

# made in Japanを世界に発信して、日本を元気にする



グローバルパートナーズ株式会社 代表取締役社長  
Global Partners, Inc.

**山本 康二**

20代で、e-まちタウン代表取締役社長に就任。ユニバーサルソリューションシステムズ(JASDAQ上場)社長、光通信常務取締役などを務めた。

東証一部上場企業の光通信で伝説の営業マンと呼ばれ、弱冠28歳で取締役になった山本氏。しかし、彼は情報通信業界でのキャリアを捨てて日本企業の海外進出支援を行うグローバルパートナーズ株式会社(旧・アリバママーケティング株式会社)を設立した。人口減少で国内の市場が縮小する中、日本企業に足りないのは海外市場の販路開拓だと語る。アジアやアメリカでなく、「ドバイ」を拠点に販路の拡大を行う、最先端のグローバルビジネスとは？

**日本は有数のモノづくり大国。なのに、海外に対してセールスをする人がいない。**

法人営業をする中で、国内需要の縮小を肌身で感じていた山本氏。近年の国内市場はシェアの奪い合い。その一方、海外では新興国など急速に伸びている市場もある。ならば、海外市場に販路を広げれば、日本企業をもっと元気にできるのではないだろうか。その想いから、中国発・世界最大規模の電子商取引を行うアリババに日本でいち早く乗り込んだ。

日本製品をアリババから発信し、世界各国から多数問い合わせがきたものの、継続受注に繋がった取引の数は期待通りではなかった。この体験から「販路拡大には現場で信頼関係の構築をする人が必要」との気づきを得た。取引を継続させてチャンスをものにする企業は、メールや電話だけでなく、訪問して対面での営業活動を行っていたの



だ。顔が見えない状態ではなく、海外の現場でセールスを行う必要がある。グローバルパートナーズの原点はここにある。

**世界市場にリーチできる立地、大規模な市場規模ドバイ。**

ドバイを選んだ理由。それは、石油や天然ガスなどの資源が少なく、農業も製造業もない国だからこそ「ドバイを世界最大の貿易拠点にする」という意識を、政府をはじめ住む人皆が持っているからだ」と山本氏は言う。現在、ドバイをハブとして中東、アフリカ、アジアを含むGCC、MENA、ASA経済圏にヨーロッパ地区を加えた巨大マーケットへ、強力な販路を無数に築いている。若年層が働いて財を成し、消費が活発化することでこの地域の経済はさらに発展すると予測されている。

また、前述のとおり産油国ではないドバイが自国の資源への依存から早期に脱却し、貿易、ビジネスに力を入れて

きた結果、外貨獲得のために外国企業の誘致を積極的に進め、タックスヘイブンや現在の治安の良さを築くことになった。世界を見渡してもこれほど有効なビジネス環境がそろっている新興国はない。かつ、資源が乏しくモノづくりができないということ、そして国の歴史が浅いということもありドバイの人たちは日本の文化や高い技術力に大変興味と憧れを持っている。日本企業が進出すべき国であると断ずるに十分なチャンスがドバイにはあるのだと山本氏は語る。

**難しいと言われるドバイ進出を可能にする。**

ドバイへの進出を可能にするために対面での営業活動が重要だとわかって、いざドバイに進出しようとする、駐在スタッフやビザ、法人ライセンス、オフィス費用など最低200万円程の初期投資をする必要がある。そこで山本氏はドバイ政府機関に働きかけ、海外販路の開拓を行うために開設した「ジャバン・トレード・センター」をインキベーションオフィスとして使えるようにした。日本は戦後何もない状態から劇的に生活環境を変えた。それが実現できたのは、自らの手で暮らしを良くしていけると皆が信じていたから。「だから今こそ臆せず海外へ出ていくべきだ。」そう山本氏は熱く語った。