

海外進出コンサルティング ＝ベトナム編＝

～ベトナム駐在員事務所の開設に向けて、
海外進出計画書の作成支援サービス～



Contents

目次

- 01 海外進出の必要性
- 02 海外進出の目的
- 03 海外進出の形態
- 04 駐在員事務所選定のチェックポイント
- 05 駐在員の役割
- 06 駐在員に必要なスキル
- 07 海外進出計画の策定
- 08 料金表
- 09 成果物イメージ
- 10 会社概要
- 11 グループ会社のご紹介
- 12 本企画ご連絡先

01_海外進出の必要性

- ◆ 昨今、業種問わず海外進出の必要性が叫ばれています。
- ◆ なぜ、海外進出が必要なのでしょう。

ポイント①

新しい成長機会の獲得

多くの場合、日本市場は成熟・飽和状態にあっても、海外市場では需要が高まっている場合があります。

ポイント②

企業競争力の向上

異文化でのビジネス経験や、新たな取引先を見つけることで、競合他社との差別化を図ることが可能です。

ポイント③

リスク分散

単一国／単一地域でのビジネス集中はそれ自体がリスクをはらんでいます。販売先／製造拠点を分散させることで、リスクを分散することが可能です。

ポイント④

持続的な成長の実現

地域や国によって資源や需要が異なるため、多角化されたポートフォリオを構築することが可能で、海外拠点とのシナジーも期待できます。

02_海外進出の目的

- ◆ 企業が海外進出を検討する際、目的となるのは一般的に下記の通りです。
- ◆ この他にも、人口減少に伴い海外人材の採用と育成という視点もあります。

製造

製造コストの低減

安価な労働力の確保や安定した原材料・部材の調達。

取引先企業からの依頼

親会社からの要請に伴う進出や、重要顧客の海外進出への同調。

販売

新規市場の開拓

国内市場の成熟／縮小に伴い、海外市場の開拓を模索。

新規事業の設立

中長期的な視点で、既存事業とは異なる、新たな事業展開を検討。

03_海外進出の形態

- ◆ 海外進出を検討する際、進出形態を検討する必要があります。
- ◆ 一般的には下記の3つから選択することとなります。
- ◆ 最もリーズナブルな形態が駐在員事務所です。

	駐在員事務所	支店	現地法人
売上	X	○	○
進出国への納税	X	△	○
外資規制	X	△	△
リスク	最も低い	ややある	最も高い

04_駐在員事務所選定のチェックポイント

◆ 駐在員事務所をどこに置くか検討する際のチェックポイントは？

ポイント①	市場環境	<ul style="list-style-type: none">顧客や取引先へのアクセスが容易か競合他社の進出状況ターゲット市場の将来性はどうか
ポイント②	法規制環境	<ul style="list-style-type: none">税制労働法、ビジネス環境の安定性外資企業に対する規制はどうか
ポイント③	人材の入手可能性	<ul style="list-style-type: none">現地人材の教育レベルはどうか信頼できるパートナーはいるか現地文化に適応可能か
ポイント④	インフラの整備状況	<ul style="list-style-type: none">日本人駐在員が住みやすい環境か電気／通信／水道などのインフラは整っているか

05_駐在員の役割

◆ 駐在員事務所の駐在員の役割とは何でしょうか？

ポイント①	地域知識	赴任先の文化、法規制、ビジネス慣習に精通することが必要です。
ポイント②	ネットワークの構築	異文化でのビジネスの際、日本人駐在員と交流だけでなく、信頼できる現地パートナーを見つけることが重要です。
ポイント③	戦略立案	市場調査や競合分析を行い、支店・現地法人設立のための各種戦略・計画策定が求められます。
ポイント④	問題解決	現地で発生する問題や課題に対処し、迅速に解決策を見出すことが求められます。また、本社との連携を強化し、円滑な情報共有も重要となります。

06_駐在員に必要なスキル

◆ 駐在員事務所の駐在員に求められるスキルとは何でしょうか？

ポイント①

ビジネス慣習の理解

日本では考えられないような慣習を目にすることが多いです。そういったものを理解することが重要です。

ポイント②

リーダーシップ

チームを効果的に指導し、ビジョンを共有できるリーダーシップスキルが求められます。現地の従業員を鼓舞し、共感力を発揮できることが大切です。

ポイント③

交渉スキル

異文化では、パートナーや現地のステークホルダーとの交渉が必要な場面が日本と比べて段違いに多いです。

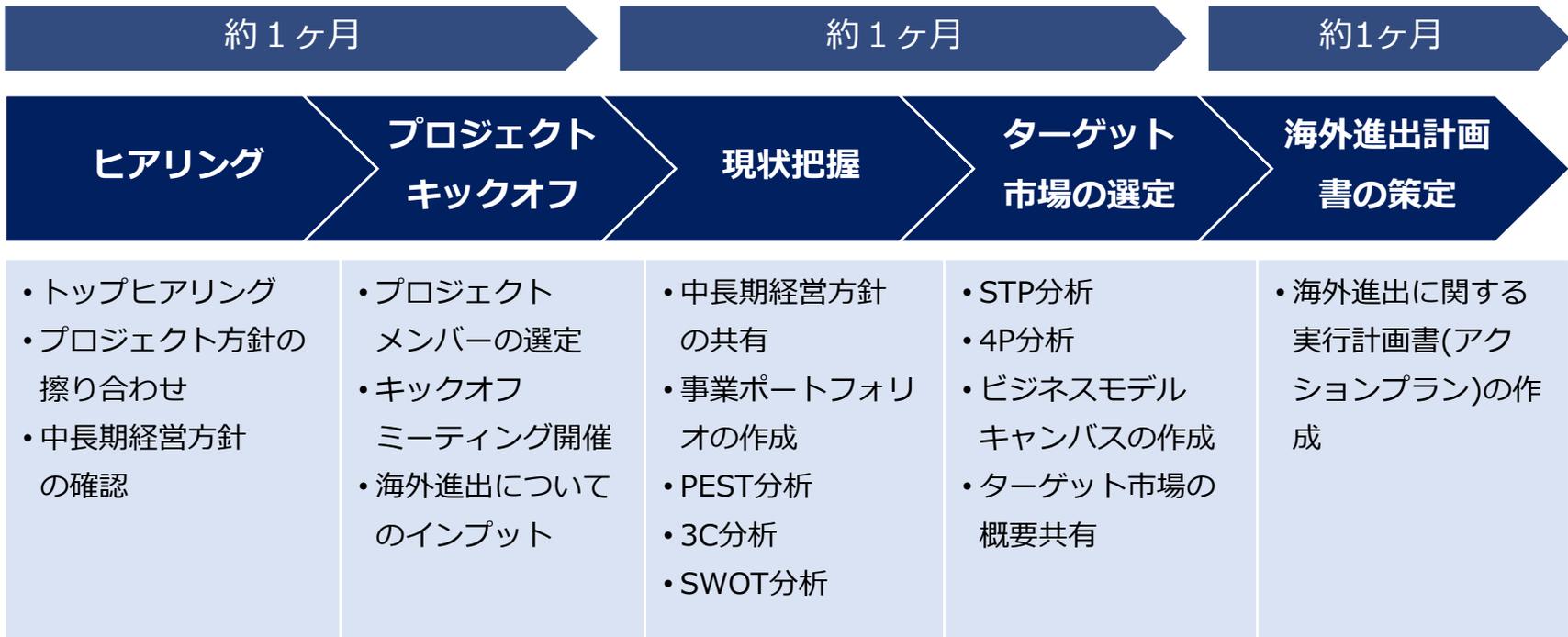
ポイント④

問題解決能力

柔軟かつ効果的に対処できる問題解決能力が必要です。予測できない課題に対応する柔軟性が求められます。

07_海外進出計画の策定

- ◆ 海外進出をする目的、進出形態、場所が決まったら、より具体的な計画を策定することで、海外進出を成功させる可能性が高まります。
- ◆ 弊社では最短3ヶ月で「海外進出計画書」策定をお手伝いいたします。
- ◆ 大まかなスケジュール・実施事項は下記の通りです。



※ 想定スケジュールであり、詳細内容は企業様に合わせてアレンジいたします。

08_料金表

◆ 当海外進出計画書作成支援サービスのご料金は下記の通りです。

料金	合計 99万円（税込）
期間	最短3ヶ月
進め方	プロジェクト形式で貴社と 伴走しながら作成いたします
コンサルティング内容	プロジェクトのファシリテート及び その間の知識・情報インプットを含めて 海外進出計画書の作成をいたします
成果物	海外進出計画書（80～100ページ）

09_成果物イメージ

◆ プロジェクト終了時に下記のような「海外進出計画書」を納品いたします

●●株式会社 御中

海外進出計画書
～●●国への進出アクションプラン～

20●●年●月●日

教育総研

4. 法務と規制
4.1 現地の法律・規制の把握
4.2 税務事情
4.3 知的財産権の保護

5. リスクマネジメント
5.1 リスクの特定
5.2 リスクの評価
5.3 リスク軽減策

6. 財務計画
6.1 予算と資金調達
6.2 収支見通し
6.3 収益予測
6.4 資本構成

7. 実施スケジュール
7.1 進行予定
7.2 重要マイルストーン
7.3 プロジェクトの進捗モニタリング

8. 人材・組織
8.1 人材ニーズの分析
8.2 現地採用計画
8.3 組織構造

9. 結論と提言
9.1 総括
9.2 提言と次のステップ

付録

現在の海外市場

製品E
製品A
製品B
製品D
製品C

市場占有率

©2024 Kyouikusouken Co., Ltd.



10_会社概要



教育総研

株式会社教育総研

「日本とつながる未来のリーダーをつくる」をパーパス（存在意義）として、
一人一人の個性を重んじ、寄り添いながら、
日本とビジネスでつながる世界の人を応援する会社です。

本社所在地	〒542-0076 大阪府中央区難波5-1-60 なんばスカイオ27F WeWork
電話番号	06-6282-7596（代表）
ウェブサイト	https://eduosaka.com/
設立	1995年4月3日
資本金	1,000万円
代表者	岡本充智 (Michitoshi Okamoto)

11_グループ会社のご紹介



株式会社パワー・インタラクティブ

デジタルテクノロジーを活用して、お客様のマーケティング活動を支援する
併走型のコンサルティング会社です。

and respect

株式会社アンド・リスペクト

社員エンゲージメントを実現する人事制度の構築・運用ができる
人事パートナー型のコンサルティング会社です。

12_本企画のご連絡先



当企画内容及び教育総研のプログラム等についてのお問合せは、お手数ですが、下記までご連絡いただければと存じます。ご連絡お待ちしております。

担当：岡本成熟(おかもと あきのぶ)

TEL：090-7552-9014

メール：akinobu@powerweb.co.jp