

中小企業が海外進出を検討する際の留意点

進出目的の明確化

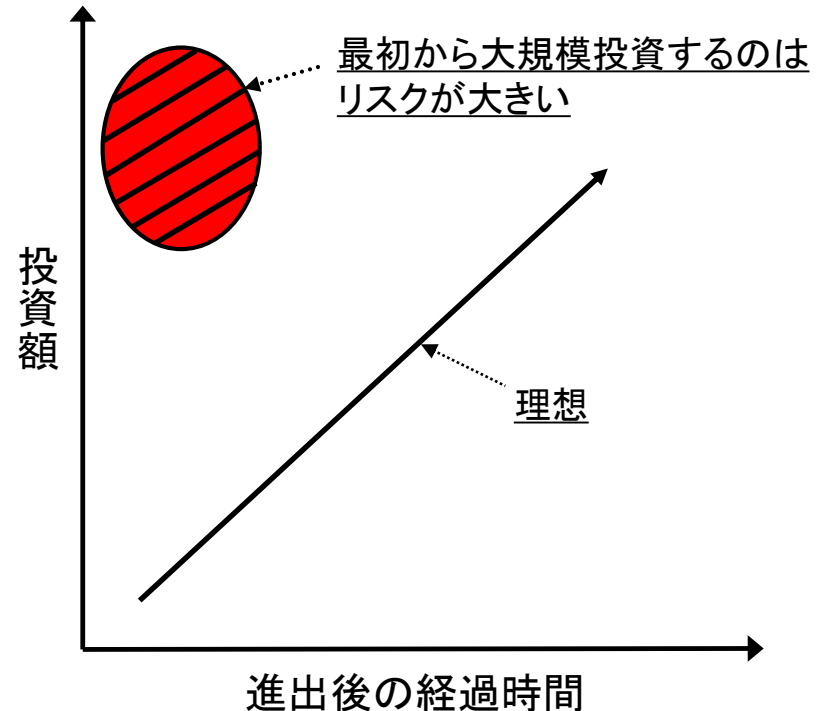
- ①現地の低廉豊富な労働力や原材料による生産コストダウン
- ②進出予定国での市場確保、拡大
- ③親会社や納入先の海外進出に伴う原材料、部品の供給

必要性の慎重な検討

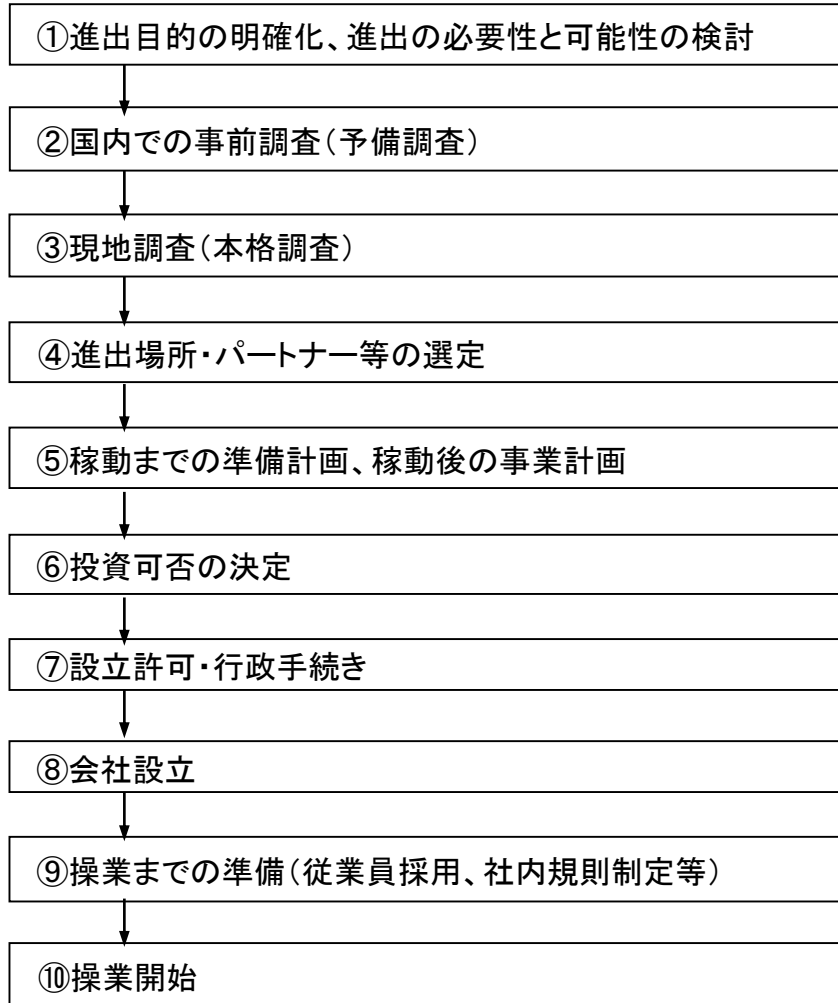
- ・海外進出以外の選択肢はないか
- ・海外進出が自社の経営戦略と合致しているか
- ・海外進出に伴うリスクを認識しているか
- ・海外で自社製品の優位性・競争力はあるか
- ・現地マーケットでの競合状況はどうか
- ・現地の投資環境に問題はないか
- ・海外進出できる社内体制となっているか
- ・必要資金を調達できるか

小さく産んで大きく育てる

- ・企業体力に合った進出計画を立てる。
- ・委託加工、技術援助も一つの方法
- ・進出の仕方によっては、国内の事業基盤が全て海外に移転し、過大なリスクとなる可能性も



現地法人の設立検討手順



検討項目	検討内容
自社の中長期的経営戦略との整合性	自社の戦略上の位置付け
自社の体制整備	①派遣する人材の有無と招聘可能性 ②海外進出に関する専担部門の設置の要否・可否 ③海外進出に伴う国内余剰人員対策の要否・可否
資金調達手段	①自己資金 ②金融機関借入 ③その他の調達 ④総予算額
外部機関との連携	①総合(よろず相談、専門家紹介) ②会計(設立手続、人件費等諸経費の支払、決算、税金の支払) ③物流・建設(現地での原材料調達、製品出荷、工場建設等) ④金融(設立資金、運転資金、現地での口座開設、輸出入代金の決済)
海外進出に伴う国内取引先との調整	①原材料供給先 ②納入先 ③通関・物流業者等