

グローバルサプライヤーシステムソリューションのご案内

完成品企業 & 現地が求めている部品サプライヤー移転のお手伝い



ソーシャルビジネスインサイトinc.

背景

海外生産進出企業のビジネスの拡大に伴って業務量は増え、業務内容も複雑になり、QCDの要求水準も高くなっています。それらの要求に、地場サプライヤーだけでは応えられていないのが現状であります。こうした海外における部品企業の整備を行うには、優れたQCD能力を持つ国内部品企業の移転促進・誘導と地場企業のQCD改善の技術指導の強化を図らなければなりません。完成品製造企業にとっては、現地におけるサプライヤーの生産技術・生産管理力、対応スピードはその企業の競争力・強みに繋がっているようです。このような現状の海外進出企業の下請け生産体制の整備問題に 대응するために、SBIサプライヤーシステムソリューションが誕生しました。

商品概要

SBIサプライヤーシステムソリューションは既に海外に工場進出(現地生産)している企業と新たに現地生産の立ち上げを予定している企業が対象となります。先進国・途上国の現地生産のサプライヤー問題に取り組んできた経験豊富なコンサルタントが支援に参加いたします。特に国内でQCD能力を発揮している企業に対しては、生産設備機器・スペースの手配・確保、受注見通しの判定、現地人材調達などの便宜供与を行い、進出障壁の撤廃と事業の持続的成長に貢献してまいります。

サービスメニュー

1. 現地調査に基づく現地調達化と部品企業の生産ネットワーク展開についての助言・指導
2. 地場企業の生産技術・生産管理能力の強化のための専門家紹介・人材派遣
3. 地場企業の選別と創業支援とマネジメントサポート(国内実務経営者による指導)
4. 国内余剰設備の移転促進と加工技術の指導及び人材育成(余剰設備資産の有効活用)
5. 国内のQCD優良企業の海外移転の促進指導と便宜供与(海外進出による企業再生)
6. サプライヤービジネスアライアンスと国際交流の促進事業(人的資源の発掘)
7. 海外投資に関する融資・信用保証制度、保険の利用の仲介・斡旋
8. 上記の一連の進出業務の仕切り(プロデュース)と各当事者間の各種仲介・斡旋業務

対象分野

- 加工(プレス 溶接 組み立て 切削 金型 成型 研磨 熱処理 表面加工 微細加工……)
- 素材・標準性部品(鉄鋼 アルミ ベアリング……)
- 電装・電子部品(電子デバイス 電線 ランプ……)
- ゴム類・ガasket
- 機能性部品
- ボルト・ばね・ねじ
- 駆動関連金属部品
- 一般金属加工部品
- 工具・表面加工
- モジュール加工

グローバルサプライヤーシステム

グローバル化・現地化・地場部品製造業

金融機関

完成品製造業

工作・産業機械
製造業・商社

海外移転支援要請

適応・選別

海外移転促進

部品加工製造業

素形材産業
(プレス、鋳造、鍛造)

販売・買取

素形材関連産業
(金型、ジグ、工具、メッキ、熱処理)

COORDINATION

素材産業

国内空洞化・設備過剰

SBI支援領域
コンサル&仲介斡旋

海外生産・販売進出コンサルティング・フロー

ステップ1 進出目的・課題・問題の明確化

海外進出の目的はなにか、課題や問題点はなにかを、ファシリテーションを通して明らかにします。この検討を疎かにすると進出リスクが高くなりますので経営当事者が納得するまで、繰り返し行うことが望まれます。

- 市場として魅力があるか(自社の力を発揮でき、将来性のある経済・事業投資環境か)
- 進出予定市場の成長・持続性、潜在性(需要の伸び、安定性が期待できるか)
- リスク回避・備え(為替変動への備え、国内低迷・多極分散、カントリーリスク、知財防衛)
- 受注量・仕事量の確保・開拓余地(稼働率を維持できるだけの受注量が期待できるか)
- 競争力の発揮と成長戦略(当該市場で企業として常勝できるか、成長できるか)
- 製品・サービスの優位性の発揮(独自の技術・品質レベル、サービスを提供できるか)
- コスト対応(人件費などコスト削減メリット・対応力があるか)
- 開発・企画力の発揮(現地のニーズに対応した製品・サービスの企画開発)
- 親会社・取引先の要求内容・水準(顧客のニーズとQCD要求水準に適應できるか)
- 原料調達の容易性(調達先の確保、調達量、調達コスト、調達ネットワーク)
- 生産性の向上(内外の生産性格差、向上促進要因の明確化)
- 経営資源(ヒト、モノ、カネ、知的財産・ノウハウ、業務推進ネットワークの確保は)
- 市場開拓・販路開拓・取引先の確保(有力販売チャンネル・ディーラーの確保ができるか)
- マーケティング活動(顧客のニーズ・ウオンツに適合した諸活動が出来るか)

ステップ2 事前情報の収集及び進出方法と形態の検討

<国内情報収集レベル>

下記の情報を日本国政府、独立行法人、大学、大使館、金融機関、公的調査機関、商工会議所、産業機械・工作機械商社を通してSBIが網羅的・効率的に収集します。

- 当該国の気候・風土、地理、地政学的位置づけ、教育制度、日本との外交関係
- 当該国の先発日系中小企業の進出状況・形態・方法と業績・業界動向の把握
- 当該国の日系大手企業の進出状況と生産体制、日系サプライヤーの動向
- 当該国の地場中小企業の現状と業績・業界動向と今後の展望
- 当該国の投資コスト(金利、物価、賃金、レンタル・リース料、公共料金)
- 当該国の投資環境(税制・会計、各種規制・誘致・外資優遇制度、開発区、貿易・為替)
- 当該国の社会情勢(雇用・労働事情、争議、人材、宗教・慣行・習慣・風習)
- 当該国の政治・行政システム(政情、権力構造、階級、政党、産業政策)
- インフラ(輸送・物流システム、流通システム、港湾・空港、通信、電力)
- 管理制度(EPA／FTA)税制、会計制度、貿易・関税手続き
- 進出国での実務情報(手続き・必要書類、税務・労務、知財、環境、省エネ)

<進出方法と形態の検討>

進出計画・事業化の素案に基づいてプロジェクトチームが編成され、各分野の専門担当者が素案の検討に入ります。

- 事業進出の形態(親企業指導・誘導、合併事業、提携事業、M&A、現地政府誘導)
- 生産方法(直接・全面委託、指導・監督委託、工場賃貸、工場団地、設備賃貸・リース)
- 生産対象と見込み量(生産品目・加工対象・工程、生産量、リードタイム、サイクル)
- 生産・購買実施計画(資材・設備調達、コスト・建設費、人件費、生産技術・管理)
- 営業販売活動(開拓見込顧客、競合状況、販売網、物流、営業体制・営業施策、取引条件)
- マネジメント・管理(許認可、各種規制、採用・労務対策、税務・会計・保険、教育・訓練)
- 設備投資計画(生産設備機器・土地・スペース、輸送機器、工具・資材・部品、建築費)
- 資金調達計画(設備資金、運転資金、調達方法、必要資金量、キャッシュフロー)

インプリケーション

海外進出の先進・成功失敗事例の調査研究

ステップ3 本格的プロジェクトチームの編成による進出基本計画の策定

社内外の専門家を含めた本格的プロジェクトチームを発足させて、進出プロジェクトの目論見書・計画書・ロードマップを作成し、フィジビリティスタディを実施して進出の基本戦略方針の策定を行う。

1. 現地調査を含む検証活動の実施

市場性、事業性、革新性、優位性、競合性、阻害・障壁要因を明らかにする。

2. 事業採算性の検証・予測

投資効果・収益性・生産性の観点から事業の採算性と見通しを明らかにする。

3. プロジェクトアセスメント

経営の評価基準に基づいてプロジェクト構成要素の良否・適否を明らかにする。

4. 事業計画書の作成

進出の目論見とは

事業機能・事業領域

顧客提供価値は何か

工程表、ロードマップ

5. 進出の戦略仮説を検証するための調査

現地先発日系企業の視察調査

現地地場企業の調査

現地の業界団体・機関の訪問

見込み顧客・潜在顧客調査

現地事業環境の見聞・視察

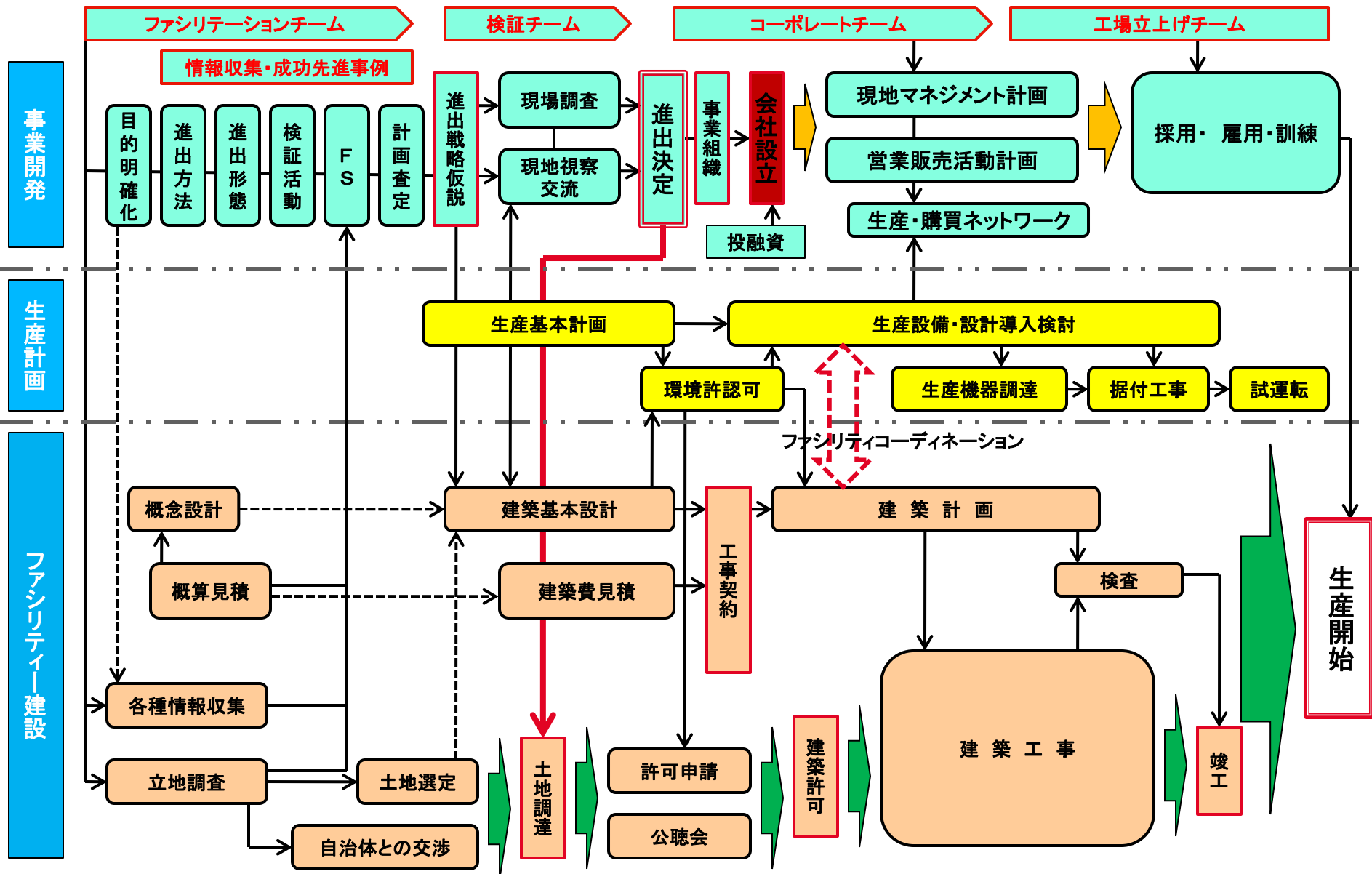
市場性検証のための販売網調査

在留公的機関への訪問

現地企業・機関のプレゼンテーション

END

海外生産プロジェクトフロー



弊社サービスカタログをご高覧頂き、誠に有り難うございました。
サービス内容の詳細及びお見積り等については下記の担当者までお問い合わせ下さい。



株式会社ソーシャルビジネスインサイト

グローバルサプライヤーシステム担当

馬淵喜勇 (jeff_mabuchi@sbiinc.co.jp)

富塚久俊 (tomizuka@sbiinc.co.jp)

石川修吏 (ishikawa@sbiinc.co.jp)

〒104-0044 東京都中央区明石町1-3 明石町ツインクロス705

TEL:03-6228-4851

FAX:03-3546-3530

URL: <http://www.sbiinc.co.jp>