

daily コラム

2012年11月8日(木)

〒140-0014 品川区大井 1-7-6THビル4階

MMIグループ TEL 03-3778-2311 FAX 03-3778-2317

Email dailycolumn@m-m-i-g.com

中小企業の海外直接投資 海外直接投資に必要なもの

海外直接投資は、新規事業であることには変わりありません。したがって、新規事業を遂行するための「人」、「もの」、「金（資金）」が必要となります。中小企業の海外直接投資においては、この基本的要素を如何に揃えられるかが成功の鍵となります。

海外直接投資の必要条件

中小企業白書 2012 年版では、「直接投資を開始するために必要な条件」として、①企業に資金的な余裕があることを挙げる企業が 74.6%と最も多く、続いて②進出先の法制度や商慣習の知識があること 60.3%となっています。以下、③販売先を確保していること 54.7%、④信頼できるパートナーがいること 53.9%、⑤進出先の市場動向についての知識があること 44.8%、⑥黒字化の見通しが立っていること 33.7%、⑦海外直接投資に詳しい人材を社内に確保していること 32.8%となっています。

海外直接投資への障害

逆に現地法人が直面している商取引面の課題・リスクを見てみると、生産拠点を保有する現地法人では、①現地における品質の管理 54.3%が最も多く、続いて②現地におけるマーケティング 34.3%、③現地向け商品の生産・供給体制の構築 28.6%の順と

なっています。

また、販売拠点を保有する現地法人では、②現地における品質の管理 43.8%のほかは、①現地におけるマーケティング 48.7%、③現地ニーズの把握・情報収集 37.0%、④現地における取引条件 34.6%といった販売に関する事項が課題・リスクとして認識されています。

必要条件と障害から解ること

資金面では必要条件として認識されているものも課題・リスクとしての認識が低くなっていることから、進出時の資金は基本的に調達できていると思われれます。

一方、必要条件として、進出先の法制度や商慣習の知識があること、販売先を確保していること、進出先の市場動向についての知識があること、海外直接投資に詳しい人材を社内に確保していることが挙げられているにもかかわらず、課題・リスクとして現地における品質の管理、現地におけるマーケティング等が挙げられているのは、それを解決できる人材が不足していることが障害となっていると思われれます。

海外直接投資成功の
鍵は「人材にあり」!



補足と解説（お客様へは1ページ目だけを送付してください）

直接投資をする為に必要な条件（複数回答）

企業に資金的な余裕があること	74.6
進出先の法制度や商慣習の知識があること	60.3
販売先を確保していること	54.7
信頼できるパートナーがいること	53.9
進出先の市場動向についての知識があること	44.8
黒字化の見通しが立っていること	33.7
海外直接投資に詳しい人材を社内に確保していること	32.8
海外仕様の商品があること	13.0
事業継承の見込みがあること	11.4
国内市場でのヒット商品があること	9.9
経営者が若いこと	6.1
その他	2.8

現地法人が直面している商取引面の課題・リスク（複数回答）

	販売拠点保有 企業(n=930)	生産拠点保有 企業(n=853)
現地におけるマーケティング	48.7	34.3
現地における品質の管理	43.8	54.3
現地ニーズの把握・情報収集	37.0	23.9
現地における取引条件	34.6	23.8
現地向け商品の生産・供給体制の構築	28.0	28.6
取引先の信用不安	21.2	12.9
現地における資金調達	18.8	21.6
ビジネスパートナーの確保	18.3	14.9
その他	0.5	0.7
特に商取引面での課題・リスクはない	5.9	11.0

資料：中小企業庁委託「海外展開による中小企業の競争力向上に関する調査」(2011年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1.海外に販売拠点を保有する中小企業、海外に生産拠点を保有する中小企業、それぞれについて集計している。

2.現在最も重視している直接投資(販売拠点設立)先、直接投資(生産拠点設立)先、それぞれについての回答。