



株式会社
グローバルニッチ
パートナーズ

代表取締役

大堀 宏 (おおほり ひろし)

中小企業の海外事業展開を支援

長野県生まれ。上智大学 外国語学部英語学科卒。エプソン退社後ベンチャー企業を経て、2014年5月に株式会社グローバルニッチパートナーズを創業。日本の技術力のある中小企業の海外事業展開を専門にサポートし、真に競争力のある「グローバルニッチ企業」＝「狭い特定分野でグローバルなプレゼンスを有するエクセレントカンパニー」を数多く誕生させることをミッションとしている。特に、英文契約交渉においては他の追従を許さない。2015年7月にBusiNest創業準備コースに入会。

BusiNest創業準備コース 第2期

Q 現在取り組んでいる事業について教えてください。

中小企業の海外事業展開を支援しています

中小企業を主な対象に、海外事業展開支援ビジネスをしています。

2014年に長野県の安曇野市で開業し、BusiNestは2015年から東京の拠点として活用しています。首都圏には中小製造業が圧倒的に多く、顧客や活動の幅が広がりました。

仕事は、企業の海外事業展開を丸ごと代行する形が多いです。顧問というより中にどっぷり入るやり方です。そのようなメインの仕事を数社から受託し、それ以外に幾つかスポットの仕事をいただいています。

また、2016年7月からJETRO（日本貿易振興機構）の「新輸出大国コンソーシアム」のエキスパートに会社が採択され、その専門家としての活動もしています。

BusiNest卒業後には、本格的に東京の中心部に事務所を設けるつもりです。

Q 上昇気流に乗られていますね。そもそも創業のきっかけを聞かせてください

顧客からのオファーが創業のきっかけ

創業のきっかけは、21年間働いた大企業からベンチャー企業に転職し、「将来どうしてこうか」、「このままサラリーマンとして働き続けるべきか」と悩んでいた頃に、2つの会社から仕事のオファーをいただいたことです。その際に、社員としてではなく、それぞれの会社から業務契約という形で仕事をいただくことを選び、まずは個人事業主として独立し、それから数か月後の2014年5月に会社組織にしました。

しかし、その後もその2社以外への展開ができませんでした。

Q BusiNest への入会のきっかけを聞かせてください

事務スペースと相談相手が欲しかった

BusiNestにまず期待したことは、低コストで事務スペースを借りられることでした。私は、創業からずっと自宅で仕事をしていたので、どうしても外部との交流の機会が減ってしまっており、「いろいろな方が働いている環境に自分も身を置きたい」

と願っていました。実際に入会後は自然と前向きになれました。やはり場の影響は大きいですね。

もう一つの期待は、悩み事を相談する相手が欲しかったことです。その頃は一人で活動していて息がつかなくなってしまいました。正直、「もうやめようかな」、「もうこれで無理かな」と思った時期もありました。そんな時に、クライアントからBusiNestを紹介され、直ぐに申し込みました。

Q BusiNest に入会されてみてどうでしたか

いつでも相談できるという安心感が大きかった

BusiNestへの入会は、法人設立から約1年後の2015年の7月でした。

入会したころは、業績が厳しい時期でしたので、話を聞いてもらえるだけでありがたかったです。創業者は、相談したくても相談する相手がいないことがあります。そういうときに、自分のことをわかってくれた上で、客観的に聞いてくれる、何かあったら相談できるという安心感が大きかったですね。

また、その時期は仕事の方向性もぶれていました。何をどうやっていけばいいかわからず、「手あたり次第なんでもやる」という状態でした。物販やブローカーのような仕事にも手を出していましたが、上手くいきませんでした。

そのような状態で、ビジネスコーチから「本当に自分の強みを活かす仕事は何か」という視点でアドバイスをいただきながら、ビジネスを見直していきました。

Q コーチの支援について教えてください

適格なアドバイスで、ようやく事業の方向性が見えてきた

ビジネスコーチとは、毎月定例面談をしています。これはベースをつかむのに役立っています。自分がいま何に困って悩んでいるのが話しているだけで整理されてきますし、それに対する確かなアドバイスももらえます。

そのおかげで、ようやく事業の方向性が見えてきました。これは一年半前とは大きな違いです。本当に感謝しています。

他にも、小規模事業者持続化補助金の申請書作成のアドバイスをいただき、採択されることができました。これでホームペー

本当に自分の強みを活かす仕事とは何か

ジを充実させることが出来ました。また、資金調達の相談、人間関係の悩みなど、会社運営全般のサポートしていただいています。

Q BusiNest で人脈は広がりましたか

素晴らしいビジネス環境を低コストで

まず、環境が素晴らしいです。キャンパスの雰囲気、中庭を見れば緑があります。都心からは少し遠いですが、私の場合は、自分から顧客を訪ねるのが多いので問題ありません。また、繰り返しになりますが、一人だどうしても孤立してしまいますが、施設には同じ境遇のたくさんの創業者がいます。それにより、社会とつながっていると感じ取ることができます。

最近、東京の仕事が増えたので、月曜日か火曜日にBusiNestへきて、金曜日に安曇野に帰るという生活をしています。こちらにいるときは、同じ建物にある寮に宿泊できるので、普通にかかるコストを思えば、圧倒的に少ない経費で済んでいます。

とにかくBusiNestには感謝しかありません。

Q BusiNest の魅力はなんだと思いますか

素晴らしいビジネス環境を低コストで

まず、環境が素晴らしいです。キャンパスの雰囲気、中庭を見れば緑があります。都心からは少し遠いですが、私の場合は、自分から顧客を訪ねるのが多いので問題ありません。また、繰り返しになりますが、一人だどうしても孤立してしまいます

が、施設には同じ境遇のたくさんの創業者がいます。それにより、社会とつながっていると感じ取ることができます。

最近、東京の仕事が増えたので、月曜日か火曜日にBusiNestへきて、金曜日に安曇野に帰るという生活をしています。こちらにいるときは、同じ建物にある寮に宿泊できるので、普通にかかるコストを思えば、圧倒的に少ない経費で済んでいます。

とにかくBusiNestには感謝しかありません。

Q 最後に、これからの抱負を聞かせてください

海外事業展開支援ビジネスに自信、ぶれずに進んでいきます

主の事業を、海外事業展開支援ビジネスに位置づけ、ぶれずに進んでいきます。

私の強みは、海外の企業とのネゴシエーションです。幾ら外国語ができて、「切った張った」のビジネス交渉ができるものではありません。契約や法律の知識だけでは、ビジネスでの深みが異なります。

私は、この一年の活動を通じて、海外事業展開に困っている中小企業がたくさんあり、間違いなく需要があることを確信しました。また、仕事の質もお客様に満足していただくことができると自信を持つことができました。

これからは、そのビジネスをわかりやすいプログラムとして作り上げ、より多くの中小企業の海外事業展開の役に立ちたいと考えています。

本日はありがとうございました。



BusiNestからみた中小企業大学校の中庭

ビジネスコーチとの面談で
自分が何に困って悩んで
いるかが整理される

担当ビジネスコーチから一言 ビジネスの方向が定まり、色々なことが一気に動き出す



ビジネスコーチ
馬込 正
(まごめ ただし)

大堀様は、多摩周辺の創業者が多いBusiNestではめずらしく、長野県安曇野市を本拠地に、都内の拠点としてBusiNestを利用されています。

BusiNestでは、会員様それぞれあったアドバイスに心がけています。大堀様は、入会時から創業者として事業を進める上で、申し分ない経験や知識をお持ちでした。当初は能力があるだけに、色々な仕事の話が舞い込み、それらの多くに手を出されている状態でした。(よく会社でも優秀な社員に仕事が集まるといいますが、それと同じだと思います。)当然ながら、リソースに限りがあり、特に慣れない仕事は上手くいかないこともありました。

そこで、「どのビジネスが本当に強みを活かし、成果を上げることができるのか」、「何を優先して取り組んでいけばいいのか」等と一緒に考えながら方向性を導いてきました。ある日、コア事業を「海外事業展開支援ビジネス」にすると腹を括られてから、悩みが一掃され、色々なことが一気に動き出しました。それからは、明らかにステージが上がり、順調に業績をのばされています。

大堀様のビジネスは、同じ企業支援者として共感でき、私もたくさん刺激をいただいています。これからも日本の産業を支える中小企業の海外展開支援に力を注ぐ大堀様を応援してまいります。