

翻訳リリース (2011年10月5日)

世界初のマーケットエクспанションサービス (MES) に関する調査レポート

アウトソーシングを新次元に高めた新産業分野 “MES” を紹介

世界の企業を対象に、マーケットエクспанションサービスの大手プロバイダーDKSHと戦略系コンサルティング会社ローランド・ベルガーが共同実施

【調査結果の主なトピックス】

- ・ マーケットエクспанションサービス (MES) は新市場において企業が顧客にアクセスすることをサポートし、更にマーケティング、セールス、流通、ロジスティックス、アフターサービスなどを支援する、斬新かつ合理的なアウトソーシング・コンセプトです。
- ・ MES は成長が期待される新産業分野で、2011年から2015年にかけて2兆米ドル強から約3兆米ドルに成長する見込みです。(年平均約7%の成長率)
- ・ 大規模な多国籍企業も中小企業も同じように、専門性の強いサービスプロバイダーの市場拡大および事業開発サービスを利用しています。
- ・ 新興市場の成長と中産階級の台頭に伴い、特にアジア太平洋地域で消費財、生産資材の需要が増大しています。

2011年10月5日チューリッヒ/ミュンヘン発 -- グローバリゼーションが進むにともない、企業は自社のリソースをどう配分し、コアコンピタンスをどこに集中させるかが重要な課題になっています。こうした企業のコアコンピタンス以外の業務を効率的に展開するという要望に応えようと、新しいカテゴリーのサービス提供者として、MESプロバイダーが誕生しました。MESプロバイダーのサービスは、従来のアウトソーシングとは本質的に異なり、コアコンピタンスではない販売・アフターサービスなどの活動をアウトソーシングしてコストを削減するのをサポートすることに加え、売上拡大やシェア拡大も支援します。

マーケットエクспанションサービスの大手プロバイダーDKSH (本社:スイス) と、戦略系コンサルティング会社ローランド・ベルガー (本社:ドイツ) は、共同調査結果レポート「マーケットエクспанションサービス - アウトソーシングを新たな次元へ」を発表し、新興市場と台頭する中産階級の購買力の継続的な力強い拡大が消費財、生産資材の需要を増大させ、さらにはMESプロバイダーに大きな成長機会をもたらしていることを示しました。この業種の初めての本格的調査報告書となるこのレポートを作成するにあたって、幅広い市場データを系統的に分析するとともに、100人を超える関連企業の上級管理職へのヒアリングを行いました。

消費財、ヘルスケア製品、特殊化学品、エンジニアリング製品のメーカーは、リスクを抑えながら新市場に進出したり、既存市場で迅速に事業を拡大するためにMESプロバイダーのサービスを利用しています。参入障壁克服のためのコストが急増しつつある今、こうしたコスト削減が新規市場への進出を目指す企業に大きなメリットをもたらします。強い専門性を持つMESパートナーのローカルネットワークや実践的経験は、企業が固定間接費を抑えながら効率を改善することに貢献します。

■急成長中で巨大な可能性を秘めながらも、分断化された MES 市場

世界の MES 市場は、年約 7.1%のペースで成長し、現在の 2 兆米ドルから 2015 年には約 3 兆米ドルに達する見込みです。このように MES 市場は、消費市場（6.1%）よりも急速に成長すると見られています。先進国市場も新興国市場のいずれも、MES プロバイダーに膨大な成長機会をもたらすでしょう。2010 年には MES プロバイダーの売上の大半は欧州で発生しており、それにアジア太平洋地域、北米が続いていました。しかし、ビジネスチャンスは新興国市場へと移行しつつあります。2015 年には、MES の年平均成長率がアジア太平洋地域（日本を除く）で 11%、中南米でほぼ 13%、アフリカおよび中東で 10.5%に達する予想です。

新興諸国は、急増する中産階級の需要に応えるために、インフラへの大規模投資を進めています。しかし、インフラを整備するには、各国内市場では入手が難しいさまざまな技術や素材が必要になります。MES 市場は参入障壁が高いため、こうした状況は定評ある既存の MES プロバイダーに大きな機会をもたらす、MES 産業の統合が進むと見込まれます。今後は、マーケティングやセールスなどの付加価値サービスがこれまで以上に求められるようになり、それに伴い、MES プロバイダーの独自の成長や合併・買収による規模拡大が促されるものと予想されます。

■大規模多国籍企業と中小企業のニーズの違い

巨大な多国籍企業も中小企業も、MES プロバイダーが提供する市場参入および市場拡大サービスのメリットを享受することができます。多国籍企業が MES プロバイダーを利用し、各市場でプラットフォームや既存ネットワークの提供を受けるのは、コスト削減や効率向上が最大の目的です。

一方、中小企業の場合には目的はさまざまです。中小企業には多くの場合、単独で新規市場に参入し、各市場で事業を定着させるだけの経験やリソースがありません。新規市場に巧みに参入して足場を固めるには、各市場に関する専門知識、潜在顧客や現地当局とのコネクションが必要です。

■消費財および生産資材市場向けの MES

アジアの新興中産階級の消費性向の変化や欧米の高級製品に対する嗜好の高まりは、消費財メーカーにとって追い風となります。

ヘルスケア産業では、半数近い企業（44%）がセールス、流通、ロジスティックスなどのサービスを MES プロバイダーから受けています。製薬会社は MES プロバイダーと協力することによって、新薬をより早く市場に届けることができます。消費者の購買力が高まると同時に高齢化が進んでいることを考えれば、ヘルスケア産業に大きな成長可能性があるのは当然といえるでしょう。またそれは、ヘルスケア産業を専門とする MES プロバイダーにとっても大きな成長機会になるでしょう。

エンジニアリングや特殊化学品産業に従事する企業は現在、MES 市場の約 15%を占めています。メーカーが高品質機器や特殊化学品を販売するには、各国内市場を理解し、現地の顧客企業の経営層にアクセスできるパートナーが必要です。MES プロバイダーは、このような産業分野において外国の企業と国内の顧客との間を橋渡しするという重要な役割を果たします。

ローランド・ベルガーのマーティン・C・ウィティック最高経営責任者は次のように述べています。「グローバルゼーションは避けることのできない潮流であり、そのために多国籍企業と中小企業の両方が新たな機会と課題に直面しています。市場を取り巻く環境は絶えず変化しており、企業は自社のビジネスの進め方を絶えず見直さなければなりません。そのために、外部のサービスプロバイダーが持つ高度に専門化されたサービスが必要となります」

また DKSH のヨルグ・ヴォレ CEO 兼会長は次のように述べています。「新興市場、特にアジア太平洋地域における中産階級の台頭により購買力が高まり、消費財や生産資材の需要が増大しています。そのため、製品を売り込みたいと考える欧米企業にとって、このような市場の魅力がこれまで以上に高まっています。またそれに伴い、MES への需要も増大しています」

ローランド・ベルガーのマネージングパートナーで、このレポートの著者の一人であるベアトリックス・モラスは次のように指摘しています。「複雑な市場への参入や事業拡大を望む企業は増え続けています。そうした企業は、総合的なサービスと広範なネットワークを提供できる、専門知識とノウハウで定評のある MES プロバイダーをパートナーとして選択することを勧めます。そうすることによって、不要なコストの発生を回避できるだけでなく、持続的な利益を得ることができるのです」

このレポートは、www.marketexpansion.com、www.dksh.com または www.rolandberger.com/press-releases からダウンロードできます。

DKSH グループについて

DKSH は、アジアを中心としたマーケットエクспанションサービスの大手プロバイダーです。この「マーケットエクспанションサービス」によって、DKSH は顧客企業やブランドの新市場あるいは既存市場におけるビジネス拡大を支援します。

世界 35 か国に 610 のビジネス拠点を有し、そのうち 590 拠点をアジアで展開している DKSH は、2 万 2,500 人の専門知識を備えた社員を擁しており、売上高及び従業員数でスイスの上位企業 20 社のひとつにランクされています。2010 年のグループ年間売上高は 100 億スイスフランを達成しました。

DKSH グループは、消費財事業部門、ヘルスケア事業部門、生産資材事業部門、テクノロジー事業部門の 4 部門を展開しています。調達、マーケティング、販売、流通、アフターサービスなどを組み合わせた包括的パッケージサービスを提供します。ビジネス・パートナーの皆様には専門知識のほか、比類なき規模と深さを誇る幅広いネットワークを活かした現地の流通サービスを提供します。

DKSH はスイス・チューリッヒに本社を置いていますが、アジア・太平洋の各国に深く根付いています。これは、約 150 年にわたって同地域でビジネスを行い、地元と共に発展した歴史に支えられています。

ローランド・ベルガー・ストラテジー・コンサルタンツについて

ローランド・ベルガーは、1967 年に設立された、世界的な大手戦略系コンサルティング会社です。現在、31 か国、43 都市にある拠点で合計 2,000 人以上を雇用し、世界的に活動を展開しています。同社は約 200 名のパートナーによって所有される独立パートナーシップ組織です。

本件に関するお問合せ：

「マーケットエクспанションサービス - アウトソーシングを新たな次元へ」のサマリー版（日本語）、完全レポート（英語）をお送りします。

DKSH ジャパン株式会社

コーポレート・コミュニケーション 長谷川 崇

〒108-8360 東京都港区三田 3-4-19

Phone 03-5730-7342 Fax 03-5730-7333

www.dksh.jp