**海外展開事業計画書**　　　　　　投資編(全22項)

1. **事業概要**
2. **経営理念**
3. **知的財産・知的資産の把握（強みの構成要素）**

**4. 国内事業**

（１）国内事業のSWOT分析

（２）国内事業の課題（ビジョン・ミッションの実現を阻害する要因・弱み）

（３－１）【現在】国内事業のビジネスモデル（商流図・物流図等）

（３－２）【将来　海外展開後】　主たる国内事業のビジネスモデル（商流図・物流図等）

**5. 海外展開事業計画　(準備編)**

（１）海外展開の目的（海外展開することで、どの経営課題が、どう解決するのか）

（２）海外展開の目標（期待する成果）

（３）海外事業のSWOT分析

（４－１）海外事業の課題（海外展開を阻害する要因・弱み）

（４－２）海外事業の課題の検証（海外展開中に解決できる課題、解決できない課題）

（５－１）【既存（もしあれば）】 海外事業のビジネスモデル（商流図・物流図等）

（５－２）【新規　今後の予定】　海外事業のビジネスモデル（商流図・物流図等）

（５－３）【新規　今後の予定】　全社事業のビジネスモデル（商流図・物流図等）

**6. 海外展開事業計画　(実行編)**

（６－１）進出国の検討

（６－２）対象国の政治・経済・社会

（６－３）対象国の政策・制度

（６－４）事業形態最適化

（６－５）各障壁の検証

（６－６）リスク分析

（６－７）撤退条件

20xx年　　月

Ver.1

企業名

・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

**１．企業概要**

企業名

代表者名　役職

担当者名　役職

所在地

事業内容

主要商品・サービス

URL

資本金

従業員数

**２. 経営理念**

ビジョン(将来像)

ミッション(使命）

バリュー(価値観)

**３. 知的財産・知的資産の把握（強みの構成要素）**

【国内】

・知的財産権　・

　　　　　　　・

　　　　　　　・

・知的財産　　・

　　　　　　　・

　　　　　　　・

・知的資産　　・

　　　　　　　・

　　　　　　　・

【海外、国名を各々明記】

・知的財産権　・

　　　　　　　・

　　　　　　　・

・知的財産　　・

　　　　　　　・

　　　　　　　・

・知的資産　　・

　　　　　　　・

　　　　　　　・

**４．　国内事業**

|  |
| --- |
| （１）国内事業のSWOT分析　　【内部環境】②　弱み・・・・1. 強み

・・・・【外部環境】④　脅威・・・・③　機会・・・・（２）国内事業の課題（ビジョン・ミッションの実現を阻害する要因・弱み）（３－１）【現在】　主たる国内事業のビジネスモデル（商流図・物流図等）（３－２）【将来　海外展開後】　主たる国内事業のビジネスモデル（商流図・物流図等） |

**5．全社的な経営課題を解決するための　海外展開事業計画　(準備編)**

|  |
| --- |
| （１）海外展開の目的（海外展開することで、どの経営課題が、どう解決するのか。）（２）海外展開の目標（期待する成果）　　　　　　　　　　　　　　 ３年後　　　　　　　　 　10年後 　　・定性　　　・　　　　　　　　・　　　　　　　　・ 　　・定量　　 ・　　　　　　　　・　　　　　　　　・　　　　　　　　（３）海外事業のSWOT分析　　【内部環境】②　弱み・・・・1. 強み

・・・・　　【外部環境】④　脅威・・・・③　機会・・・・（４－１）海外事業の課題（海外展開を阻害する要因・弱み）（４－２）海外事業の課題の検証（海外展開中に解決できる課題、解決できない課題）（５－１）【既存（もしあれば）】　海外事業のビジネスモデル（商流図・物流図等）（５－２）【新規　今後の予定】　海外事業のビジネスモデル（商流図・物流図等）（５－３）【新規　今後の予定】　全社事業のビジネスモデル（商流図・物流図等）**６．全社的な経営課題を解決するための　海外展開事業計画　(実行編)**（６－１）進出国の検討・競合・流通　　・マーケット特性（ローカルルール）・マーケット規模・対象国の捉え方（市場と見るか・生産拠点と見るか・両方か）・根拠（６－２）対象国の政治・経済・社会・政治情勢　　　　　　・・安定度　　　　　　・・解放度・経済情勢　　　　　　・・経済指標　　　　　　・・経済政策・社会情勢　　　　　　・・人種構成　　　　　　・・宗教　　　　　　・・言語　　　　　　・・教育制度・水準　　・日本との関係性（６－３）対象国の政策・制度【投資の場合】・外資規制・外資優遇・進出手続き・経済・産業政策　　・法令　　　　　・・基本法　　　　　・・労働関連　　　　　・・知的財産権　　　　　・・法令（その他）　（６－４）事業形態最適化1. **投資フェーズ　（商品を作る段階）**

・子会社設立（独資、直営、合弁）・現地協力会社と契約（委託、半製品輸出）各所との　関係一覧・フロー図・組織図　など　（６－５）各障壁の検証1. **投資フェーズ**
2. 製造拠点の場合

・資金調達　邦銀金融/ローカル金融・現地パートナーの有無・工場立地、アクセス・原材料・部品・設備調達・許認可・環境保全　　　　・法務、税務、労務、不動産契約条件　　　　　　　・人材雇用　現地側、出向者（医療・教育・異文化）1. 販売・店舗・事務所拠点の場合

・資金調達　邦銀金融/ローカル金融・現地パートナーの有無・店舗・事務所立地、アクセス・設備調達・許認可・法務、税務、労務、不動産契約条件　　　　・人材雇用　現地側、出向者（医療・教育・異文化）1. **現地内国販売フェーズ**

　・パートナーの有無（エージェント、ブローカー、セールスレップ、ディストリビューター、他）　　　　・流通規制・価格設定/荷姿・輸送・物流・倉庫（６－６）リスク分析　　　・経営リスク（法務、知財＜技術流出、情報漏えい＞のトラブルなど）　　　・調達リスク（インフラ、価格変動、現地提携先とのトラブルなど）　　　・生産リスク（BCP、風評被害、事故、品質不良、環境汚染など）※投資（生産拠点設立）の場合のみ　　　・販売リスク（商習慣、風俗、宗教に関するトラブルなど）・バックオフィスリスク（従業員の不正行為、税務・労務に関するトラブルなど）　　　・社会リスク（治安・政情の悪化など）　　　・自然災害、感染症リスク　等（６－７）撤退条件　　　・定量的撤退基準　　　・定性的撤退基準　　　・撤退コスト　　　・撤退障壁 |