**海外展開事業計画書**　　　　　　輸出編(全19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）輸出国の検討　(複数可)・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（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【輸出の場合】・貿易政策・法令　　　　　　・・条約協定　　　　　　・・税法（６－４）事業形態最適化1. **輸出**

　　　・貿易（対面営業メイン / Webメイン / 対面営業とWeb　両方メイン）・技術供与・フランチャイズ各所との　関係一覧・フロー図　など（６－５）各障壁の検証1. **販売(輸出)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）　　　　・輸入・流通規制・価格設定・重量/荷姿・国際輸送・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 |