

Eat Well, Live Well.



海外進出プロセスと 本社支援体制

市場選定から事業運営まで
「いつ、何に注意し、誰と相談するか」を流れで整理



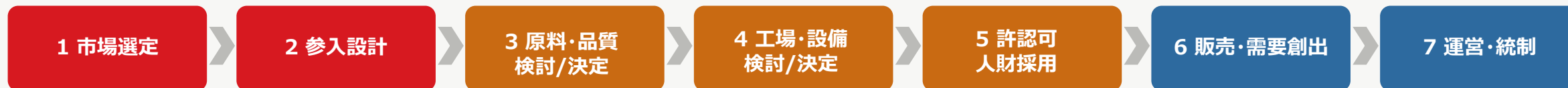
本資料の見方

上段：海外進出のプロセスと主要論点

下段：海外部・地域本部・本社コーポレートの支援

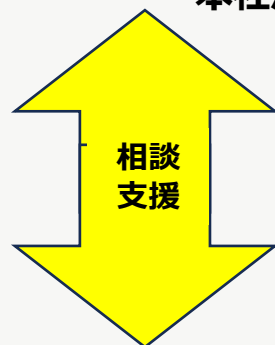
全体像：進出は「7つのゲート」で検討する

各ゲートでプロジェクトメンバーが仮説を考えて検証、本社支援を早めに組み込む



参入プロジェクト
(後現地法人)

仮説構築 → 調査 → 意思決定 → 具体的参入作業開始 → 法人/工場設立 → 販売開始 → 月次改善
本社決済



本社 海外部

事業戦略・市場／商品・R&D・法人間連携・本社内アレンジ

法務・財務税務・人事・品質・生産技術・知財・DX・監査

本社コーポレート・専門機能

進め方の原則 「あくまで仮説は自分たちで考え」 その検証に
支援機能（コンサル等）を使う。最初からコンサルに丸投げしない！

突発対応 | 不正・行政問題・危機は「早期検知」と「初動」が勝負

個人の善意に依存せず、仕組みと専門家ネットワークで守る



不正・横領

職務分掌
承認・照合
罰則・再発防止策

監査：現地監査会社の活用



行政・訴訟

記録保全
現地弁護士
本社連携



品質・事故

停止判断
原因究明
顧客対応



地政学・BCP

安否・連絡
代替供給
復旧優先順位

発生 → 事実確認 → 影響封じ込め → エスカレーション防止 → 対外対応 → 再発防止

海外部

現地初動の伴走、地域ネットワーク、事業継続・経営判断への接続

法務・監査・品質・財務等

調査、法的対応、監査、品質判断、損失・開示、危機管理・広報

結局は人財 | 海外事業向き人財を継続的に育成する。

継続的に複数人を育成することで、ローテーションが可能になり、健全で継続的な事業運営ができる。



営業、マーケティング

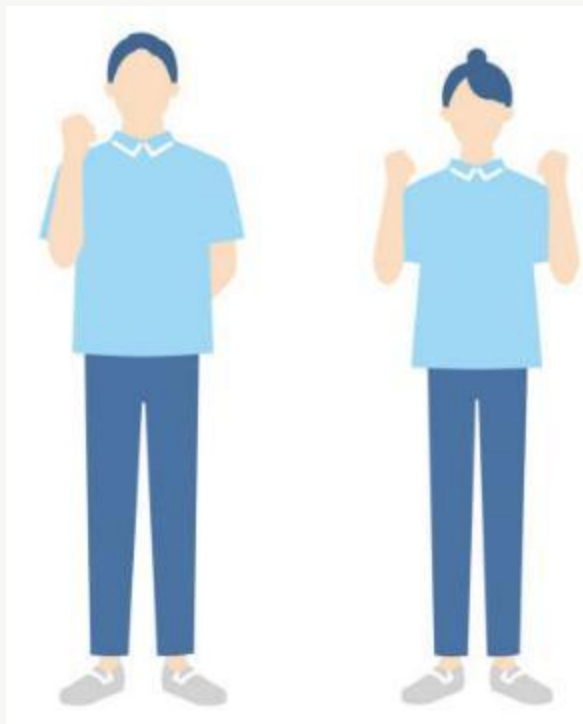
販売、マーケティング
人心掌握、組織マネジメント



コーポレート

財務会計、管理会計、税務、法務、
総務、人事

オリジンは何でもよいが、海外人財は最終的に全てを広く理解できることを目指したい。



開発、生産、購買、物流

購買、品質保証、R&D、生産、安全管理
メンテナンス、物流

コミュニケーション好き
健康、前向き、論理的思考、
数字好き、好奇心旺盛、
語学好き、何でも食べれる
明るい

海外部

今後海外赴任する人財に幅広い知識と経験を身に付けさせ、帰任したメンバーが新たなメンバーや組織に示唆を与える。



支援体制まとめ | 「海外部がハブ、専門機能が深掘り」

案件ごとに主担当を置き、現地法人・海外部・本社コーポレートを横串で接続

論点	主な支援ハブ	支援内容
事業・市場	海外部（全部の窓口）	市場調査、事業戦略、商品・MKT、R&D連携、月次事業管理
会社設立	法務・コンプライアンス／経営企画	会社設立、JV・契約、社内稟議、ガバナンス
資本金、財務	財務部、税務部	投資採算、資金調達、会計、税務、為替・与信
人	人事部	駐在・任用、現地組織、人事制度、人財育成
生産、品質管理	生産・工務／品質／調達	工場・設備、技術、品質基準、安全、原料・包材
無形資産・基盤	知財／DX／サステナビリティ／監査	商標・技術、IT・情報、環境、内部統制・監査

まず海外部（窓口）へ。必要な専門機能を案件別のアレンジする。

Eat Well, Live Well.



Thank you.