

CEDEC '08セッション：「海外企業との取引関係をどう構築していくか」

Premium Agency Inc.

高橋 鮎美

海外企業との取引関係をどう構築していくか

- 9月9日(火) 16:40 ~ 18:00
- セッション内容：

世界のフラット化の進行にともなって、海外企業とのアウトソースを含めた連携、一方で、海外からの仕事の請負といった仕事を共同で行っていくケースが増加している。欧米の海外企業と取引を行う上で壁となるのが、言葉の問題や、文化の壁から生じる商習慣の違いが生み出す数々の問題だ。それらの問題をわれわれはどのように越えて、効果的な仕事を展開していくことができるだろうか。海外企業からの開発の請負を得ようと努力しているプレミアムエージェンシーのケースを一つのモデルとして、今後の海外企業との取引や、可能性について議論を深めていく。

海外営業を始める上で

• 手探り

初めてのことなだけに、どのように進めていったらよいものか、全くわからなかった。

- MTG設定は？
- 自社案内をどう行う？
- 企画提案はどのようにするのが一般的？
- その後のコミュニケーションは????

そもそも、海外の企業とのネットワークも持っていないので、どのように動いたらよいかすらわからず、ただただ呆然とするばかり...

どうしたらよいのか！？

海外営業を始めてみよう！

- 目次：

- ゲームショー/カンファレンスを活用しよう！

- 実際に営業MTGをセットアップしよう！

- MTGに即して

- MTG後のkeep contact

- その他

ゲームショー/カンファレンスを活用しよう！

- 世界各地で開かれるゲームショーやカンファレンスに進んで参加を試してみる。

【ゲームショー例】：

- TGS (Tokyo, Japan: 9th-12 October 2008)

1番身近なイベント。"BizMatchupサービス"を活用みては？

- MIGS (Montreal, Canada: 18th-19th November 2008)

ゲーム会社が軒を連ねる。先にアポを取っておけば、さまざまなゲーム会社の担当者と連絡が取れる確率大。

- GDC (San Francisco, USA: 23rd-27th March 2009)

世界で一番大きいゲーム開発者カンファレンス。講演内容もさることながら、"Game Connection"サービスを活用すると何10社という会社ほぼ自動でMTGをセットアップしてもらえる。絶対参加の価値あり。昨年からはJETROさんの方で日本の中小ディベロッパーを対象に支援を行っている。参加検討の価値あり。

- **Game Convention (Leipzig, Germany: 19th-23rd August 2009)**

ゲーム会社が軒を連ねる。先にアポを取っておけば、さまざまなゲーム会社の担当者と連絡が取れる確率大。

実際に営業MTGをセットアップしよう！

- 相手の会社について調べる
- 営業の準備 & 確認
 - 海外営業窓口を決めよう
 - 自社の営業ツールを英語で準備しよう
 - 企画書を英語で準備しよう

MTGに即して

- 合う会社、合わない会社はあります。
 - MTGをしていると明確にわかります。落ち込まないようにしましょう。
- ニーズが合う時期、合わない時期があります。
- 自社の強みをしっかり絞って伝えましょう
- MTGの時間は限られています。相手の会社によって、見せる企画書を前もって決めておきましょう。
- MTG後も継続してコミュニケーションをとれるようにもっていきましょう。

MTG後のkeep contact

- 通年で様々なゲームショーに参加するプランを立てましょう。
- 連絡はメールだけではなく、出来る限り顔を合わせるか、それが難しい場合はTV会議システムや電話で対応しましょう。
- 相手が企画書に興味をもってくれた場合は、必ず機密保持契約を先に結びましょう。
- 海外の会社のやり取りの速度感についていきましょう。
- 相手の会社が信頼できる会社かどうかを見極めましょう。
- 社内の制作チームとともに協力して動きましょう。

その他

- 言葉の問題をどのように解決するか？
 - 正しいネイティブスタッフの選定、雇用の心構え
 - 海外留学生の多様
- 文化の壁/商習慣の違い
 - 「ビジネスを行っている」という心づもりを常に持つ
 - 主張すべき部分は、きちんと主張を行い、また、調整可能な部分はプロジェクトの無理がない程度に調整をする。
 - 節度をもって話し合いを行う
 - まずは契約を最優先
- 時差の問題
- 時差を考慮してのMTGセットアップ