



代表  
岩崎 康之

## 中小企業と海外との架け橋を目指す 海外ビジネスの総合コンサルタント

ウェブ・ステージ  
代表 岩崎 康之

### ..... 略 歴 .....

外資系技術企業にて海外の研究所と折衝を行いながら製品企画・品質改善などに携わり、世界との架け橋役として活躍してきた岩崎代表。40年近く培ってきた経験を活かし、地元の中小企業のグローバル戦略をサポートすべく『ウェブ・ステージ』を立ち上げた。本日は俳優の穂積隆信氏が聞き手となって、代表に海外ビジネス展開の重要性について伺う。

### ..... 対 談 .....

穂積 まずは代表のご経歴から。

岩崎 私は40年近く外資系技術企業に勤務し、コンピュータなどの製品企画・機能拡張や品質向上に携わってきました。中でも海外開発部門との折衝を担当し、アメリカへの駐在および出張で現地に赴きながら日本側の要望を伝え、製品に反映してきたのです。そしてこうした経験を活かして日本の中小企業と海外との橋渡しができればよいと思い、平成21年に当コンサルタントを立ち上げました。

穂積 今や中小企業にも積極的な海外展開が求められていますものね。

岩崎 ええ。日本の技術は世界に誇れるものですし、優れた製品を開発されている企業もたくさんありますから、そのような企業は是非とも世界にアピールして欲しいです。また、今後は海外企業と提携するOEM化も進んでいくと思います。しかし専門的な部門を擁する大企業と違って、中小企業の多くは海外ビジネスに対するノウハウをお持ちではありません。日本と常識や商習慣が異なる海外企業と取引を行う場合でも、日本企業と同様に信頼関係を築くことが重要です。

穂積 そういった部分を代表がサポートしてくれるわけですね？

岩崎 はい。まずは海外企業に対して訴求力の高いプレゼンテーションを行うことが必要となりますから、英語プレゼンの教育を行い、効果的な資料作成と実際の英語プレゼンを支援します。その後、継続的に海外企業との情報交換の支援を行い、製品の出荷後に問題が発生した際にもサポートします。それらを含めて、英語圏への海外進出に関する総合コンサルティングを手掛けていければと思っています。

穂積 つまり、どんなことがあっても大丈夫だと！

岩崎 はい。ただし、法律関係は除かせて頂きます。それに私は元々コンピュータ技術者ですので、ITや電気、機械関係の分野に特化したプロジェクト管理などの面でもお手伝いができればよいと思います。



ゲスト  
穂積 隆信



代表  
岩崎 康之

穂積 電気や機械は日本企業の得意分野ですし、交渉面だけでなくビジネス全体を把握してもらえるとあれば、腹心のパートナーとなりうるでしょうね。

岩崎 是非そう思ってもらえるように頑張りたいです。これまで培ってきた経験と実績で地元企業を支援し、発展のお手伝いができれば嬉しく思います。

穂積 これからお忙しくなるとは思います、既に引き合いも来ているのでは？

岩崎 そうですね。まだ立ち上げて間もありませんが、多方面からお声をかけて頂いています。ただ、多くの企業とお付き合いさせて頂くようになりますと、一社一社誠実に対応することに変わりはありません。そしてより多くの日本企業が世界で活躍できるよう、縁の下の力持ちとして支えていきたいです。



ゲスト  
穂積 隆信

● 対談を終えて

「単に英語が話せる人ならたくさんいるでしょうが、どんな状況にも対応できる百戦錬磨の代表に代わる存在はいませんよ」(穂積 隆信さん・談)

..... 会社概要 .....

名 称	ウェブ・ステージ
住 所	神奈川県横浜市中区太田町2-23 YMBC 6F-A
代表者名	代表 岩崎 康之
URL	<a href="http://webstage.chicappa.jp/">http://webstage.chicappa.jp/</a>
掲載誌	報道ニッポン 2009年12月号

本記事の内容は、月刊経営情報誌『報道ニッポン』の取材に基づいています。本記事及び掲載企業に関する紹介記事の著作権は国際通信社グループに帰属し、記事、画像等の無断転載を固くお断りします。