

外国人の事業アイデアを実現するビジネスモデルの 設計と立ち上げ支援に、「経営革新計画」申請を活用

支援の ポイント

- ① アイデアの新規性を認め、外国人の夢の実現化をサポート
- ② 事業化に向け、「経営革新」承認という具体的なマイルストーンを設定
- ③ ネットワークアドバイザーと経営指導員の役割分担で、経営革新計画をブラッシュアップ

支援の経緯

きっかけは、商工相談だった。翻訳業を営むイギリス人のR氏は、常々観光地や店舗などで外国人観光客向けに用意されているパンフレットや案内版のスペルミスや文法の誤り、外国人に魅力が伝わってこない表現などに不満を感じていた。そこで、ネイティブによる英語・外国語パンフレットなどプロモーションツールの作成支援や、外国人旅行者の集客手法・対応の仕方などのアドバイスを行う「外国人の視点からの外国人集客コンサルタント業」という新たなビジネスアイデアを携え、松山商工会議所を訪れた。

相談を受けた経営指導員の戸嶋氏は、外国人からの相談であり、また、愛媛県で初めての外国人集客をテーマにしたビジネスモデルの事業化が課題でもあり、中期的な支援が必要と判断、ネットワークアドバイザーの上野氏への相談を勧めた。

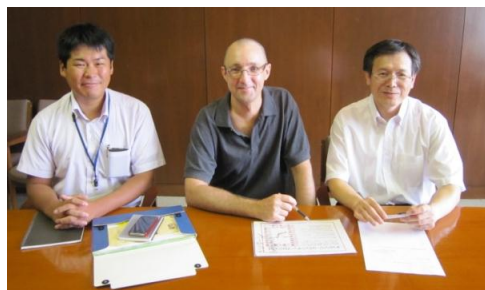
支援のプロセス

R氏の当初の相談内容は、法人化すべきかどうかであり、肝心の事業計画は練られていないようであった。そこで、上野NWアドバイザーは、このビジネスモデルを事業として成立させるためには綿密な事業計画が必要であると説き、R氏も納得した。

上野NWアドバイザーは、事業の実現化には、小さなマイルストーンを設定し、一つずつ実現していくことが重要だと思っている。計画策定に取組むことで詳細な事業計画が立てられることと、今度の事業では行政機関からの信頼獲得が重要であることから、「経営革新計画」申請を提案した。

R氏は、来日してから20年。翻訳を業とし、日本語の会話も問題ないとはいえ、日本の中小企業支援策などについての知識は無い。最初はとまどったものの、上野NWアドバイザーの説明を聞く内に、「経営革新計画」申請へのチャレンジ精神が湧いてきた。

温めていた事業の核は2つあった。一つは、先の「外国人集客コンサルタント業」であり、もう一つは、「外国人向け情報誌出版社からの受託事業」である。具体的には、10月に開設予定の同社の観光ウェブサイトで四国エリアを運営し、観光情報配信の他に企業紹介代行も行うというものである。



左から、戸嶋指導員、R氏、上野NWアドバイザー、タッグを組んで事業化を推し進めている。

上野NWアドバイザーは、漠然としていたR氏のアイデアの綿密な計画化に腐心した。初期段階では営業戦略策定の助言を進め、ターゲットを行政機関や組合、ホテル等5つに細分化し、HPやマスコミへのアピール、松山市主催の交流会参加、商工会議所の観光部会への入会など、営業戦略を具体的に提案した。R氏は、翻訳業では固定客が相手であり、行政機関や民間企業への営業活動の経験が無い。また、日本固有の営業手法に関する不安もあったが、上野NWアドバイザーの提言を受入れ事業計画を練って行くことで、計画が徐々に固まってきた。

これらの段階を経て、5月から経営革新計画作成支援が始まり、R氏自身が書いた計画書を上野NWアドバイザーが指導して修正してもらう形でブラッシュアップを進めていった。上野NWアドバイザーからは、ターゲット別の詳細な活動計画の立て方や、売上予想の算出根拠などの数値計画について詳しい助言がなされた。

その甲斐もあり、2ヵ月後の7月21日に、愛媛県の経営革新計画の承認を得ることができた。相談者含め、ネットワークアドバイザーと経営指導員がチームのように緊密な連携を取ったお陰と言える。

上野NWアドバイザーは、承認後、速やかに事業に着手できたのは、「経営革新」というマイルストーンを設けたことが鍵だと言う。事業化スケジュールや目標管理ができ、全員で情報共有もできた。始めは漠然としていたアイデアに具体的なイメージを持たせることができ、実現へ向けての弾みをつける事が出来たと考えている。

フォローアップ活動

承認を機に本格的な動きは始まっている。R氏は、オーストラリアに飛び、ビジネスパートナーと詳細を協議し、外国人集客コンサルタント事業の体制を整えた。また、観光ウェブサイト事業の出版社社長と交渉した際には、経営革新計画でまとめた市場リサーチなどが説得材料となり、契約を締結することができた。

上野NWアドバイザーは、マスコミ対策と行政機関へのアプローチをフォローしている。先頃、上野NWアドバイザーの紹介で、『愛媛経済レポート』に記事が掲載された。また、観光ウェブサイトの情報提供パートナー探しに関しては、マスコミの関連会社を紹介済みである。戸嶋指導員も、商工会議所内でのネットワーク作り支援を進め、R氏には観光部会に参加してもらった。同時に会報11月号への記事掲載も決まった。

二人からの伴走フォローを受けて、R氏は、四国紹介のスマートフォン・アプリ開発や、愛媛大学と提携シスターシップ制度を始めたいなど、ますます夢を膨らませている。

OJTについて

経営革新計画申請を支援する過程で、上野NWアドバイザーと戸嶋指導員が行った二つの工夫が、実践的なOJTとなっている。

その一つが、計画書に関する検討会議である。毎相談後に上野NWアドバイザーと戸嶋指導員は二人で計画書をチェックし、改善項目を挙げて、次回にそれを反映してもらうという方法を採用した。戸嶋指導員は、自分の意見を述べて上野NWアドバイザーとディスカッションする中で、説得性の高い計画書作成のコツを学んでいったと言う。

また、申請に向けて役割分担を行ったことも、支援プロセスの効率化を図る上で有効であった。上野NWアドバイザーは経営革新計画作成の支援・指導を、「経営革新」のサポート経験が豊富で県担当者との繋がりも強い戸嶋指導員は県との調整役を担い、その結果、県からの指摘→修正→再提出のサイクルが生まれ、スケジュール感を持って進めることができた。

これ等の経験により二人とも、NWアドバイザーと経営指導員とは、上手に役割を振り分けて支援に当たることが有効と実感している。

昭和40年2月20日第三種郵便物認可(毎週月曜日発行)

WEEKLY EHIME KEIZAI REPORT
週刊 愛媛経済レポート
2011年(平成23年)9月5日号 第1778号

編集長 山下繁徳さん
社長 岡部光伸さん
編集長 本郷幸仁さん
副編集長 山下繁徳さん

ナトラ
外国人観光客の集客支援を開始

＝正しい英語訳で外国人に訴求、観光ウェブサイト運営も＝

外国人観光客の集客支援を開始
ナトラは、外国人観光客の集客支援を開始し、観光ウェブサイトの運営も開始した。ナトラは、外国人観光客の集客支援を開始し、観光ウェブサイトの運営も開始した。ナトラは、外国人観光客の集客支援を開始し、観光ウェブサイトの運営も開始した。

ナトラは、外国人観光客の集客支援を開始し、観光ウェブサイトの運営も開始した。ナトラは、外国人観光客の集客支援を開始し、観光ウェブサイトの運営も開始した。ナトラは、外国人観光客の集客支援を開始し、観光ウェブサイトの運営も開始した。

外国人自身による外国人集客サポート事業に注目した『愛媛経済レポート』の記事(平成23年9月5日付)