

大項目	中項目	小項目・プロセス	内容(改訂)	手法/問合せ先/その他	
1.戦略立案					
	1-1 自社アドバンテージの把握	自社の強みを再評価する	自社の強みは何か?グローバル市場で活かせる部分は何か? グローバル市場で売れる商品・サービスは何か?	改めて自社を見つめる SWOT分析、Fit&Gap分析	
		進出にあたっての課題を洗い出す	グローバル市場へ進出するためには何が必要か?現時点で欠けていることは何か?	本資料	
		1-2 ビジョン構築			なぜグローバル化するのかを明確化する。迷った際の軸を持つ
		ターゲット市場を知る/選ぶ	どのような国・地域を対象にビジネスを行なうか? 誰に(どのような顧客に)ビジネスをするか?ターゲット業種・業界はどこか? ターゲット業種・業界に、市場規模や成長性はあるか?	・現地視察。 ・文献調査(ODA、各種の産業政策や統計資料等)。 ・JISA国際部	
		成功イメージを描く	海外進出の成功イメージおよびシナリオはどのような状態か?		
		戦略をたてる	進出形態はどのようなものがあるか?どれを選択すべきか?(例:単独進出、合併、出資、買収、代理店委託) 現地の諸事情に合った選択となっているか?		
	1-3 目的・目標設定	目標を設定する	目的、中長期目標、ゴールをどう設定するか?		
			マイルストーンとチェックポイントをどこに置くか?		
		予算をたてる	投資計画(社内)との整合性は合っているか? 社内のステークホルダーは誰か?そのネゴシエーションでのポイント(決め手)は何か?		
	2.マーケティング				
	2-1 対象国の調査	国勢を調査する	進出先の市場規模・特性はどの程度か?	人口、産業、資源	
		価値観、習慣を調査する	現地の価値観はどのように形成されているのか? 風習、文化は何か?(何が大切にされているか、現地イベントにどんなことがあるか) 現地の国民性を知る。現地に溶け込むためにはどんなことがあるのか?(マナーやタブー等) 対象国内での地域性はどんな状況か?(現地の公用語、地方や民族別の言語の違い・分布)		
		リスクを調査する	現地のリスクにはどんなことがあるのか?(進出先の国・地域の危険度、現地規制状況)	外務省の国・地域危険度情報	
		日本に対する感情を調査する	現地で日本および日本人はどのように見られているのか?(日本に対する理解、環状、歴史)		
		2-2 市場調査			
		市場ニーズを調査する	市場ニーズとして、何をどのようにして把握するのか? 潜在ニーズはどのようなものがあるのか? ターゲット市場で競合する製品・サービス・企業は何か?	現地進出企業、JETRO現地事務所 潜在顧客へのインタビュー調査・アンケート調査 調査会社への委託	
	2-3 ビジネス機会検討	セグメンテーションとターゲットングを行う	ターゲット顧客は日系か、現地か?経過年数に応じた"日系:現地"比率を考える場合、タイムライン目標をどう置くか? 顧客は誰か?(初期顧客、判明済み顧客、潜在顧客、将来有望な顧客...etc.) その継続性はどの程度想定できるか?		
		投資回収見込みを確認する	投資に見合う市場規模・シェアがどの程度あるのか?		
	2-4 4Pの検討			Marketing Mixの4P (Product, Price, Place, Promotion)	
		商品戦略を立案する	魅力ある商品・サービスとはどのようなものか?		
		価格戦略を立案する	競争力のある価格を確立するにはどうすべきか?		
		販促戦略を立案する	効果的な販促媒体として、何が適当か? ブランド確立にどのような手法が可能か?	広告、Web広告、口コミ等 社会貢献、各種協賛等	
		流通戦略を立案する	効率的なチャネルをどのように構築するのか? パートナーを活用するのか、自前に徹するのか、もっと他の流通手段で行くのか?		
		パートナーの調査をする	パートナーとなる相手先を十分に理解しているか?		
			パートナーとなる相手先企業が持つ売り物を、日本へ導入できないか?		

大項目	中項目	小項目・プロセス	内容(改訂)	手法/問合せ先/その他
3.進出計画				日本本社側で設立前に計画しておくべきこと。 進出形態によって、必要な項目に絞って活用して下さい。
	3-1 進出形態の決定			
		進出形態を決定する	どの進出形態を取るべきか?(買収・合併・合弁・出資・提携等) 進出形態に応じた契約に法制度や手続きは何か? 合弁や出資時に、相手企業との出資比率をどうすべきか?	
	3-2 収支・投資計画			
		売上・利益計画を策定する	収支の見通しはどのようにしておくべきか? 拠点設立当初の経営安定化策(食いぶり)は、あるのか?	
		生産・調達を計画する	現地での商品・サービスは、何をどのくらい生産するのか? それに係る調達をどのように計画するか?(製品調達、外部人員調達等)	
		固定費を決定する	内部人員に係る費用はどの程度予算立てしておくべきか? 情報システムや仕組みとして、何が必要か? 現地オフィスはどこにすべきか? 必要な設備は何か?	資本金に影響を及ぼす場合あり
	3-3 組織計画			
		役員を選ぶ	現地役員として選出する上で優先すべき適正とは何か?(ボードメンバー構成・人選)	
		組織を策定する	日本側本社と現地の連携も考慮した双方の組織をどうすべきか? 人員の計画はどのようにするのか? 現地言語に適応可能な候補者は十分か?育成か?外部採用か?	
	3-4 リスクマネジメント			
		リスクを想定する	現地進出時のリスクをマネジメントできそうか? 自然災害、暴動・労働争議、政変・政策・制度変更等への対応をどう決めておくか?	コンティンジェンシープラン/事業継続計画等
		撤退条件を明確にする	撤退基準を事前にどのように設定すべきか?(業績悪化やリスク発生時の対応を決定しておく) 提携を締結している場合、提携解消に係る対応に何かがあるか?	
		コンプライアンス整備を計画する	コンプライアンスとして、必要な規程・基準は何かあるか?(コンプライアンス方針の決定)	
	3-5 資金調達			
		資金を調達する	必要な資金はいくらか? 必要資金をどう調達すべきか?(資本金・借入金・他社出資金等)	売上・利益計画に基づく

大項目	中項目	小項目・プロセス	内容(改訂)	手法/問合せ先/その他
4. 進出準備				進出計画に基づき、現地で実施すること。 進出形態によって、必要な項目に絞って活用して下さい。
	4-1 法人登記・オフィス・口座			
		現地拠点を開設する	オフィスの賃貸契約はどのように手続きすれば良いのか？ 土地使用契約はどのように手続きすれば良いのか？ 警備・防犯等の手配はどの程度が必要か？	
		法人登記を行なう	現地法人の設立手続きはどのように進めるのか？(登記書類の整備)	
		必要なライセンスを取得する	事業に必要なライセンスの取得はどのように行なうのか？	
		銀行口座を開設する	現地でのメインバンクをどこにするべきか？ 現地銀行口座を開設する手続きには何が必要か？	
		設立パーティを開催する	設立パーティを開くにはどんなことが必要か？ 設立パーティに、どこまでの現地実力者を招待できるか？	
	4-2 経営方針			
		経営方針を策定する	現地の経営方針として、何が大切か？ 日本側と現地側経営層の文化・スタイルを如何に上手くすり合わせられるか？ 日本側での(顧客・関係者等への)周知徹底策を進めるにはどうするのが良いか？	
	4-3 人材			
		駐在員を決定する	日本から現地に赴任する人材の適正は何か？ 駐在員のビザ取得手続きに必要なことは何か？ 赴任規程の整備にはどのような項目が必要か？ 駐在員の住居の選定には、どのような観点であらば良いか？	
		現地人材を採用する	現地人材を採用する為には何が必要か？ 雇用契約、就業規則、福利厚生等を現地制度に合わせて整備する上で必要なことは何か？ 現地大学等とのコネクションはどのように活用できるか？	
		現地人材の教育・トレーニングを実施する	現地での教育体系として、何をどの程度整備する必要があるか？ 現地幹部候補への日本語教育は必要か？ 現地幹部候補への日本での研修を設けるか？どの程度必要か？	
		個人業績評価制度を準備する	現地に合った個人の業績評価の基準は何か？	
	4-4 ビジネスパートナーシップ			販売協力・調達(外注)等
		現地パートナーを選定する	取引先選定基準はどうか？(販売能力、技術力/品質管理能力、与信別取引先ランク等) 対象候補の信用調査を適切に進めるにはどうすれば良いか？(パフォーマンス・体力等)	現地業界団体(JISA国際部経由)
		現地販売パートナーとの取引条件を決める	パートナーごとの与信限度は？ パートナーとの契約条件は？(法務面、商務面)	
		現地生産・調達パートナーとの取引条件を決める	パートナーごとの与信限度は？ パートナーとの契約条件は？(法務面、商務面)	
	4-5 初期案件の継承			
		日本から引き継ぎ可能な現地案件を洗い出す	現地にしやすいのは、どのような案件か？	
		顧客から案件引き継ぎに関する承諾を取り付ける	案件引き継ぎに関して押さえておくべき点(法律、商慣習)は何か？契約はどう締結するか？	
	4-6 日本と現地の会社間の契約			
		知的財産保護策を策定・実施する	知財保護には何が必要か？ 現地法人にどこまでノウハウを開示するか？	
	4-7 コンプライアンス整備			
		規程・基準を整備する	現地レギュレーションに対応した規程・基準を一覧化したか？ 総務系の整備を行なったか？ 会計財務系の整備を行なったか？ 情報セキュリティ系・リスクマネジメント系の整備を行なったか？	SOX法対応(J-SOX含む) 現地法令、IFRS等 ISMS、個人情報保護法等
	4-8 情報システムの整備			
		現地業務システムを構築する	現地の情報システムの要件は何か？ 現地情報システムの費用は？ 現地ベンダー(インフラ、システム構築、運用)の手配は？ 現地ベンダーによる整備をどう管理するか？	現地業界団体(JISA国際部経由)

大項目	中項目	小項目・プロセス	内容(改訂)	手法/問合せ先/その他
5. オペレーション				進出形態によって、必要な項目に絞って活用して下さい。
	5-1 営業活動			
		人脈を拡大する	現地顧客を拡大するには、どこどのように接触すると効果的か？	
	5-2 コンプライアンス			
		規程・基準を維持する	規程・基準の定期的な点検・遵守状況を確認しているか？	会計監査、業務監査、システム監査
	5-3 リスクマネジメント			
		知財を管理する	知財の管理を適切に維持・運用できているか？	著作権、特許、商標等
		安全管理方針を維持・運用する	現地の安全管理を適切に維持・運用できているか？(治安情報、医療状況の最新情報を入手しているか) 情報セキュリティ管理や個人情報保護を遵守できているか？(定期的な点検と教育)	ISMS、個人情報保護法等
		クレームに対応する	現地でのクレーム対応で違いは何か？その対応方法は？	
	5-4 財務管理			
		現地から日本へ送金する(利益)	設立後の送金(現地から日本へ)をどうするか？	
		日本から現地へ送金する(運転資金)	設立後の送金(日本から現地へ)をどうするか？	
		税務会計上の処理方針を決定する	移転価格税制に対応する方針や実施要領はどのように決定すべきか？	
		管理会計上の処理方針を決定する	管理科目と計上方法は何か？	
		現地での税金を支払う	現地での税金支払で注意することは何か？	中国では、事前に領収書(政府発行)の確認が必要
	5-5 総務			
		ビザ発行申請を行なう	ビザ発給(出張者、出向者)をキチンと手続きできているか？	
		契約を管理する	契約管理で日本と異なることは何か？	
	5-6 採用・人事			
		現地に適した労働環境を整備する	労務管理に関するポイント(労働時間、ユニオン、モチベーションなど)には、どんな改善があるのか？ 退職者の防止に有効な策を打っているか？	
		採用を行なう	採用方法、募集条件、勤務形態(給与水準、雇用形態)の相場はどのような状況か？特に上昇状況は？	
		福利厚生制度	福利厚生設備・制度の満足度を把握できているか？	
		マルチカルチャー企業に成長する	人材交流の施策として、どのようなことが有効なのか？	
		教育を行う	どのような教育プログラムが必要なのか？	従業員の間でも必要な教育レベルが大きく違う
		コミュニケーションの活性化を図る	帰属意識、一体感の醸成にはどのような工夫が有効なのか？	社内イベントの活用
		個人業績評価を実施する	個人の業績評価をどのように導入し、推進すれば良いのか？	人事評価制度の適用
	5-7 プロジェクトマネジメント			
		プロジェクトマネジメントを推進する	プロジェクトマネジメントで注意すべき点は何か？グローバル標準を適応できているか？	PMBOK
		プロジェクト監査を行う	プロジェクト監査での日本との違いは何か？グローバル標準を適応できているか？	PMO設置
	5-8 情報インフラ			
		情報システムを運用する	SLAに適した合理的な運用ができているか？ 情報システムの満足度は？	ITIL
		システム監査を行う	システムにグローバル標準を適応できているか？	ITIL CobIT