市場を確実に理解する必要があります。米国市場に参入する前に、御社の製品もしくはサービスについて、米国市場で十分な市場調査を行う必要があります。米国市場では、価格設定、製品・サービスの受容性、規制、販売手法、他社との競合など、様々な点で大きく異なることがしばしばあります。

テキサス大学ダラス校ジンダル・スクールの「グローバル・ディベロップメント・イニシアチブ」は、非常に質の高い基本的な市場調査を行う素晴らしい手法です。私はこのプログラムを指導・監督しており、学生、御社の経営幹部、そしてメンターとなる経験豊富な経営幹部等とチームを作り、12週間にわたってテキサス市場に参入する御社のために基礎的な市場調査を行います。当該チームは毎週ミーティングを行い、講義の一環として無料で御社に特化した市場調査を行います。既に日本企業8社、その他12カ国以上の企業に対して実施しています。2024年7月から応募を受け付け、2024年の秋学期に向けて選考を開始します。詳細はウェブサイトをご覧ください。

第三に、市場参入計画を立案することが必須となります。

市場参入計画は、米国進出が御社に与える影響を考慮しなければなりません。

例：

1. CEOをはじめとする経営陣が割くべき時間。このプロジェクトはビジネス経験の浅い人や意思決定権のない人に丸投げするような事業ではありません。
2. 市場参入事業に必要な財務要件を検討する必要があります。この取り組みは非常にコ

ストがかかり、御社に多大な影響を与える可能性があります。

3. 製品やサービスが米国市場に適合するためには、さらに多くの努力が必要です。日本とは異なる可能性のあるアメリカ市場に適合させたり、仕様を変えたりすることなく、製品若しくはサービスを販売することができるでしょうか。
4. 米国市場に対応するためには、かなり追加のマーケティングが必要です。米国の顧客を引き付けるためには、しばしば日本とは異なるマーケティング・メッセージが要求されます。

次に、新しいアメリカ市場にどのような製品・サービスを持ち込むかを決める必要があります。日本で提供しているものと同様にするのか、変更を加えるのかということです。

御社はすでにビジネスプランを持っていると思います。この市場参入プロジェクトは、既存の事業／事業計画にどのように適合するのでしょうか？規模の小さい企業の場合、経営資源、企業文化、経営陣の業務配分等について問題になる可能性もあります。

また、企業はしばしばコストを過小評価し、すべての費用とその発生時期を適切に見込んでいない場合があります。これらの費用見積もりが可能な限り正確であり、会社全体の事業及び財務計画に適合しているかについても留意する必要があります。

そして最後に、この新市場への取り組みを、定期的に管理・監督する必要があります。経営陣は当該プロジェクトを率先して指揮する必要があります。多くの場合その運営ノウハウに関して支援を求めたいと考えています。「ハワース・インターナショナル」はそれに関してもお力添え出来ますので以下をご参照ください。

御社に対するアメリカ・テキサス州進出支援

「ハワース・インターナショナル」は、御社の米国・テキサス州への市場参入をサポートいたします：

- 私たちは過去 30 年にわたり、日本、ヨーロッパ、中東、南米からアメリカ市場への参入を希望する企業や、海外市場への進出を希望するアメリカ企業のサポートを行って参りました。
- 上述したように、私たちは特に市場参入計画の策定において、参入前のコーチングとガイダンスを提供しています。
- 本日の私たちの具体的な役割は、2022 年 1 月に署名されたテキサス州と東京都の相互協力声明に対するサポートを提供することです。

具体的には：

- 米国テキサス州と東京都の相互協力に関する声明に参加するテキサス州 19 の地域社

会との連絡役を務めます。

- 日本の中小企業とテキサス州の他の組織との連絡役を務めます。
- 関連する他社やビジネス・パートナー候補の紹介など、全般的な支援を行います。
- 更に中小企業様のテキサス州渡航プログラムを現地サイドで運営・サポートいたします。

ご参考いただけるテキサス州の情報供給源を以下にリストアップいたします：

- テキサス州知事室 - テキサス・ビジネス公報（登録可能）
- テキサス州経済開発観光局ウェブサイト

ご清聴ありがとうございました。そして、今や世界最大の市場のひとつであるアメリカへの進出を検討している日本の中小企業の方々と、今後一緒に働けることを大変楽しみにしております。

終わり