

グローバル戦略 (3)

グローバル化の為の 10 条件

By William Edwards and Robert Shaw

ウィリアム・エドワード氏とロバート・ショー氏はエドワード・グローバル社の社長、副社長をそれぞれ務める立場にある。国際プロジェクトの開発とマネジメント業務を企業に提供している。連絡先: bedwards@edwardsglobal.com rshaw@edwardsglobal.com
電話: 米国 949.224.3896

「海外進出をする準備が自分の会社にできたかどうかどうやって知るのか?」とフランチャイザー本部の責任者からよく聞かれます。我々の経験と他の信頼できるソースからのアドバイスに基き、優先順序に従って基本条件 10 を挙げてみました。

1. 経営トップがグローバル化する強い意志を持っている :

本気で国際化する意思と戦略をもって進めるのか、あるいは 2, 3 の海外契約をまとめてライセンス料を収入としたいのか、このポイントを明確に押さえてからグローバル化の実働をスタートすべきでしょう。

2. グローバル化する戦略と事業計画を立てているのか?

最初の 2 年間は現実的な予算と達成可能な目標設定でまず開始することです。

3. 対象マーケットを確定する、明確な競争力を持っている :

同業他社と比べどこが違うのか、どの点で優れているのかを明確にしましょう。対象国の市場で勝てるという見通しをマスターライセンス候補に示すことができなければチャンスはありません。

4. 成功の実績を持つ

シャープなマスターライセンス候補ならば米国内での実績、具体的には各フランチャイザーと話したがるでしょうし、UFOC の提出を求めるでしょう。逆に興味を示さない

ない候補者なら他をあたるべきでしょう。

5. マニュアル化したトレーニング、サポート、マーケティングの各プログラムを持っている :

各種マニュアルは海外のマスターライセンスにとって国内よりもはるかに重要な意味合いを持ちます。外国のビジネスモデルと文化を送ることに匹敵するのですから。

6. イン트라ネットを完備する

24 時間、365 日稼動するイン트라ネットを最大利用しコスト削減をやります

7. システムとレポート処理をスタンダードで統一する :

契約も決まり海外のオペレーションが始まります。その前にシステムをスタンダード化し、海外も国内と同じように管理する機能を持つておくことが必要です。

8. 対象マーケットと競争他社を下調べする :

候補との交渉に入る前に相手の市場や競合に関する下調べは重要です。

9. 候補者の適正調査を実行する :

後で取り返しがつかない事態を避ける為にも必ず実行してください。

10. 商標登録申請を必ず実行する :

全てに先行して相手国の関係当局に商標登録申請を行いあなたの知的所有権を守る手続きを完了しておきます。