



## 認定支援機関紹介

昭和 55 年創業。情報通信業に始まり、現在は「次世代経営コンサルタント」として、業種を問わず相談企業の利益創出、社会的価値創出のために、最適な手段と独自の理論に基づく実践的なコンサルティングでサポートしている。

URL <http://www.forval.co.jp/>

## 所在地

〒150-0001  
東京都渋谷区神宮前 5-52-2

## 海外進出支援実績地



※ASEAN 諸国を中心に展開

## 主な支援内容

- ・ 2つの海外支援部署を設置し、15名の海外支援員が相談に応じる
- ・ ASEAN 4か国（インドネシア、カンボジア、ベトナム、ミャンマー）に現地拠点をもち、中堅中小企業の現地における事業化、F/S 調査をサポート

## 主な支援対象

業種・取扱商品：製造業、サービス業、IT 企業などで商品は問わない  
国・地域：インドネシア、カンボジア、ベトナム、ミャンマーを中心に ASEAN 諸国

## 具体的な支援内容

# 豊富な実績と ASEAN 4 か国に持つ海外拠点を活かし ASEAN 諸国に進出する企業を強力支援

### (1) ASEAN 4 か国に拠点

2つの海外支援部署を設け、15名の海外支援員が相談に応じる。また、ASEAN 4か国に現地拠点をもち、基本的に、進出支援に応じる対象は ASEAN 諸国のみ。現地には 400名のスタッフを配し、各国に進出した企業の現地サポートを担っている。

### (2) 現地での事業化支援

現地スタッフから得られるリアルタイムな情報をもとに、ASEAN 諸国に進出を検討する企業の事業化を支援している。途上国特有の変わりやすい経済情勢や法律、地域の慣習に精通している現地スタッフが対

応。現地の法律に則った会社設立や人材確保、その他、現地対応が必要な事案に対し迅速に答える。

### (3) F/S 調査支援事業のサポート

進出検討地域・国の事前調査や、進出後の販路拡大、コスト抑制策など、進出検討企業の要望に応じて、ASEAN 諸国の実状を調査、報告している。

### (4) 金融機関・支援機関との連携

約 30 行の都市銀行や地方銀行を含む、各種支援機関と連携し、海外進出検討企業の支援を行っている。フォーバルへの直接相談以外に、提

携機関に寄せられた相談や案件を各支援機関と連携して対応、解決にあたる。また、資金調達等の相談には、提携金融機関を紹介するなどして対応している。

### (5) 支援企業のリスクヘッジ

海外進出検討企業の経営状況、人材採用・育成状況、経営方針、ビジョン、海外事業のマイルストーンをヒアリングした上で、進出後に起こりうるリスクや撤退条件までをシミュレーションして進出判断を促している。海外進出支援実績の多いフォーバルの経験則に基づいた、支援企業のリスクヘッジまでを行っている。

## 「海外展開支援研修」受講実績

平成 26 年度

平成 27 年度

基礎編

実践編

基礎編

実践編

## 「海外展開支援研修」を受講して

海外展開コンサルタントとして改めて基本知識の確認と、新しい支援スタイルを生み出すためのヒントを得ることを期待して受講しました。研修で学んだ事例を弊社の実例と照らし合わせ考察し、習得したことをもとに、企業様の潜在的なご要望を深く掘り下げてサポートできるよう、研鑽していききたいと思います。

※インタビューおよびアンケートより構成、抜粋

## ■ 担当者インタビュー

## 進出するなら成功していただきたい 事前の判断とビジョンを描けているかが重要

海外進出に意欲的な企業の可能性や能力を実態から判断して成功へと導く。多くの企業の海外進出をコンサルティングしてきたフォーバルならではの視点とロジックで海外進出支援を行う。

### Q. 御社の海外展開支援の体制をお聞かせください

弊社では年間約 500 社の相談を受けていますが、具体的な支援活動を行うのは、そのうち 2～3 割程度です。多くは現地での事業化や F/S 調査ですが、進出対象国は ASEAN 諸国に限ります。他の地域、国への進出相談は基本的に受けていません。

なぜなら海外進出には様々なリスクが潜んでおり、情報の乏しい地域では弊社の対応が難しくなるからです。現地で起きていることは現地でしかわからず、日本に入ってくる情報が遅れると、適切な対応を行えません。

そのために、インドネシア、カンボジア、ベトナム、ミャンマーの 4 か国に拠点を持ち、常に旬な情報が入ってくるよう、400 名の現地スタッフを揃えて体制を整えています。

現地対応はもちろん、日本からの様々な相談にも応えられるようにして、現地の法律や慣習に則った法人設立や従業員採用など、日本側ではできないサポートを現地スタッフが担っています。

### Q. 支援する企業に求めることをお聞かせください

はじめに、海外進出を検討してい

る企業様の経営方針、経営戦略を伺います。海外事業が経営全体のプラスになるまでには、多くの場合、最低 3 年ほどかかります。5 年後、10 年後を見据えて経営されている中堅中小企業は少ないですが、プラスになるまでの 3 年を赤字でも耐えられる企業であることが望ましいと考えています。

さらに、現地での人材採用と育成が事業発展の重要なポイントとなるので、あらかじめ国内での過去の採用状況や育成方針を伺います。仮に、国内事業のキーマンが海外事業を任されて現地に赴任されても、屋台骨が揺るがないだけの人材育成ができていないかどうかです。海外進出においては、国内も、現地も、人材の確保が難しく、事業の成功を左右してしまいます。

### Q. 支援の判断基準を教えてください

事業内容も大事ですが、経営者のビジョンや事業展開のマイルストーンを判断材料のひとつにしています。簡単に言うと、海外進出をご検討の経営者の中には「日本ではうまく売れなかったけれど、途上国なら売れるだろう」というお考えの方が結構いらっしゃいます。でも、商品に対する感覚は世界各国ほぼ共通で、根本的な機能や性能が評価され



グループ長 広幡勝典さん

なければ、どこの国でも売れません。それを避けるために、経営側が販売戦略やビジョンをきちんと描いているかを確認しながら、海外事業展開のマイルストーンを一緒に引いて判断しています。

### Q. 支援活動の今後の展望をお聞かせください

海外進出への想いはあっても実際に挑戦できる企業は、ごく一部だと思います。しかし、潜在能力があるのに、海外進出で得られる可能性に気がついていない、あるいは想いが定まっていない企業様はたくさんあります。我々が成功例を伝えて、掘り起こしていければと思っています。

## 認定支援機関から海外展開をお考えの企業様へのメッセージ

### 失敗は日本でもありますから、失敗を恐れずに挑戦を！

経営者が前に進むとする力を失うと会社は衰退してしまいます。恐れずに、海外にも是非挑戦していただきたい。ただ、現地のことを知らずして挑むのは無謀でしかありません。日本の政府機関には支援事業が多くあります。我々がサポートしますのでまずは一歩踏み出しましょう。

### ■ 問い合わせ先

フォーバル  
コンサルティング  
ディビジョン

0120-4086-53