

海外進出と国際事業開発



コンサルティング
サービスのご案内



ひらり・グローバルエージェンシー

■ 適正な海外事業推進のお勧め

日本企業の海外進出支援サービス

激動する厳しい経済環境の中で世界は日々シュリンクしてきており、経営を維持、拡大していくためには、事業のグローバル化を避けて通ることが難しくなってきました。輸出、輸入、また海外における製造、販売のための直接進出を、真剣に検討する時期が到来しているのかもしれませんが。

経営方針と事業規模にマッチした、失敗しない海外進出と適正な海外事業の運営をサポートします。

以下のご予定のある企業様は、お気軽にご相談下さい。

1. これから新規の海外進出(輸出入等)を考えている。
2. 既に行っている海外との取引の見直しを希望している。
3. これから海外への直接進出(子会社設立等)を検討している。
4. 既に直接進出している海外事業の改善・改革を必要としている。
5. 海外事業からの撤退を考えている。

■ コンサルティング



市場調査やテストマーケティングの分析に基づき、事業性および市場性があると判断した際の海外進出・新規事業開発を支援します。輸出入取引と契約の締結、海外事務所・現地法人の設立、合弁、業務委託、買収・合併など、最適な市場参入の方法をご提案します。また、既存の海外事業の見直し、およびその適正な運営についてもご相談させていただきます。

項目	内容	具体的業務
新規事業開発 (輸出入)	事業スキームの構築からマーケティング、販路および仕入先の開拓、取引契約締結など、輸出および輸入に係る海外営業と貿易実務の業務を支援します。	市場参入戦略の立案 市場の調査と分析 販売先・サプライヤーの開拓 各種契約の締結 など
海外進出 (直接投資)	駐在員事務所の設置、現地法人の設立、合弁、業務委託など、事業方針の策定、候補地や提携先の開拓、設置・設立に係る諸手続きを支援します。	基本戦略・事業計画の立案 進出先の候補地の選定 業務提携先の開拓と交渉 各種契約の提携 など
既存海外事業 の見直し	現取引先との事業の見直し、また現地法人の経営改善、買収・合併、或いは撤退など、現地経営の改革を支援します。	既存取引の検証と見直し 現地法人の経営管理と監査 現地法人の経営改革 国際法務・国際M&A など

■ 海外市場調査



海外市場に参入するための候補市場での調査と分析は必要不可欠です。

市場の概要を知るためのマクロ調査に始まり、候補市場の競合状況や流通チャネルを確認する市場性調査、客先候補との取引の可能性を確認する事業性調査、そして消費者動向とニーズを把握するための消費者調査を行います。

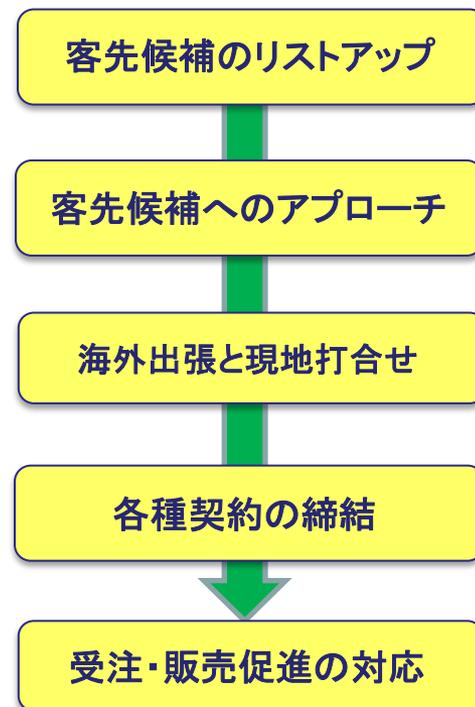
項目	内容
マクロ調査	候補市場での事業の可能性を確認するための調査。 政治・経済・社会情勢等の基礎データと各種統計情報の収集・分析に基づき、当該事業の市場規模、成長性、競争状況などを調査します。
市場性調査	候補市場の市場性を検証し、参入戦略を立案するための調査。 統計資料や企業ホームページなどのネット情報を収集し、候補市場における競合企業、流通チャネル、主要客先候補をリストアップし、分析します。
事業性調査	客先候補との取引の可能性に関する調査。 候補市場における客先候補とそのニーズに関する情報を収集するため、メール、電話、訪問によるヒアリング調査をします。
消費者調査	候補市場における消費者動向とニーズの調査。 現地専門企業によるサンプリング調査など、消費者の調査を実施し、市場参入のためのマーケティング戦略を策定します。

■ 販路開拓と海外営業



候補市場で行った市場調査と分析に基づき、代理店候補・主要取引先候補のリストアップを行い、取引の可能性を探るためのアプローチを行います。また、その後の営業窓口を代行し、各種契約の締結や受注・販促活動を行います。必要に応じて、商談や展示会の視察または参加のための海外出張も対応致します。

項目	内容
販路の開拓	候補市場における市場調査と分析に基づき、リストアップした客先候補への英語によるアプローチを実施し、販路開拓を支援します。
問合せ対応	メール、或いはホームページ等を経由して海外から届く英語での引き合い、問合せに対する回答をメール、電話で対応します。
営業代行	販売代理店の設定、取引契約の締結、受注・販売促進活動など、マーケティングおよび海外営業を代行します。
海外出張	候補市場での商談や展示会参加のための海外出張を承ります。出張の手配、現地での通訳、出張後の営業報告を含みます。



■ 海外進出支援



直接投資による新たな海外進出をするための事前調査と検証、様々な交渉、契約、手続きを支援致します。
また、既に進出し運営中の事業の継続的な見直しと改革は不可欠です。継続か撤退か、拡大か縮小かの厳しい決断も要求されますし、その方針に従った現地企業との新たな業務提携やM&A(買収・合併)、更には既存事業からの撤退(閉鎖・清算)の作業を支援します。

項目	内容
事務所・会社の設立	駐在員事務所の設置、現地法人の設立に際し、候補地の選定、各種手続きや現地採用を支援します。また、現地の法律事務所、会計事務所との交渉と契約を支援します。
業務提携	事業を推進するための、業務委託、合併を含む現地企業との業務提携の交渉と契約を支援します。
事業改革	既存の海外事業の改善・改革を要する場合、事業の現状検証と見直しを行い、改革を支援します。
国際M&A	事業拡大のための現地企業の買収・合併を希望する場合、具体的な交渉とデューデリジェンスを含む必要な手続きを支援します。
事業からの撤退	既存の海外事業からの撤退を希望する場合、閉鎖・清算に伴う従業員の解雇、その他の法務、財務上の必要な手続きを支援します。

■ 貿易実務代行



輸出入には、以下のような国際貿易上の業務が要求されます。
ご要請に従い、これらの業務の代行、また担当部署の教育支援を承ります。

項目	内容
申請業務	取引先国および日本国内で要求される各種申請
出荷手配	国際運輸の梱包、物流業者の選定(本船予約を含む)
通関手続き	通関業者の選定、通関書類の作成(または整備)
外国為替業務 (国際決済)	L/Cの発行または入手と買い取り、外国為替予約

■ 海外進出のソリューション

新たな海外進出・海外事業開発のための事前検証

- ・ 資産の有効活用 — 予算の設定
- ・ 人材の有効活用 — 組織（専門部門）の設立
- ・ 商品力の確認 — 技術力、製品力、ブランド力の分析
- ・ 市場性の確認 — 市場調査とSWOT分析の実施

既存の海外取引（輸出入）のレビュー

- ・ 基本戦略の見直し — 売上・利益増大のための事業計画の再構築
- ・ 市場と流通の見直し — ターゲット市場、販売チャネルの再構築
- ・ 製品の見直し — 品揃えの再構築と新製品の企画・開発
- ・ 要員の見直し — 組織の再構築（人材補強と組織強化）

既存の海外拠点（現地経営）のレビュー

- ・ 基本戦略の見直し — 事業計画の再構築と方向性の決断
継続か・撤退か（閉鎖・清算、売却）
拡大か・縮小か（M&A、アウトソーシング）
- ・ 経営の改善 — 人、物、金、情報の再構築

■ コーポレートガバナンス（企業統治）とコンプライアンス（法令遵守）

財務の改善

- ・ 連結決算を考慮した事業の推進とグループ経営への貢献
- ・ 組織、事業の定期的なレビューと再構築

知的財産権の適正利用と管理

- ・ 特許権、実用新案権
- ・ 商標権、著作権、意匠権

製品認証と品質保証

- ・ IEC規格に基づいた各国・各地域別の製品安全規格の認証取得
- ・ ISO規格に基づいた製品基準と品質保証

国際法務と税制

- ・ 契約締結、国際訴訟
- ・ 移転価格税制（特に留意すべき税制）

リスク管理

- ・ 事業リスク：事業化計画の不備、人材（適材適所）・労務問題、合弁先とのトラブルなど、企業経営上のリスク。
- ・ カントリーリスク：テロ、革命、戦争、犯罪、病気、為替変動、送金停止など、個々の海外進出企業では対処できないリスク。

■ 海外進出への注意点

海外進出・海外事業開発のビジネスモデルの明確化

海外投資には膨大な金額が要求されます。その資金は固定化し、経営のリスクが増大します。まずは、本当に海外進出の必要性があるかどうか、企業にとってのメリットがあるかどうかを十分に検証する必要があります。その上で、直接的な投資をしなくても可能な委託生産やOEMなどのビジネスモデルを検討することも大切です。特に、海外進出経験の少ない企業は、慎重にステップバイステップで進めていくことが望ましいと考えます。

また、進出国の規制により、現地企業との合弁という選択肢になる場合もあります。その際にはWin-Winの関係となる相手企業を選ぶことが重要です。

カントリーリスクへの対応

経済的な側面だけでなく、進出国の政治的安定度を考慮することも重要です。経済的な評価で差が少ない場合には、カントリーリスクの低い国へ投資をすることが望ましいといえます。また、複数の投資案件がある場合は、投資先を分散させてリスクを軽減することも検討するべきです。

綿密なフィージビリティ・スタディの実施

海外進出のリスクを軽減するためには、綿密なフィージビリティ・スタディ（事業化計画＝実現可能性の検証）の実施が重要です。海外進出する企業は、投資案件の将来性と想定される利益を予測し、海外投資を判断する必要があります。回収期間法、正味現在価値法、内部収益率法などの投資評価の手法を活用し、海外投資の意思決定を行いましょう。