中小企業における経営高度化に向けた外国企業の協業連携の活用

■ 経営環境が目まぐるしく変化する中で、中小企業においても、自社を取り巻くマーケットを客観的に分析し、自社の事業を通してどのような価値を提供できるかを考え、有効な戦略を立てることが求められている。その際、**海外市場の販路拡大等を目指して外国企業との協業連携は選択肢の一つとなりうる**

■ 一方、中小企業は経営資源が限られていること等により、外国企業との協業連携を検討した結果、社内体制の整備や英語によるコミュニケーションに困難を感じ、具体的なアクションまで至らず、協業連携を断念してしまうようなケースが想定される

■ 外国企業との協業連携を推し進めている中小企業の事例を見ると、**通訳の活用や語学が堪能な専門人材の採用、自社の特長や強みを尊重してもらえる適切な協業相手の選定、外部専門家からのサポートの積極的な活用、協業を円滑に進めるための柔軟な経営方針の採用等の対応を行っていることがうかがえる**

外国企業との協業連携を行っている中小企業等の声

- 外国企業との協業にあたっては**通訳を介して交渉**することで、言語の壁を意識せず円滑に**コミュニケーション**を取ることができた
- 現在の協業相手を選定した理由の一つとして、**自社のブランド・品質や自主性を尊重してもらえる**と感じることができた点が挙げられる
- 外国企業と日本企業の取組において、どちらかが正しい、間違っているということではなく、**双方の良い点を融合して最良の手段を一緒に作るという志向性**を大切にした
- 日本の会計基準で決算を行っていたが、**外国企業と協業連携するに当たり国際会計基準に対応しなければならず、外部業者を活用**した。その結果、ファイナンス面においては、人材不足であったものの滞りなく外国企業へ報告できている
- 中小企業が取引先としていることが多い**地方銀行の中には、顧客企業の海外販路拡大などの経営課題に対して、外国企業との協業連携をサポートする銀行もある**ため、事業設計段階から相談することも有用