

画像

ナレーション



海外拠点のある日本国内の大手企業
日本本社のグローバル調達担当者へ
動画による海外拠点のアピールを
おすすめします。



長野県内の中小企業で海外に拠点をもち企業様と
海外拠点のある日本国内の大手企業や日本本社の
グローバル調達担当者へ向けて、効率よくマッチングを
図るために動画による海外拠点のアピールをおすすめ致
します。

動画で伝える内容として次のポイントが大切です。

①工場管理について

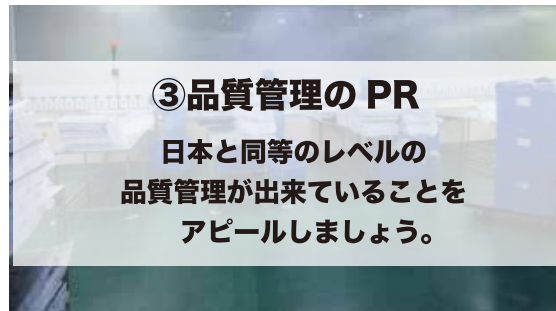
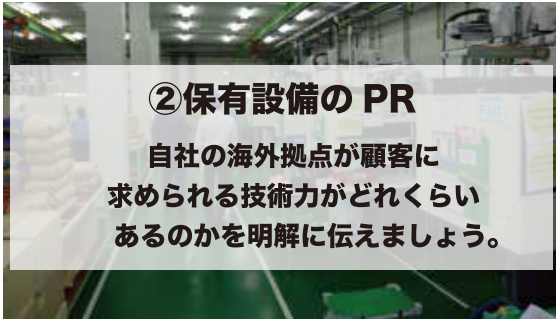
まずは、現地の工場で5S管理が出来ていることを
アピールしましょう。

5Sとは「整理・整頓・清掃・清潔・躰」の略であり、
その定着は、効率化につながる工場管理・改善の基礎
となります。

5Sの管理が出来ている工場は、従業員の意識が高
まり、品質管理だけでなく、より成熟した組織を構築
できます。当たり前と思われることを自然と実行でき
ている企業が強い組織として選ばれる企業となります。

画像

ナレーション



②保有設備の PR

自社の海外拠点が顧客に求められる技術力がどれくらいあるのかを明解に伝えましょう。

たとえば、NC 旋盤がどのくらいあるか、マシニングセンタを十数台完備している、射出成形機、金型製作機を完備しているなど

主力となる保有設備について何がどれくらいあるのか、をしっかりアピールすることが大切です。

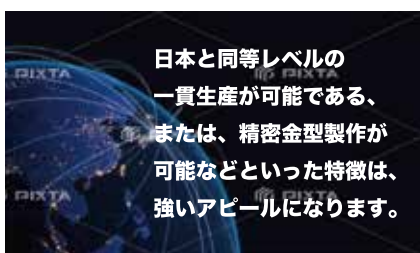
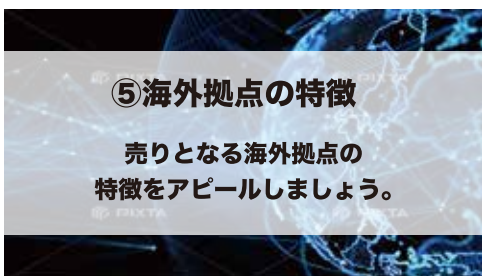
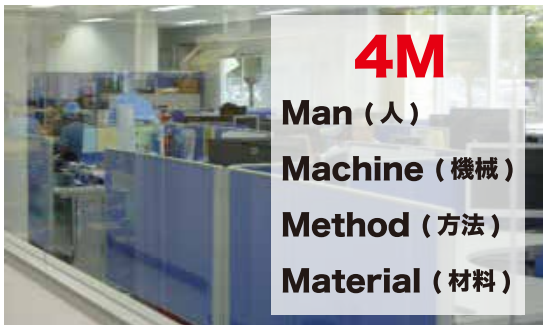
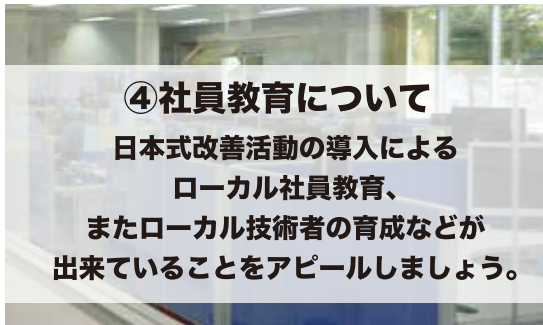
③品質管理の PR

日本と同等レベルの品質管理が出来ていることをアピールしましょう。

品質管理は、製造業などの工場において、とても重要です。その理由は、「信頼性」。製造業において、顧客が求める製品の品質を担保しつつ、決められた納期で納品することはきわめて重要です。これにより信頼性が築かれ、継続的な取引へとつながっていきます。

画像

ナレーション



④社員教育について

日本式改善活動の導入によるローカル社員教育、
またローカル技術者の育成などが出来ていることを
アピールしましょう。

たとえば、製造業においては「4M」の管理が大切です。
4Mとは、「人」、「設備」、「方法」、「材料・製品」です。
品質に何らかの問題が起こったときはあらゆる原因が
考えられますが、それらを4Mに分類することで、原因
の特定と対策が立てやすくなり、品質の変化を抑え
ることができます。

海外拠点でもこれら4つの「M」の管理徹底を行うこと
が信頼性につながります。

そのほか、作業指示書があること、設備保全管理、
ライン活動管理などを行っていることは、積極的な
アピールポイントになります。

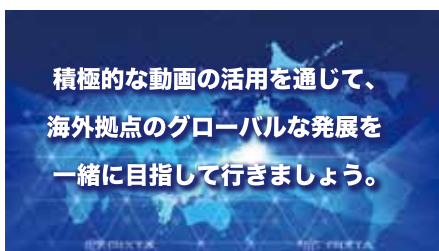
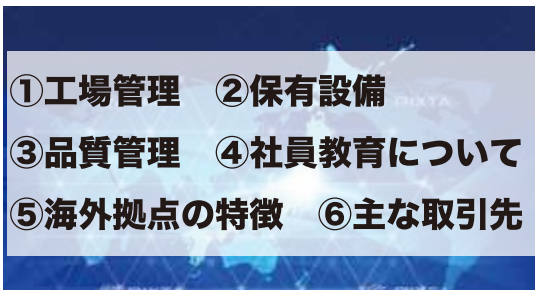
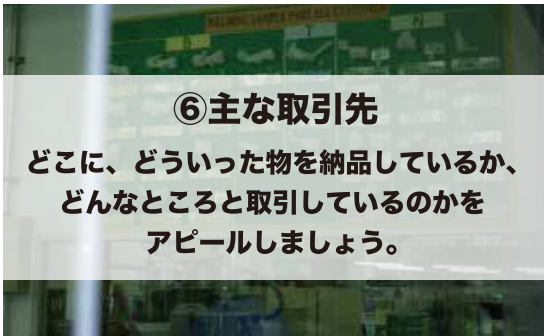
⑤海外拠点の特徴

売りとなる海外拠点の特徴をアピールしましょう。

たとえば、日本と同等レベルの一貫生産が可能である、
または、精密金型製作が可能などといった特徴があれば
強いアピールポイントになります。

画像

ナレーション



⑥ 主な取引先

どこにどういった物を納品しているか、どんなところと取引しているのかをアピールしましょう。

社名が公開できない場合は、自動車 Tier-1 メーカー、医療機器メーカー、ロボット関連メーカーといったカテゴリーの名称でもかまいません。

取引先のイメージを明確にすることでビジネスに向けた理解を深めることができます。

以上の6つの項目についてわかりやすくつたえることでスムーズなビジネスマッチングに役立てる動画をつくることができます。

積極的な動画の活用を通じて、海外拠点のグローバルな発展を一緒に目指して行きましょう。