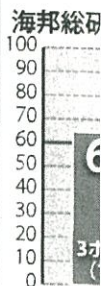


見明良事務11日、那覇市・サンエー那覇メインプレイス

万円。台風接近による営業時間短縮や、温暖で冬物販売が



での先行きでは「観光を中心

に明るい材料が多く、県内の

来店増で土産品の売り上げが好調。パッケージやネーミン

明言

深聞

本音を探る

ずばり答える

アフリカを拠点に貿易事業を手掛ける津梁貿易の金城拓真社長。2007年の創業から5年間で中古車の輸出のほか、運送業や車修理、市場マーケティング調査など事業を拡大。同社に加え、アフリカ8カ国で40社を経営する。アジアを中心とした海外への事業展開を模索する県内企業が増える一方で、具体的な進出方法やノウハウは少ない。海外進出で成功するには何が必要なのか。金城社長に聞いた。(聞き手)政経部・仲田佳史

事業拡大の経緯は

「最初は中古車販売が中心だったが、流通量の拡大で利幅が次第に小さくなった。販売用のトラックが余り稼働させなければもったいないと、運送業を始めた。すると広大な大陸移動でタイヤが度々、パンクする。修理

アフリカ8カ国で40社経営 津梁貿易社長

金城 拓真氏



きんじょう・たくま 1981年10月、北谷町生まれ。韓国の鮮文大学在学中に友人とともに始めたアフリカ・アンゴラへの中古車販売を機に、貿易事業に乗り出すことを決意。2006年に同大を卒業し、翌年07年、津梁貿易を設立。タンザニア、コートジボワール、ニジェールなど8カ国で不動産開発、鉱山採掘、工作機械製造、パナナ農園、輸出コンサルなど40社を次々と設立した。全社を合わせた年商は約300億円。社員数は5人の日本人スタッフと現地従業員約1000人。

商機は民衆の近くにある

拠点を一つにすることになり、一般向けの修理工場を設置した。一つ一つの課題をクリアする中であれば必要、これも必要となり、会社が増えていった。「おしゃべりの中から事業が生まれることもある。ふとしたことで、知り合いに農業の専門家がいると分かり、ビジネスにつながったことも。どの国にも商機はある。目先の利益にとらわれず、周り

を見回す中にヒントはある」
ービジネスを成功に導く手法は。
「自社の得意分野からビジネスチャンスを探ることが重要だ。主要事業にとらわれず、派生する分野の中から現地になり、埋もれたニーズを掘り起こしてほしい」
「食品の輸出で物流コストが上乗せされ、販路拡大が厳しい

なら、現地生産も一つの手だ。自社の技術とビジネスモデルを現地で展開し、沖縄で難しい状況からどう実現に結び付けるかを考えることが大切だ」
ーアフリカなど海外進出に必要なことは。
「現地で成功するにはいかに周囲に溶け込めるかが大きなポイントだ。日系企業の中には日本に居ながらアフリカの現地法

人をコントロールしようと考える企業も多いが、結果的に撤退している場合が多い。どの国でも外資に対する警戒感が高い。そこを打ち破るには、現地に腰を据えて地域住民と信頼関係を築いていくしかない。企業が来たことで、現地の経済も良くなるんだという理解を広げる。その中から自分の価値観、道徳観と似ている人を見つけ、事業に協力してもらえれば本当の関係を築き出すことだ」
ー商習慣の違いなどリスクも高い。
「海外で成功しようと思うなら、失敗を前提に飛び込むべきだ。日本で考えるようなリスクや損失は、海外では小さい。日本人はリスクに挑戦する意識が低い気がする。アフリカでは中国企業の進出が増えているが、日本企業は安全で衛生のいい場所を選びたがる。日本人は高級街にとどまって民衆の生活に関わりたがらないが、民衆の近くにこそたくさんの商機が埋もれている。海外進出の敷居を下げた方がいい」



談話室

◆観光の戦略を支援



スポミネXを
アンビバレッ
(左)RAB
泉川ビート社

