

＜海外事業展開の各段階における経営課題＞

(参考) 中小機構発表資料より作成

1. 検討段階

- (1) 海外展開事業分野の検討・海外に移管する工程・製品の選定
コスト削減効果を上げられる分野の選定
- (2) 進出先候補の選定・基礎的情報（マクロ）の収集と候補地の絞り込み（現地経済状況、マーケットの競合状況、賃金水準、外資優遇制度など）
事業F/S調査（各種規制・制度、会社設立に関する制度、技術水準、各種規制、工場立地など）
- (3) 進出形態の決定・単独または合弁あるいは業務提携、パートナー候補の選定・評価、パートナー企業の決定
- (4) 出資規模の決定・出資規模の検討・決定
- (5) 事業計画の策定・本社との役割分担、設備投資計画、財務計画、原材料・部品の調達、生産販売計画、従業員の確保教育
- (6) 海外事業の決定・F/S調査をもとに最終決定

2. 準備段階

- (1) 事業環境の詳細把握・詳細調査
- (2) パートナー企業との交渉・出資比率・出資方法の検討、利益配分の方法、役割分担
- (3) 会社設立・政府機関とインセンティブ交渉
現地政府からの投資許可の取得
会社登記
- (4) 政府機関への手続き・操業に向けた各種手続き
- (5) 人材確保教育・経営責任者の決定、幹部社員、従業員の確保と教育
- (6) 工場建設・用地取得、工場団地の選定、レンタル工場の有無、工場の建設
- (7) 機械設備の導入・機械設備の導入据付、中古機械の場

合は規制の有無を確認

- (8) 販路開拓・・・・・・・・・・受注量の確保、販売体制の整備
- (9) 生産立ち上げ・・・・・・・・生産立ち上げ・試作品の製作

3. 操業段階

- (1) 調達・・・・・・・・・・原材料・部品調達ルートの確保
- (2) 生産管理・・・・・・・・①品質管理システムの構築
②コスト管理システムの構築
③納期管理システムの構築
- (3) 生産性向上・・・・・・・・①従業員のモチベーション向上
②合理化への取り組み
- (4) 知財確保・・・・・・・・①技術流出防止策の確立
- (5) 販売先拡大・・・・・・・・①既存顧客の維持継続
②受注先や販売先の開拓
- (6) 資金調達・・・・・・・・・・運転資金の確保、送金規制、地元金融機関との連携
- (7) 労務管理・・・・・・・・①就労意識の高揚策とインセンティブ
②ローカルスタッフの日本での研修
③労働組合への対応
④離職者への対応
⑤退職時の知財流出防止
- (8) 合弁パートナー・・・・・・・・①利益配分方針
②新規設備投資
③新分野開拓
- (9) その他マネジメント・・①現地商慣習の学習と対応
②政府に政策・制度変更への対応
③現地政情・治安不安への対応
④為替変動、労働コスト、調達コストへの対応
⑤代金回収やブラック企業への対応

4. 維持拡大段階

- (1) 現拠点の機能強化・・・・・・・・①現在の製造ラインの見直し強化
②設備投資計画の策定
- (2) 拠点拡充・・・・・・・・・・新規拠点場所・形態の検討
- (3) 資金・技術の強化・・・・・・・・新たな技術の導入と資金調達計画