

海外進出の基本的要点

(I) 一般的な観点からの現地法人設立の留意点 (参考サイト:「海外ビジネスガイドブック」東京商工会議所 <https://www.tokyo-cci.or.jp/soudan/globalsupport/pdf/guide.pdf>)

① 現法設立判断の基本の一例 - 次の点について良く考えてみましたか？

現法設立の 動機/目的 は？	現法設立しなくても 目的達成 ができないか？
現法設立の メリット は？	デメリットは 考え ましたか？
その メリットの数値(利益) での裏付けは？	その デメリットの損失の数値表現 はできそうですか？
利益計画 :どれだけ儲けるのか/どれだけ儲かるのか？	資金計画 :利益計画を実行するのにどれだけ 資金 が必要なのか？ また、 必要な資金の手立て はどうするのか？

② 事業可能性評価 (FS:フィージビリティ・スタディ) のポイント

<p>1 事業計画のシミュレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・【各種規制】外資規制と該当事業の許認可取得の難易度の確認、就労ビザの確認 ・マーケットにおける持続的競争優位の観点における検証 <ul style="list-style-type: none"> ①一番起こりえると思うケース ②楽観的なケース ③悲観的なケース ④撤退するケース <p>2 海外現地法人設立期間と費用の調査</p>	<p>3 事業施設の立地の主要評価事項</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電気/インターネット/水道/排水/通信/道路等のインフラ整備状況 ・交通の利便性 ・用地/事業施設建設コスト←利益計画に基づく ・産業集積状況 ・立地場所における良質安価な労働力又は業務実施のための高度な技術を保持する/できる従業員などの確保の可能性 ・個人情報保護の取り扱い 	<p>4 操業開始までの準備のシミュレーション</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 事業施設設計と建設 <ul style="list-style-type: none"> ・関係監督官庁等への申請を含む (2) 設備備品 <ul style="list-style-type: none"> ・現地調達備品購入可能性 (3) 人材採用 <ul style="list-style-type: none"> ・就労ビザの準備 ・就業規則、教育、研修の準備 (4) 現地材料調達の可否 (5) 現地銀行口座の開設
---	--	---

FSの具体的な調査には、一般に、**現地のコンサルタント** (国内コンサルタントの活用も考える)、**現地弁護士**、**現地会計事務所**等を巻き込んだ、**現地打ち合わせ**による調査が必要だと考えます。**現地パートナー**の存在があれば、より効率の良い調査が可能だと考えます。

(2) 進出形態の検討も考えます。(JETRO「初めての海外進出」より引用 一部加筆)
それぞれのメリット・デメリットを検討します。

拠点の形態

現地法人	進出先国の国内法人になります。国や分野によって外資の出資比率に制限のある場合があります。
支店	日本本社と同一法人で、日本本社が支店の法律行為についてすべて責任を負います。また、決算も日本本社と支店とあわせて日本で行われます。営業活動が可能ですが、国によっては設置そのものが認められていない場合があります。
駐在員事務所	現地で営業活動を行うことはできません。日本本社の一部として連絡業務、情報収集、市場調査、販売代理店の支援などを行います。

資本での分類

独資	自社の出資のみで会社を設立する完全子会社。 自社の裁量で会社経営をできる一方、なれない土地での当局との折衝や販売網の構築も独自に行わなければならない。国によっては、外資100%の企業設立が認められないこともある。
合資	合併企業は現地企業のノウハウを活かした経営が期待できる一方、経営の自由に制約があり、解散・撤退の際に様々なトラブルになることもあります。国・業種によっては法律で、外国資本の出資比率が制限されている事もあります。信頼できるパートナー探しが成功の鍵となります。