新規市場展開

株式会社BAN-ZI

日本発！「サビキラープロ」の海外展開

業種	製造
本社所在地	千葉市花見川区
創業年	2010年
代表取締役	宮原 万治
従業員数	12名
HP	https://www.ban-zi.jp/

ミッション	国内をはじめ世界中の錆に対し、弊社塗料でサビを止めお役に立つこと
業務内容	特殊塗料の開発・製造、エコ塗料の開発・製造、その他研究・開発、商品のOEM製造

1 – 経営課題とプロジェクトニーズ

海外展開を加速させる為の検討を進めたい

- 環境に負担の少ないサビ転換塗料『サビキラープロ』を中心に特殊塗料の開発、製造、販売を行っていた。
- 国内をはじめ世界中のサビでお困りの方のお役に立つというミッションのもと、国内での需要に応え続けている一方で、海外からの問い合わせが増えてきており、活用ニーズが高まっている状況であった。
- その為、海外展開に向けた販売戦略を検討し、本格的に海外展開を進めたいと考えていた。

2 – 認識した新規事業推進上の課題

- 商習慣等を踏まえた、優先的に対応すべき国の選定基準や選定方法に関する知識が不足している
- 海外展開に向けた販売戦略の立案や販売体制の検討が不足している

3 – 採用した副業プロ人材の役割・属性

海外ビジネス展開支援 3名

海外の商習慣や販路情報などを収集し、販売戦略策定を支援する役割

> サービス業経営企画
> サービス業海外展開

計 3 名

C-BIDを通じて得た気付き

採用における人材との対話の必要性

- 当初、既に強いニーズのあったアメリカの海外展開を検討していた為、希望する人材もアメリカでの展開に知見のある方に絞っていた状況でした。
- 一方で、応募頂いた人材の中には中国や欧州といった他地域の展開を得意とする方も見受けられ、様々な提案を頂くうちに採用における観点・優先順位が定まらなくなる懸念がありました。
- 人材採用における課題や状況整理の議論を踏まえ、採用面接の中で応募者と議論をする方法をおさえることができ、国毎のニーズの強さや実現可能性、スピード感などを総合的に加味し、迷うことなく複数名の採用に踏み切ることができました。

4 – 企業に生じた変化・プロジェクトの展望

- 海外展開にあたり具体的な調査や検討をスタート出来た
- アメリカ・中国・欧州・中東・東南アジア各国の調査体制が整った

体制作りにおける工夫点

- 業務範囲が多岐にわたることが想定された為、長期的な目標をベースに柔軟に関与してくださる方を採用することを心掛けました。

副業プロ人材の採用に取り組んでみた感想

経営に明るい人材や専門性の高い人材を副業で採用するという斬新な方法を知ることができた点が大きな収穫であり、今までコストをかけても集まらなかった有能な方々とタイアップできたことを嬉しく感じています。