



海外進出事業計画シート

海外進出に向けた目的や目標をより具体的に明確化するために、
海外進出事業計画シートを書いてご提出下さい。

会 社 名

ご担当社名

連 絡 先

1 ビジネスのビジョン・使命

まず、海外に進出する日本企業としてどのようなビジョンがあるかを提示しましょう。

ビジョンとは最終的な未来として自身の企業が顧客や需要に対してどのような影響があるかを示すものなので、漠然と海外で事業をやってみたいという思いだけではビジョンになりません。

ここで掲げる事業のビジョンは、ビジネスパートナーや顧客へアピールする第一歩となるので、海外進出の「熱い思い」を具現化して下さい。

ビジョン・熱い思いをここに記入しましょう



2 海外展開の理由

具体的なビジョンに伴い、なぜそれを日本国内ではなく海外で展開したいかも提示します。

この市場に参入しようと思ったきっかけや、海外進出をすることでさらに事業拡大が見込める理由が具体的にあるのであればそれらを海外展開の理由として記載してください。

海外進出という大きな選択をした理由を倫理的で、説得力のあるものにするために自身の思いをまとめてみましょう。

海外で展開したい理由をここに記入しましょう



3 達成したい短期と長期の目標

次に達成したい短期・長期における目標を決めます。

ここでいう目標というのは日本の技術を海外に持ち込みたい、日本製品を海外で売りたいといったような漠然とした目標ではなく、明確で数値化でき、実現可能な目標設定を行います。

短期目標の例「初年度の売り上げを 30 万ドルにする」

長期目標の例「5 年以内に海外拠点を 3 か所に増やす」

といった目標設定で、第三者が見ても数値として達成か未達成かがわかるようにする必要がありますので見通しと一貫性のある目標設定が必要です。

目標に対するアクションプランがあると、よりプロセスが明確になって良いでしょう。

短期目標

アクションプラン

長期目標

アクションプラン



4 市場と顧客の分析

日本国内で事業展開する際にも重要となる市場と顧客の分析ですが、海外で事業を展開するとなるとさらにその理解を深める必要があります。

自身の事業が参入しようとしている市場がどれほどの成長率があり、日本から参入しても利益を得られる見通しがあるかどうか、また、現地の顧客からどのような需要があるのかを分析しましょう。

成長率

見通し

現地の需要



5 競争相手の分析と自社の強み

現地の競合に対し、自身の事業がどのような差別化が図れるかも重要です。

もちろん他国から市場に参入するとなれば、現地のプレイヤーにはない技術などで差をつけられるかもしれません。

自社の強みを十分にアピールできる力はもちろんのこと、海外進出の際の自社の弱みも理解したうえで、サービスや製品の現地化をしてしっかりとニーズに応えられるかも大切です。

日本で事業展開する際には配慮する必要のなかったリスクや、文化的な背景など、様々な事が事業展開の障害になり得るので、それらに対する理解と適応化も考えましょう。

強み

弱み

リスク

文化的背景

6 海外進出の具体的な計画表

海外進出を実行に移すまでの目標やスモールステップが決まったら、やるべきことの道筋をタイムテーブルにして表を作成してみましょう。

計画票を作成することで事業計画にあわせて見通しを持って海外進出に向かっていくことができます。

スプレッドシートで表を作りましょう

7 計画を実行する予算と収益

予算の計画は非常に重要です。

予算と収益は、具体的な数字を記入するとともに、その根拠を示し、信頼性のある予算計画を作る事が望ましいです。

海外進出の際の予算計画の際に記入する内容例としては、

- ・初期投資：市場調査費用、設立費用、設備費用など
- ・運転資金：人件費、生産コスト、マーケティングコスト、貿易や物流コスト等
- ・売上予想：市場調査に基づく価格設定、販売モデル、販売量の計画など
- ・間接費用：広告費、管理費、製品やサービスの開発費用など

また、海外進出を成功させるためには、為替レートの変動や現地と日本の原価の違いに注意することも重要です。

これらの要素を適切に評価し、事業計画に反映させることで、海外市場での安定した事業運営を実現することができます。

スプレッドシートで表を作りましょう

海外進出を成功させるための 「リスク対策」について知っておきましょう！

事業を展開する際には日本であってもリスク管理は重要になりますが、海外進出となるとさらに広い視野でリスクを捉え、対策を練っていく必要があります。

1 国の事情を比較・検討し現地調査

海外に事業を展開する場合、そのリスクは多岐にわたります。その中でも主要となるリスクと対策の例をあげます。

言語障壁のリスク

言語が通じないことでのコミュニケーション不足、認識の相違が起こるリスク

【対策】

事業を理解している通訳をビジネスパートナーとして配置する、翻訳した書類の作成

為替リスク

為替レートの違いにより利益率に影響が及ぶリスク

【対策】

為替ヘッジを利用する、現地通貨での契約や支払いを増やす、複数の通貨で取引をする

法規制リスク

現地の法律や規制が変わることで事業の運営に支障が出るリスク

【対策】

現地の法律に関する専門家を配置する、現地の法規制の変化に注意を払い柔軟に対応できるようにする

市場リスク

ニーズの変化や、競合の増加などによる経営の低迷リスク

【対策】

市場調査を定期的に行い、状況に応じたマーケティング戦略の立て直しができるようにする

ここに挙げた例以外にも多くのリスクがありますが、それらを事前に管理し、対応出来るようにしておくことで大きな事業の損益を防ぐことが出来ます。



海外進出を成功させるための 「リスク対策」について知っておきましょう！

2 事業をストップする基準を作る

実際に事業を始めてみると思いもよらないトラブルやリスクが起こる可能性があります。

場合によっては大きな損害に繋がることもあり、ただその場のトラブル回避が得策ではない場合もあるのです。

一定の損益やリスクを抱えた際には事業をストップするボーダーラインを決めておくことも大切です。海外進出するなら活用したい制度

海外進出では、資金調達が必要な場合も出てくるでしょう。

資金調達をするということは返済期限があったり、借入条件があったりと不安も多いかと思いますが、日本には多くの事業を応援する制度があるので内容を知るところから始めてみましょう。

3 海外進出の補助金制度

融資制度に合わせて返済不要の補助金制度も一緒に紹介するので参考にしてみてください。

▼海外進出で使える補助金一覧を見る



海外進出を成功させるための 「リスク対策」について知っておきましょう！

4 日本政策金融公庫の融資制度

日本政策金融公庫の融資制度は、日本政府が運用している融資制度です。

日本政策公庫は様々な事業者を対象とした融資制度を持っており、海外展開を目指す事業を対象とした海外展開・事業再編資金という融資制度があります。

融資を受ける起業者の条件によって利率が変わるので海外展開・事業再編資金の公式サイトより詳細をご確認ください。

▼海外展開・事業再編資金の公式サイトを見る



5 国際協力銀行の融資制度

国際協力銀行は日本の政策金融機関で、中小企業や中堅企業を対象とした融資制度があります。対象企業や対象国の条件はありますが、融資金額に規定がなく、使用用途も広く設定されています。申し込みや個別審査の際に細かく決定していくので、国際協力銀行に相談から初めてみると良いでしょう。

▼国際協力銀行の公式サイトを見る





最後に

海外進出では、一人ですべての手続きを理解して進めていくのは大変なことです。海外進出を目指すのであれば必要に応じてビジネスパートナーを見つけることも大切ですが、自身のニーズに合った専門家を探すのは簡単なことではありません。

KGM では、販路開拓や web マーケティング、貴社の事業の必要性に合わせた海外メーカーとの連携サポート・専門家と提携して補助金活用サポートをしています。

どんな事を任せたいか、どの分野に特化して専門家が必要かなどを踏まえて相談してください。世界に誇れる日本の技術や製品は、今もこれからも大きな需要があります。

海外へ進出する大きな希望や夢を持った事業が国内から世界へ日本の素晴らしさを広めていくのです。あなたがその一人になるために、日本ですべき準備や計画を綿密に行い、成功への道を歩んでください。世界に羽ばたくあなたを全力で応援します。