2021年12月

商談会事情(2)

~オンライン商談会基本編~

今回は事前マッチング方式によるオンライン商談会の申し込みから商談会当日までにするべきことや留意点、準備の際の心構え等をより具体的に紹介したいと思います。

« 事前準備のイメージ »

申込書作成 ならびに 会社案内・製品資料 準備



英語·現地語資料 準備

※各種日本語資料 を外国語へ翻訳



商談候補先企業研究



プレゼン資料 準備



オンライン商談会当日

- ・参加申込書はマッチングするために必要な情報です。記入欄はすべて埋めるようにしましょう。特に、貴社と取引することによりマッチング相手企業側が得られるメリットを挙げられるかどうかがポイントです。より具体的であればあるほどマッチングの確率は上がります。
- ・売り込みたい商品のみを掲載したカタログや売り込みたい商品ごとのチラシを準備 しましょう。興味を持ってもらえるよう製品(サービス)の強みは明確に。
- ・どのように作られているのか、どのように使うのか等の視覚的な情報 (写真や動画) があると理解してもらいやすいでしょう。
- ・英語の資料がすでにある場合も、できれば現地語(タイであればタイ語)の資料 を準備しましょう。海外 = 英語と思いがちですが、担当者が英語を理解できても、 決裁権のある人が英語に精通しているとは限りません。現地語の資料がある方が 商談は格段にスムーズに進みます。
- ・誤訳の可能性があることから、翻訳作業に無料の Web 翻訳サービスを利用する ことは、ある程度使用言語に精通している人が補完的に利用する場合を除き、 お勧めしません。専門用語等にも対応できる翻訳会社に依頼しましょう。
- ・候補先企業や現地市場に関してリサーチを行う等、情報収集をしましょう。
- ・想定される商談先からの質問に対する回答を予め考えておきましょう。
- ・商談会当日に必要に応じて「画面共有」し、視覚的に魅力をアピールするための プレゼン用資料を作成しましょう。品質・機能・特徴等において、他社と比べた時、 貴社の商品(サービス)はどのような点が優れていますか。他社との違いをわかる ようにしておくことが大切です。
- ・リアルな対面での商談と違い、聞こえにくいことがあります。大きな声ではっきりと話すようにしましょう。リアクションやジェスチャーは思っているより大きめにとるほうが相手に伝わりやすいです。
- ・やりとりの間に通訳が入るため、あまり長くならないよう区切って話すことを意識しましょう。設定されている商談時間は1社あたり45分です。通訳(商談会の多くは逐次通訳)を介しての商談となるため、実質の商談時間は半分程度であることに注意しましょう。

2021年12月

商談会参加へのイメージがなんとなく湧いてきたでしょうか。近年はタイ市場においても、単純な売り買いだけではなく、一緒に何かを作り上げることに興味がある企業が増えています。日本の製品(サービス)は高品質であるから、紹介する機会さえ得られれば売れるということはなく、「とりあえず参加してみる」といった姿勢から、取引に至る(成約)という結果が生まれることもまずありません。熱意をもって貴社の強みを伝えようとする意識が必要です。また、商談相手企業へのアンテナをしっかりと張り、ビジネスパートナーとして対等な関係を築くことを前提としながら、商談会に臨むことが求められます。

市場調査についても、効率化するために調査会社を利用することはもちろんよい判断だと言えますが、調査結果に目を通すだけでは、現地の状況を把握することは難しいと言えます。商談がうまく進む企業に共通するのは、進出する国や地域の事情について積極的に情報を収集し、自らも知ろうとする姿勢です。調査会社のみに頼るのではなく、インターネットで検索する等できる範囲でよいので、自社でも必ず調査を行うようにしましょう。

マッチング方式の商談会では、事前に相手側企業に求める条件の希望を伝えることができます。稀に商談候補先に日本語(または英語)対応ができることを必須条件とする企業様があります。真剣に取引や進出を検討しているがゆえであるとは思うのですが、残念ながらチャンスを狭めることになってしまいます。もちろん実際に日本語を話せるスタッフが常駐している現地の会社も存在します。ただし、そのような会社はすでに確固たる取引先があることが多く、取引条件が厳しいものとなることが想定されます。さらに、「日本での生産はコストが高くつく、そこで海外でコストを抑えたい」とローコストを目的に進出したいと考えているのであれば、商談以前に、商談先が見つからないという壁にぶつかることにもなるでしょう。現地語以外の日本語や英語を話せる人材は他のスタッフより人件費が高くつくため、ローコストの実現と相反してしまうからです。現実的に考えるのであれば、言語については条件に入れず、自社で現地語を話せるスタッフを手配することをご検討ください。

様々な分野でグローバル化が広がっている現在、自社のホームページを英語対応にしたり、英語のパンフレットを作成したりするなど海外を意識し、何かしらの取り組みをされている会社も珍しくないでしょう。皆様の会社はいかがですか。前述したような言葉の問題をどうしていくかにもつながるのですが、本気で進出を検討しているのであれば、準備の段階から、現地語の資料を作成しておくことを強くお勧めします。前ページの《事前準備のイメージ》の中でも少し触れていますが、社内のほとんどの人間が英語に精通しているという状況はまずないでしょう。貴社でも英語の資料を読みこなせる人はひと握りではありませんか。そう考えると、商談相手の母語が英語でない限り、最初から現地語の資料を準備するほうが理にかなっていると言えます。また、現地語の資料を準備した場合、英語の資料はなくても問題ないとも言えます。

準備不足でせっかくの機会を逃してしまうことほどもったいないことはありません。時間とお金の投資が必要となる海外との取引であるからこそ、事前準備をしっかりとして、ぜひ有意義な商談会にしていただければ幸いです。

大阪産業局タイビジネスサポートデスク(Asia Alliance Partner Co.,Ltd.)

タイ事務所: 1 Vasu 1 Building,12th Floor and Room 502,5th Floor,Soi sukhumvit 25,

Sukhumvit Rd., Klongtoey Nua, Wattana, Bangkok 10110 Thailand

ホームページ: https://www.aapth.com

2021年12月

タイ経済指標(12月)

項目	単位	2018	2019	2020	2021
GDP 成長率	前年比べ(%)	4. 2	2. 4	-6. 2	1.6 (1~9月)
人口*	千人	67, 869	68, 021	68, 152	68,161 (1月)
労働者の数*	千人	38, 353	38, 207	39, 451	38,641 (9月)
失業率**	%	1.06	0. 99	1. 62	2.03 (9月)
最低賃金* バンコク	バーツ/日	325	325	331	331
チョンブリー		330	330	336	336
アユタヤー		320	320	325	325
ラヨーン		330	330	335	335
賃金:全国製造業の平均	バーツ	12, 831	13, 131	13, 562	13,436 (9月)
インフレ率**	前年比べ(%)	1.06	0. 71	-0. 84	1.16 (11月)
中央銀行政策金利*	%	1. 75	1. 25	0. 50	0.50(12月)
普通貯金率**	%	0. 47	0. 47	0. 31	0.25 (11月)
ローン金利(MLR) **	%	6. 32	6. 29	5. 60	5.42(11月)
SET 指数*	1975 年:100	1, 563. 8	1, 579. 84	1, 449. 35	1,657.62(12月)
バーツ/100 円**	バーツ	29. 26	28. 48	29. 33	29.15(12月)
バーツ/米ドル**	バーツ	32. 31	31. 05	31. 29	31.98(12月)
円/米ドル**	円	110. 4	109	106.8	109.8(12月)
車販売台数 (1 月からの累 計)	台数	1, 041, 311	1, 019, 602	779, 857	644,444(11月)
BOI 認可プロジェクト	件数	1, 469	1, 500	1, 501	1,198 (1~9月)
BOI 認可プロジェクト金額	10 億バーツ	549. 48	447. 36	361.41	351.4(1~9月)

*期末、**平均