未来をカタチにする
MRIコンサルティング

海外部
海外展開支援業務のご案内



MRI 三菱総合研究所

海外事業展開の悩みとMRIからのご提案

- **当社は、多様な分野の専門家でチームを編成し、海外進出を目指すお客様が各フェーズで直面する複雑な課題を解決します。**
- **海外パートナーと連携し、現地のニーズにあったタイムリーな支援をご提供します。**

1. 海外動向把握・予測 P.3

正しい・必要な情報がタイムリーに得られない
情報をどのように活用していいかわからない
社内に発信しても有効に活用してもらえない

2. 戦略策定 P.4

全社戦略における海外戦略の位置づけが明確でない
海外事業の拡大に伴い、進出国のポートフォリオ管理が困難
拠点戦略が定まらず、海外展開に出遅れている

3. 事業化検討 P.5

勝てるビジネスモデルを描くのが難しい
事業性の客観評価ができない
現地での事業の実証に対して社内の予算がつかない

4. 事業化 P.6

拠点立ち上げの際の現地対応の仕方が分からない
現地での販売チャネル開拓・ネットワークづくりが上手くいかない
現地での知名度が低く、ブランド力を向上したい

5. 現地事業運営 P.7

現地事業運営における本社の管理・連携が機能していない
現地拠点の実務管理のPDCAが回っていない
事業環境変化への対応（リスクマネジメント）ができていない

1. 海外動向把握・予測

課題と解決へのアプローチ

課題 1 正しい・必要な情報がタイムリーに得られない

解決策

氾濫する情報の中から取捨選択を

- ✓ 貴社内のニーズをくみ取り、必要な情報、不要な情報を客観的に取捨選択
- ✓ 効率的な情報収集の基盤構築を支援

課題 2 情報をどのように活用していいかわからない

解決策

情報を組み合わせてシナリオを描く

- ✓ ファクトとシナリオ等、情報の性質を整理
- ✓ 弊社の専門家集団による情報のインテリジェンス化を支援

課題 3 社内に発信しても有効に活用してもらえない

解決策

ユーザーニーズをふまえた設計

- ✓ 貴社内のニーズに沿ったコンテンツ整理
- ✓ 第三者目線を盛り込んだ定期的なレポート作成、提供支援

支援事例のご紹介

戦略情報基盤構築支援事例 ［機械］

ご相談｜ 各国の拠点から情報を吸い上げ、また、外部からも様々な情報を収集しているが、情報がうまく整理されておらず有効活用されていない。

ご支援｜ 現在の情報収集を体系整理し、社内トップのニーズを中心に、必要情報の整理から、情報を活用したアウトプットイメージの作成、定期的なモニタリングの仕組みの構築や必要人員数の算定等を行いました。

定期レポート作成支援 ［金融］

ご相談｜ 自社を取り巻く環境を把握し、環境変化によるインパクトをいち早く察知するため、社内でホットなトピックスを共有して注意喚起を行いたい。

ご支援｜ 事業に影響しうるテーマを抽出したテーママップを作成し、各テーマについて発信するための効果的なレポート構成や発信のタイミング等を設計し、単なる情報発信に終わらないインテリジェンス提供の仕組みを構築しました。

2. 戦略策定

課題と解決へのアプローチ

課題 1 **全社戦略における海外戦略の位置づけが明確でない**

解決策

一貫性をもったストーリーづくり

- ✓ 長期ビジョン、中期経営計画など様々な戦略策定業務の知見を活用
- ✓ 腑に落ちる将来像の検討を支援

課題 2 **海外事業の拡大に伴い、進出国のポートフォリオ管理が困難**

解決策

戦略情報基盤を構築し経営判断

- ✓ 社内外の専門的知見に基づき、政策、市場面から各国の将来シナリオを構築
- ✓ お客様に伴走し、定期的にモニタリング

課題 3 **拠点戦略が定まらず、海外展開に出遅れている**

解決策

将来を見据えた拠点機能を具体化

- ✓ デジタル化等の将来動向の知見を活用し、拠点の意義、機能を分析
- ✓ 各国の投資誘致政策の面から支援

支援事例のご紹介

ASEAN戦略策定支援事例 [住宅]

ご相談 | 全社成長戦略の実現に向け、その一環として、ASEAN市場の将来市場動向を分析、評価し、各事業別の展開戦略を策定したい。

ご支援 | ASEAN各国のマクロ動向、市場動向、競争環境を分析し、同社の各事業の強みをふまえた、今後の展開戦略を策定しました。

戦略情報基盤構築支援事例 [機械]

ご相談 | 各国に拠点を有し、厳しい競争環境の中で事業を展開しており、迅速に経営判断できる戦略情報基盤の整備が必要。

ご支援 | 各国の政策、市場動向等をふまえ将来シナリオ仮説を構築し、同社へのインパクトや事業機会を経営者に報告する仕組みを構築しました。

3. 事業化検討

課題と解決へのアプローチ

課題 1 勝てるビジネスモデルを描くのが難しい

解決策

戦略に適したビジネスモデルを提示

- ✓ クライアント企業の長期的発展を牽引するようなマーケティング戦略、チャネル戦略等を提供
- ✓ 鮮度の高い現地情報をベースに、自社の海外事業拡大のみならず、進出先の社会課題解決にもつながるビジネスモデルを提供

課題 2 事業性の客観評価ができない

解決策

将来を見据える事業性評価を提供

- ✓ 弊社独自の事業性評価ツール（定量評価指標、重みづけ、評価主体等）を活用し、網羅的かつ客観的な事業性評価を提供
- ✓ 現時点から将来起点の事業性評価を提供

課題 3 現地での事業の実証に対して社内の予算がつかない

解決策

政策スキームの活用を支援

- ✓ 強い官公庁ネットワークを活かし、官公庁の政策スキーム及び補助金の活用支援を提供

支援事例のご紹介

新事業の事業化検討支援 ［総合電機メーカ］

ご相談｜ 自社の新型IoT技術を用い、新興国再生可能エネルギー市場への進出を検討中。分野の事業環境（競合、商習慣等）に知見がなく、事業可否判断及び実行手段に悩んでいた。

ご支援｜ 社内リソースの棚卸しを踏まえ、該当新興国における事業機会及び事業リスクの全面分析を提供し、海外事業の長期的発展にもつながるビジネスモデルを提案しました。

ベトナムにおける新規事業検討 ［建材］

ご相談｜ 日本国内で展開しているヘルスケア事業をベトナムに展開したいが、事業性だけはなく、初めての海外展開のため、現地パートナー候補との交渉も慎重に考えたい。

ご支援｜ 弊社現地拠点と連携しながら、クライアントの現地パートナー候補との交渉において、伴走しながら、交渉等のご支援をしています。

4. 事業化

課題と解決へのアプローチ

課題 1 拠点立ち上げの際の現地対応の仕方が分からない

解決策

現地のインセンティブ制度を活用

- ✓ 進出先の投資インセンティブ制度を活用
- ✓ 弊社パートナーと共同で現地実務の円滑な推進をサポート

課題 2 現地での販売チャネル、開拓・ネットワークづくりが上手くいかない

解決策

有力パートナー、キーパーソンを特定し、関係構築を全面支援

- ✓ 専門的知見と海外ネットワークを駆使し、現地のキーパーソンとの関係構築をバックアップ
- ✓ 地域に即したアドバイザリーサービスを提供

課題 3 現地での知名度が低く、ブランド力を向上したい

解決策

現地に訴求力のあるチャネルを活用したプレゼンスの拡大

- ✓ 現地パートナーと連携したPR戦略の提案
- ✓ 現地に合ったブランド戦略の提案

支援事例のご紹介

海外事業化支援事例 ［アパレル］

ご相談｜ ノウハウあるパートナーと組んで東南アジアにブランド展開したいが、パートナー選定、進出方法、サプライチェーン組み立てに難航。

ご支援｜ 弊社ノウハウと専門性を活かして共同事業パートナー選定をご支援。合弁会社スキーム、マネジメント体制、人材調達の仕組みの構築を包括的に支援し、オペレーションの最適化を行いました。

代理店探索事例 ［消費財］

ご相談｜ 中国事業の見直しのため、秘匿性を保ったままで既存代理店評価と、代替販路の探索を実施したい。

ご支援｜ 現地の流通構造・購買行動に精通した専門家が顧客の秘匿性を保ちつつ、代替販路を探索。中立的・専門的立場からの評価を提供し、事業の見直しに向けて適切な事業スキームの提案を行いました。

5. 現地事業運営

課題と解決へのアプローチ

課題 1 **現地事業運営における本社の管理・連携が機能していない**

課題 2 **現地拠点の実務管理のPDCAが回っていない**

解決策

貴社の現状を的確に理解し、最適な仕組みづくりをご支援

- ✓ 様々なご支援の経験・ノウハウを活用し、貴社の実状に適したモニタリングシステムの構築・実装・運用を支援
- ✓ 現地実務に精通した国内外パートナーと連携した実務支援

課題 3 **事業環境変化への対応（リスクマネジメント）ができていない**

解決策

貴社に最適なリスクマネジメントシステムの構築

- ✓ 様々な国・地域・業種でのリスクマネジメントシステムの豊富な導入実績
- ✓ 貴社状況に応じてカスタマイズしたリスクマネジメントの仕組みをご提案

支援事例のご紹介

現地リスクマネジメントシステム構築・導入支援［機械］

ご相談｜タイ・中国等30カ国以上に事業展開中だが、ストライキや法令違反等、現地でのリスクが顕在化している。実状に即したリスクマネジメントシステムを構築、導入したい。

ご支援｜リスクを把握・評価・対応するリスクマネジメントシステムを現地で展開。現地従業員への研修を行い、リスク顕在化前に、自律的にリスク管理する能力開発に貢献しました。

お問合せ先

MRI 三菱総合研究所

海外部

〒100-8141　千代田区永田町2-10-3
Tel：03-6858-3493
E-mail：service@mri.co.jp

※無断での複写・複製・転記載及び第三者への開示を禁じます。