

海外展開の際の委託／進出の決定法

進出前に生産委託という方法もあります。やりたいことが達成できるか？メリットデメリットは？などを整理し意思決定してください。

	委託	合併	単独
投資資金 運営資金	押さえられる。	合併相手とシェアすることで比較的押さえられる。	負担が最も大きい。
秘密保持	比較的保持しやすい。	工場を共有するため、合併相手に流出するリスクあり。	比較的保持しやすい。
現地人脈	利用しやすい。	最も利用しやすい。	現地人脈のあるアドバイザーをリタインするなどの工夫次第。
意思決定	調整に手間がかかる。	調整に手間がかかる。持分比率や合併契約に記載するデッドロック条項などの文言が重要。	完全コントロールできる。
進出スピード	優良委託先が見つければ早い。	工場建設などで時間を要する。	工場建設などで時間を要する。
運営苦勞	品質管理指導が必要になることが多いが要求水準を満たせなければ委託先を変更するなどに対応できる場合があるため、比較的苦勞は少ない。	採用や労務管理で現地企業ならでの合併相手のノウハウを活用できれば、比較的苦勞は少ない。	採用、労務管理、教育などで日本人管理者と現地人との間で摩擦が起きやすい。
撤退	取引を中止することで撤退できる	合併相手に売却できれば撤退しやすい。	持分売却ができれば撤退しやすいが、譲渡先を探すのに苦勞があるまた、清算する場合、国によっては数年かかる、また退職金が多額になるなど大きな困難を伴う。