

国際化支援アドバイザー(中小企業国際化支援アドバイス)一覧

※各アドバイザーの氏名をクリックすると詳細ページに移動します。

ASEAN地域

→ [八重樫 正](#)

タイ

→ [梶田 佐登志](#)

インドネシア、インド

→ [佐藤 一八](#)

インドネシア、フィリピン、タイなどASEAN諸国

→ [山本 恵](#)

アジア新興国(ベトナム、ラオス、スリランカ等)

→ [西 以久夫](#)

メコン圏新興国(ミャンマーを中心にカンボジア、ラオスを含めた「CLM」3国)

→ [野口 明](#)

アジア新興国(インド、バングラディシュ、スリランカ、ベトナム)

→ [有坂 亨](#)

ASEAN(シンガポール、タイ、ベトナム、マレーシア)

東アジア地域

→ [松浦 純](#)

中国、台湾、香港

→ [加藤 裕功](#)

中国、台湾

→ [横山 徹](#)

韓国、台湾、他中国周辺国

→ [山田 渉](#)

中国、香港

→ [樋口 壽男](#)

韓国、貿易(輸出入取引および実務)

欧州・北米等地域

→ [山本 雅暁](#)

米国、欧州、IT、医療

→ [山田 博](#)

北米、中南米、オセアニア諸国

○ 八重樫 正（やえがし ただし）

●担当国・地域

タイ

●所属

本部（東京）



■ 自己紹介

1974年に総合商社に入社、以来定年退職迄の間一貫して鉄鋼製品の輸出営業及び経営管理に携わりました。海外駐在はタイ・米国・メキシコの3か国で合計15年に亘りますが、内、半分以上の8年半をタイで過ごしました。2001年10月に他総合商社の鉄鋼部門との合併で誕生した事業会社に転じましたが、この時に同合併会社の米国法人に赴任して新会社の立ち上げに奔走いたしました。帰国後は、経営企画・広報・人事・総務等の業務に携わり、経営管理を幅広く経験することができました。これらの経験と駐在期間に得た知識と人脈を活かして、中小企業の皆様の海外展開のご相談に実践的なアドバイスを差し上げるよう心掛けております。

■ 企業へひとこと

投資であれ貿易であれ、海外進出には国内では想像もつかない様な数多くの多種多様なリスクが伴います。そのリスクをゼロにすることは残念ながら不可能ですが、事前に相手国の事情をよく知ることが、そのリスクを軽減させることにつながります。皆様の情報収集とリスクの洗い出し・分析に際しては、私自身の駐在経験に基づき、数多くの失敗談を交えながら、可能な限り具体的なアドバイスをさせて頂くよう心掛けております。お気軽に声をおかけください。

○ 佐藤 一八 (さとう かずや)

●担当国・地域

インドネシア、フィリピン、タイなどASEAN諸国

●所属

本部(東京)



■ 自己紹介

私のこれまでの業務キャリアの特徴は、第一に、商社勤務時に西アフリカとインドネシアに駐在していたこともあり、新興国ビジネスの経験が長いこと、第二に、商社の中でも取り扱う商品分野が多岐に亘る「物資部門」に所属して、初めて接するような製品に日々出会いそれをビジネス化することを繰り返してきたため、なじみのうすい新規案件にもためらわず、むしろそれにチャレンジすることを生きがいにしてしながら働いてきたことです。

■ 企業へひとこと

上記二つの特徴に加えて、私の業務経験においては中小企業の海外事業との関係が深いという特徴もあります。大手商社に勤務中は、国内外の勤務で取引先中小企業の海外進出のお手伝いをする機会が何度もありましたし、商社を早期退職後は、中小企業3社に勤務してその会社の海外事業に直接携わってまいりました。したがって、中小企業での業務や意思決定の進め方、中小企業ならではの強みや悩み、注意すべき点についてもよく承知しているつもりです。以上3つの特徴は、私のキャリアにおける重要な資産となっており、現在の国際化支援アドバイザーの仕事においてもこれらの特徴を最大限活かしたいと思っておりますので、皆様もお気軽にご利用下さい。

○ 西 以久夫 (にし いくお)

●担当国・地域

メコン圏新興国(ミャンマーを中心にカンボジア、ラオスを含めた「CLM」3国)

●所属

本部(東京)



■ 自己紹介

- 商社の駐在員(初代駐在員事務所長)としてミャンマー(ヤンゴン市)に1996年～2001年の5年間駐在しました。
- 鉄鋼部門の出身で鉄鉱石等の鉄鋼原料から製品、及び酸素等のエネルギー商品を取り扱った経験がありますが、ミャンマーにおいては、鋼材の他、天然エビ(冷凍品の日本向け輸出)、チーク材製品などを扱いました。
- 2015年から当機構のアドバイザーとして、ミャンマーを中心にカンボジア、ラオスといった今後の経済発展が期待される地域を担当しています。

■ 企業へひとこと

- CLM3国は「チャイナプラスワン」或いは「タイプラスワン」の製造加工拠点候補地として注目されています。賃金水準の低いことが大きなポイントですが、他方で電気、道路等のインフラの不備、外資規制、政治状況の不安定さ、等の「マイナス要素」もあることを考慮しながら見ていく必要があります。また、「安い」賃金も上昇し始めています。
- もう一つは価格競争力の問題です。多くの場合、中国品に代表される安価な商品との競争を余儀なくされます。その中で猶、日本の品質・技術の優位性を発揮できるかどうかです。
- これらの地域では最近不動産等をめぐって様々なトラブルも生じています。進出を考えるにあたっては、限られた人的接触・情報源でなく、バランスのとれた情報を取る事が大切です。

○ 有坂 亨（ありさか あきら）

●担当国・地域

ASEAN(シンガポール、タイ、ベトナム、マレーシア)

●所属

本部(東京)



■ 自己紹介

24年間メーカーの海外事業全般を担当。その後12年間海外ビジネスコンサルティングで約3000件の対応。香港、タイ、シンガポール、ベトナムに通算17年駐在。華人にビジネス流儀を学びました。プラスチック、電子製品、食品、小売り等のものづくり業からサービスもてなし業の海外進出支援。ワンマン開拓から200名規模の運営、経済危機による撤退まで経験。トラブル対策や予防のための準備・支援を得意とします。1980、1990、2000年代の3回のアジア生活で培った皮膚感覚のアンテナを今もアジア各地の出張や人脈を通じて磨いています。シンガポール永久居民資格取得、涉外司法書士協会会員。名古屋外国語大講師。(学歴) 明治大学法学部卒

■ 企業へひとこと

皆様の強みや海外ビジネスへの想いが現地市場に共鳴するように一緒に考えてまいりましょう。その為に必要な準備を整えましょう。海外市場で実力が発揮できる具体策を自他の成功・失敗経験をご紹介しながらお手伝い出来ましたら幸いです。先ず、ご相談ください。

梶田 佐登志 (かじた さとし)

●専門領域

経営管理・貿易実務・法律関連分野等

●担当国・地域

インドネシア、インド

●所属

本部(東京)



■自己紹介

総合商社に36年間在籍。鉄鋼製品の貿易営業中心に担当し、アジア各国・北中南米・欧州・大洋州・中東等へ多数の出張を経験。また、インド・インドネシアに通算10年間駐在し、経営・管理に加え、非鉄金属・鉄鋼原料・機械・エネルギー・化学品・木材・食料等各種分野のマーケティングも併せて担当。更に現地日系社会の役員として我が国在外公館・現地側官公庁関係者・元日本留学生団体等の文化団体や業界団体との交流を通じて、日系社会と現地官民各層との人的関係を強化した経験も有します。

また、内部監査、内部統制整備、関連業法管理、安全保障貿易管理、貿易手続管理等も担当し、財務・会計・法務・情報管理・経営企画分野等の知見も有します。

■企業へひとこと

私は商社での駐在時代に、調達・販売・労働者管理等の工場稼働面での橋渡しや、金融機関との協働による工業団地進出アドバイス等、様々な問題を現地進出中小企業経営者の方々と共に解決した経験を持って居ります。その際、自社の活動を通じて、相手国・取引先の発展向上に如何に貢献出来るかを常に念頭において、何が必要なのかと言うニーズの把握と、課題解決の為にはどうすれば良いかを問い続けて参りました。異文化の中で修得した現地社員のマネージメント、経理・総務等の事務所管理業務全般のノウハウ、内部監査・内部統制整備・貿易管理等の経営補佐業務を通じて獲得した財務・法務等の知見を最大限活用し、皆様の海外展開計画のF/S目的がスムーズに達成出来る様、支援させて頂きたいと思っております。

○ 山本 恵 (やまもと けい)

●担当国・地域
ベトナム

●所属
本部(東京)



■ 自己紹介

1973年に総合商社に入社、合計22年間の海外駐在を経験しております。この間主として鉄鋼製品の日本からの輸出、三国間貿易に携わると同時に、マレーシア、ベトナム、南アフリカでは現地企業等との合弁企業の立ち上げ及びその経営に参画、シンガポールでは三国間貿易の拠点会社の撤退業務も経験致しました。特にベトナムでは、ドイモイ政策がまだ広く認知されていない頃に、合弁会社の立ち上げに参加、銀行との交渉、販売網の整備、販売政策の立案、及び実行等を現地人スタッフを指揮しながら遂行致しました。これらの経験を通じ現地会社の経営のノウハウ、人心の掌握、税務上の問題点等を学び、また合弁契約書に何を盛り込むか等のポイントも会得しております。素材・製品の輸出入業務の事務手続きについても貿易実務を通じて知識経験を深めております。これらの知識・経験に基づいた多面的なアドバイスを行うことを通して、中小企業の皆様方の海外展開の一助になることが出来ればと思っております。

■ 企業へひとこと

日本経済の国際化に伴い、多くの企業にとって、海外展開は避けては通れない命題になってきています。一方、日本を一步踏み出せば日本とは異なる文化・制度があり、必ずしも日本の考え方が通じないケースが多々あります。また、海外事業が絡むと日本の税務当局から予期せぬ指摘を受けるケースもあります。この様な問題点を事前に認識し、十分な対策を事前に講じて事業を行っていくことが、海外展開を成功に導く鍵と思います。勿論、それでも尚、予期せぬ問題点に遭遇することは多々あると思います。この様な問題点を、これまでに集得した知識経験も生かしながら洗い出し、それらを1つずつ解決しながら、実行可能な計画立案のお手伝いをし、海外展開を成功に辿り着く、このプロセスを皆様と共有していきたいと思っております。

○ 野口 明（のぐち あきら）

●担当国・地域

インド、バングラデシュ、ネパール、スリランカ等
西南アジアを中心としたアジア諸国

●所属

本部(東京)



■ 自己紹介

1975年総合商社に入社。以来主として鉄鋼製品の国

内外取引に従事してきました。対面取引業界はエネルギー、自動車、電力など重厚長大分野が中心でした。2008年からの4年間は他商社との鉄鋼製品部門統合によって設立された合併事業会社に転じ、インド現地法人の立ち上げや同国事業投資先(鋼材加工業等)を含む、地域全体をカバーする統括業務に従事しました。2012年からの2年間は本邦にて同社国内事業投資先の監査役を勤め企業経営を営業とは違った観点で見る機会を得ました。

海外での勤務としてはベネズエラ、コロンビア、インドネシア、インドに計約19年間の駐在経験があります。南米、東南アジア、インドとそれぞれ文化が大きく異なる地域で勤務したことは、各々の国での生活体験に加えそれぞれ違った地域から日本を見ていたことが、その後自分なりに幅広い観点で今日の世の動きをみようとしている貴重な動機体験になっています。

■ 企業へひとこと

皆様方が海外展開を考え、決断されるに至る背景は様々ですがすでに海外進出を果たされている企業も当初は多くの皆様の手探りから始められ、いろいろなハードルに遭遇されつつも試行錯誤を重ねて今日に至っています。海外進出にあたっては各国の制度上の課題に加え日本を一步出ると異なる文化、言語、習慣、生活環境など戸惑い思い悩むことが目白押しです。日本にはメディアをはじめ種々海外の情報があふれていますが、目指されている国の情報についての意見を求められ、どういう方向性を考えるべきなのかを検討される際には、是非当機構のドアをたたいていただければと思います。皆様のお悩みやご要望をお聞きし、アドバイザー間での意見交換や他機構、シンクタンク等の情報も取り入れるなどより広い観点で分析し検討します。その上でともに考え、多面的な視点から多様なニーズにお応えできるよう、また出来る限り具体的なアドバイスとなるよう心掛けております。

○ 松浦 純 (まつうら じゅん)

●**担当国・地域**
中国、台湾、香港

●**所属**
本部(東京)



■ 自己紹介

総合商社に36年勤務しました。入社6年目に会社派遣で台湾に語学留学(中国語)したのを機に、以後30年間はほぼ一貫して中華圏(中国、台湾、香港)の主に機械、プラントビジネスに従事しました。内駐在経験は留学を含め計20年(中国10年(北京5年半、天津2年半、湖南省長沙2年)、台湾10年(台北、新竹))で、現地法人、事務所の管理及び運営も経験しました。また、上海郊外の昆山で、現地政府、台湾企業と合併で、日本企業向けに工業団地造成・企業誘致に携わったことで、その後中国での会社設立及び清算・撤退等に数多く関わることが出来ました。

■ 企業へひとこと

中華圏、特に中国大陸の経済成長は目覚ましく、そのスピードは、中国の1年は日本の3年の感覚です。法律・制度の新設及び改変は日常茶飯事で「上に対策あれば、下に政策あり」と言われるように、本音と建前が横行する社会です。30年に亘る中華圏での商売の経験と、そこで得た中国人への肌感覚を基に、中小企業の皆様のご依頼に対し、なるべくわかりやすく、具体的且つ本音のアドバイスが出来ればと考えています。

○ 横山 徹（よこやま とおる）

●担当国・地域

韓国、台湾、他中国周辺国

●所属

本部(東京)



■ 自己紹介

総合商社の食料・食品部門に勤務、貿易業務のみならず工場の設立及び買収実務を経験。韓国・フィリピンでは販売会社・貿易会社の設立経営。インド・台湾に各4年間駐在、台湾では中華料理屋・トンカツ屋・カレーショップの経営及びハムソーセージメーカー・スーパーマーケットの経営にも関与してきた。インドでは漁業及び縫製工場設立運営にも取り組む。中小機構では課題解決型の海外向けビジネス相談を行っている。中小企業診断士・MBA

■ 企業へひとこと

食品・雑貨輸出については2007年から支援実績があり、台湾・香港・韓国・シンガポール・FOODEX JAPAN・インターナショナルギフトショーでは現場での販路開拓のための商談指導をおこなってきました。あらゆるテーマに対してワンストップサービスにて、まずは問題点の把握、課題の整理を行います。次に解決策を皆様と一緒に考えて、優先順位をつけることで戦略の策定へと移ります。販路開拓の支援にあたっては、できるだけ具体的な対応策が立てられるように、常に新しい施策・情報を提供させていただくべく努力をしております。お気軽にご相談にいらしてください。

樋口 壽男 (ひぐち としお)

●担当国・地域・専門領域

韓国、貿易(輸出入取引および実務)

●所属

本部(東京)



■自己紹介

7年間の商社勤務を経て、貿易会社を設立、経営者として33年間にわたり、食品、石油・潤滑油、自動車用化学製品など様々な商品の輸出入ビジネスを展開し、国内・海外における新規販路開拓や輸出入取引全般に係わる貿易実務を行ってきました。1995年にジェトロ認定貿易アドバイザーの資格を取得後、当機構の国際化支援の登録アドバイザーとして、国際取引に係わる様々な個別案件に対応すると共にセミナーにおける講演、公的機関等の貿易実務講習会や貿易実務者養成セミナー等の講師を務めてきました。2013年4月より、当機構のシニアアドバイザー、現在、アドバイザーとして、長年にわたる貿易業界での実務経験を生かし、事業の国際化実現のために貿易実務および海外展開に係わるアドバイスを行っております。

■企業へひとこと

あらゆる業種・業態において、商取引の国際化という課題は避けて通ることはできない状況にあり、中小企業にとって輸出入ビジネスに係わる基本知識と貿易実務の習得が大きな課題であると強く感じております。中小企業が独自に、文化・言語・商慣習・法律・通貨の違いなどの壁を越えて世界へ取引の機会を広げるには、先ず海外ビジネスの基本を学び、輸出入取引の全体像を把握したうえで、貿易実務を習得し、新たな挑戦ができるようにそれぞれの企業が自ら備える必要があります。貿易取引は、国内取引と違い、様々なリスクを伴うものです。第一に基本をしっかりと押さえておくこと、常にリスクとヘッジの認識を持ち続けることが大切です。商売を円滑に進めるためにも、貿易知識を有する実務者の育成こそが海外進出に不可欠な要件であると確信しております。

○ 加藤 裕功 (かとう やすのり)

●担当国・地域

中国、台湾

●所属

本部(東京)



■ 自己紹介

食品メーカーに30年余り勤務しました。5度の関係会社出向もあり、幅広く実務を経験しました。その間、台湾と上海で駐在経験もあります。その後、経営支援コンサルとして独立しました。この5年余りは主に中小機構の常設専門家として、企業さんの海外展開FS(フイージビリティスタディ、事業化可能性調査)や外国語版Web制作などのご支援をしてきました。業種や製品分野は多岐にわたります。2017年春からは国際化支援アドバイザーとして企業さんから海外ビジネスの様々なご相談を受けています。

■ 企業へひとこと

企業さんが持つておられる「強み」に注力したご支援をと肝に銘じています。企業さんと一緒に強みを点検し、掘り下げ、更に強くし、活用することに貢献したいと存じます。「強み」はお客様が企業さんに商品、サービスを注文される真因(本当のワケ)のことです。経営者の方が描いておられる「夢」と「強み」が交わったところにビジョンとシナリオがあると存じます。「なぜ海外へ」、「なぜその国、地域へ」、「なぜその製品で」、「なぜその進出形態で」といった根っこを大切にしたいと思います。どんな案件でも一所懸命取り組む所存ですので、お気軽にご連絡ください。お待ち申し上げます。

○ 山田 渉（やまだ わたる）

●担当国・地域

中国、香港

●所属

本部(東京)



■ 自己紹介

1973年から約37年間総合商社で勤務、中国(北京・上海)を中心に、シンガポール、香港、台湾の中国文化圏に合計12年間駐在・研修の経験があります。この間、プラント・建設機械から履物・化粧品まで各種商品を担当しました。国内勤務中は市場戦略の策定や海外店の管理を業務とする管理部門が長く、上記中国関連市場以外に韓国、インド、ロシア、豪州なども担当しました。特に中国では外資卸合弁が認可される前から、上海の最大流通グループとの合弁による卸会社設立の市場調査から経営計画の作成、設立手続き等の実務を行いました。2001年同合弁卸会社設立後は現地経営幹部の一人として経営・管理全般に携わったと同時に、中国国内取引を中心に中国製品の輸出等を推進。この間、上海地域の政府機関や官民企業との人脈を築きました。

■ 企業へひとこと

中国経済は10年ほど前までの二桁成長は既に望めませんが、ここ10年ほどは7%以上の成長を維持しています。これからも世界第二の経済大国として、それなりの発展を継続すると見られています。最近の中国の変化によって、日本の中小企業の中国に対する戦略は変わって来ました。周りの雰囲気でも我も我もと資本投資する形態は減少しましたが、「世界の市場」として、日本製品の高度技術、安全性、デザイン等は大いに中国を魅了するものであり、輸出は勿論、技術移転や委託生産など、リスクを低減した形態での取り組みは、工夫次第で大いにビジネスチャンスがあります。インバウンドビジネスや越境EC、香港やアセアン諸国との連携案件等、ポイントさえ掴めば理解しにくい市場では決してありません。少しでも中小企業の皆様のお役に立てるような具体的なアドバイスを心掛けて行きたいと思っています。

山本 雅暁（やまもと まさあき）

●担当国・地域・専門領域

米国、欧州、IT、医療

●所属

本部（東京）



■ 自己紹介

1975年に大手AVメーカー入社し、2007年に退職しました。会社勤務時には、海外販売会社立上、卸・小売店網の開拓、在庫管理や物流網の構築などをアメリカ、イギリスやドイツ、東南アジアで行ないました。長期出張や海外勤務の経験も含めて、アメリカ、香港、イギリスなどで延べ10年以上、海外で過ごしました。海外子会社の経営・経営管理や、マーケティング、企業買収・売却、他社との連携、事業撤退などの経験をもっています。メーカー退職後、個人事業主として経営コンサルタントを開業し、海外市場の調査・分析、卸や商社などとの交渉や契約書作成、海外企業向部品や技術の販売支援（交渉や契約書作成）、海外企業とのライセンス契約交渉や契約書作成、タイ、シンガポール、香港、マレーシア、インドネシア、米国、中国での自社販売拠点立上や工場立上時のプロジェクト運営支援を行ってきました。こうした経験をいかして、2013年4月より国際化支援アドバイザーとして中小企業の海外事業展開について、電気機器、電子機器、一般機械、精密機器、医療機器、ソフトウェアなどを中心にお手伝いさせていただきます。

■ 企業へひとこと

少子高齢化が進む日本市場は、残念ながらしばらくの間大きな成長を見込めません。この事業環境下、多くの中小企業は、海外事業展開や海外進出を、事業拡大のために必要な施策として認識されています。

海外事業展開や進出には、多くのリスクが伴います。事前準備や情報収集・調査をしっかりと行なつて、事業計画を作成した後に、実行することが成功のポイントになります。毎年、中小企業庁が発行しています「中小企業白書」によりますと、数年前に海外進出した中小企業が撤退を余儀なくされる原因のひとつが、十分な調査と行動計画を立てなかったことにより、販路開拓・集客ができなかったとされています。

中小企業が海外事業展開を考えるときに、真っ先に利用していただきたいのが当機構の国際化支援制度です。中小企業は、何度でも無料で相談できます。海外事業展開前に、必要な情報を確実におさえて、しっかりとした事業計画を作れるまで、ご支援いたします。この経験豊富な経営コンサルタント集団を十分にご活用ください。

○ 山田 博（やまだ ひろし）

●担当国・地域

北米、中南米、オセアニア諸国

●所属

本部(東京)



■ 自己紹介

1974年に総合商社に入社、入社後流通業界の再編に3年程従事した後、スペインに留学。その後主に自動車関連業務を担当し北中南米諸国への車両の輸出、代理店の与信管理を手始めにペルーでの自動車産業川上(生産)分野、カナダ、チリでの川中(輸入、流通)分野、ニュージーランド、オーストラリアでの川下(小売販売)分野で事業運営を担当してまいりました。また自動車関連部品のロジスティックス対応事業会社での仕事を担当してまいりました。また自動車関連部品のロジスティック対応事業会社での仕事を通じてメキシコでの部品工場立ち上げにも関与いたしました。川上—川中—川下という一連の流れの夫々の分野での事業を海外5か国で合計25年間運営・管理した経験、ノウハウを海外進出を目指す皆様のお役に立てるべく、あらゆる分野で実践的なお手伝いをさせていただきます。

■ 企業へひとこと

海外への販路拡大、事業進出いずれの場合も初めての経験には心配事、不安が付き物です。しかしながら地球上のどの国にも我々と同様に日常生活を営み消費する人々がおり、その国に合った商売、生活のルールに則り生活しているという根本は日本と同じです。相手は同じ人間ではありますが、一方で他人の家を訪問する場合は、手土産も必要でしょうし、その家のルールを知り訪問時に歓待を受けるべく事前の情報収集分析を行い、戦略を練ることは不可欠ですし、皆様ご自身のSWOT分析も大変重要となってきます。”常に皆様の側にいる”をモットーにアドバイスさせていただきますのでよろしくお願い致します。