

§12 海外事業計画の検証を経て投資計画策定

- (1) 海外事業計画の策定
- (2) F/S 国内調査実施と進出先候補発掘
- (3) 知財対策の実施
- (4) F/S 海外調査実施と交渉・商談
- (5) 投資計画策定
- (6) 契約締結と会社設立手続き

(1) 海外事業計画の策定

海外事業計画の主な内容

- ① 事業目的と理由
- ② 事業形態
- ③ タイムテーブル
- ④ 売上・利益・資金計画
- ⑤ コンペティターや同業他社の動向
- ⑥ F/S (Feasibility Study) 実施計画等

(2) F/S国内調査実施と進出先候補発掘

F/Sチームの編成



F/S チームは、製造部門、営業部門、管理部門等、複数の部門から選抜したメンバーでチームを組む。

(2) F/S国内調査実施と進出先候補発掘

F/S国内調査項目

- ・ 進出先の国（地域）
（政治・経済・社会の状況）
 - ・ 企業経営に関連する重要な制度
（税制・社会保障・労働等）
 - ・ インフラ
 - ・ 治安
 - ・ 労務環境
 - ・ マーケット調査
 - ・ 進出先候補
 - ・ 同業他社の動向
 - ・ 教育環境
 - ・ 日本の政府機関
 - ・ 日系進出企業の組織
- 等

(4) F/S海外調査実施と交渉・商談

F/S 海外調査のポイントとは？

- ・ F/S 調査に必要な情報集め
- ・ 港湾、視察の手配
- ・ 販売先、仕入先の候補企業の紹介 等

外資誘致の政府窓口機関や進出候補先と進出条件の交渉を行いながら、F/S海外調査の手伝いをしてもらう。

(4) F/S海外調査実施と交渉・商談

交渉・商談のポイントとは？

海外との交渉・商談は、

いかに有利な条件を勝ち取るかの戦い

であると考えて臨む。



(5) 投資計画策定

投資計画策定はどのように進める？

進出先候補が、2つ程度に絞り込めてきた段階で、
F/S 調査結果を踏まえて、投資計画を作成。



(5) 投資計画策定

- ① 海外事業の目的と理由
- ② 海外事業の形態（製造工場・販売会社・事務所等）
- ③ 投資実施のタイムテーブル
- ④ 資金調達計画
- ⑤ 日本人駐在員派遣予定数と現地従業員の採用予定数
- ⑥ 設置する予定の機械設備リスト（輸入する機械設備と現地調達の機械設備）
- ⑦ 原材料リスト（輸入と現地調達）
- ⑧ 生産計画（初年度から5年間）
- ⑨ 損益計算表・貸借対照表・キャッシュフロー計算書の財務三表（5年間）

(6) 契約締結と会社設立手続き

会社設立時に特に注意すべきポイントは？

- | | |
|--|--|
| 合併では <ul style="list-style-type: none">・ 合併契約書 (出資協議書)・ 会社定款 | 独資進出では <ul style="list-style-type: none">・ 会社定款 |
|--|--|

会社清算の条件を具体的に明記しておく。



(6) 契約締結と会社設立手続き

会社清算の条件の例

「以下の状況が発生した場合、事態発生から60日以内に、会社の解散を議決し、直ちに清算手続きに入るものとする。

- (1) 会社の欠損累計金額が登録資本の80%を超えたとき。
- (2) 会社を設立して4年間、一度も利益処分可能な剰余金が出なかったとき。
- (3) 会社が別添の中期経営計画を達成できなかったとき。

※日数、比率、期間等は、例示です。