

海外進出における第三国企業との連携・ デマケーション支援



第三国のパートナーと得意領域の役割分担やリスク分担をした
上での海外進出は常に考えるべきオプションとなっています。

高まる新興国のインフラ整備ニーズと 迫られるリスク対応

世界のインフラ市場は、今後も伸び続けると予想されおり、例えばG20のGlobal Infrastructure Hubでは、2040年に4.8兆ドルのインフラ投資が世界で必要になると予測しています。その多くが電力と交通インフラであり、アジア、アフリカ地域の新興国が対象になります。

一帯一路構想のもとファイナンスと資本財輸出、産業投資を行う中国の台頭も見据え、中国企業との連携が受注に向けた有力な手段となりえます。

新興国は、頻繁な政策・貿易ルールの変更、弱い現地通貨故の為替レートの変動、不安定な政治経済および社会体制など、新興国のカントリーリスク、事業リスクと向き合いながら投資の効果を上げていくことが求められています。

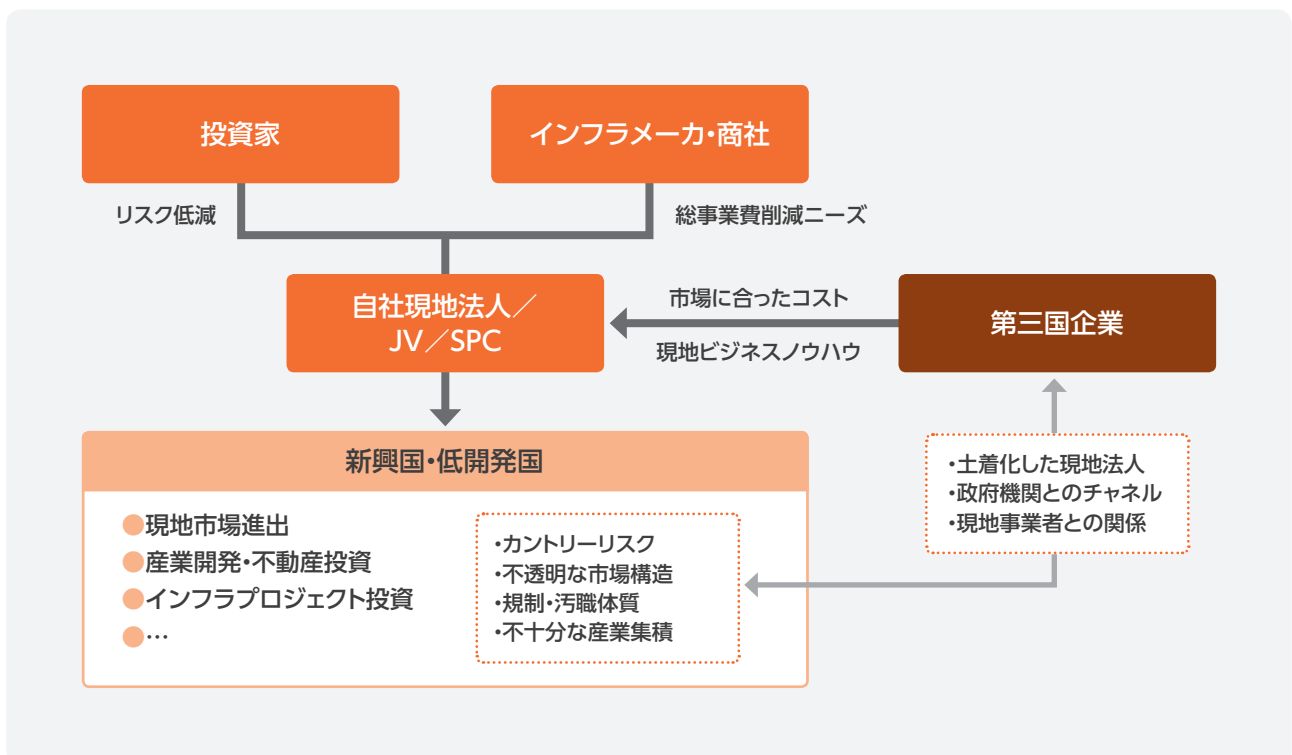
海外進出時に考えるべき 第三国パートナーの活用

従来は、投資対象国の企業をパートナーとし、彼らと役割分担しながら事業を推進していくことが常道でした。しかし、経済開発が途上であるような国、地域（例えばアフリカ）は産業集積が乏しい等のため、事業推進力のある現地パートナーは限られてしまいます。

こうした問題に対する有力なアプローチとして、海外進出を志向する中国やインドなど第三国の企業とのパートナーシップがあります。

彼らは安くモノを作るノウハウ、新興国に張り巡らしたネットワーク、現地市場への知見等を持っており、こうした企業をアジア圏や中進国から見出し、リスクの高い国への投資の際に活用することは有力な検討オプションです。

■ 第三国企業活用の視点



NRIは、新興国における企業情報の蓄積をもとに、第三国の適切な事業パートナーを選定し、投資リスク低減をご支援します。

新興国進出の支援実績と海外拠点ネットワークをもとに支援

NRIは、新興国への進出支援に関し、多くの実績を有しています。投資環境、市場把握、現地における競合状況など情報が乏しい国の場合は事前のしっかりした調査が重要です。市場や投資環境を踏まえた上で、第三国との連携による展開方針が決まった場合、補完関係を構築できる第三国のパートナー企業候補のロングリストおよびショートリストを作成します。

さらにパートナー候補企業との提携交渉支援、進出先市場でのビジネスモデル検討、ビジネスモデル実現のため、進出先での開発・生産・営業・マーケティングなどを海外投資プロジェクトに熟達したコンサルタント、現地の経済社会環境の専門家、海外拠点のコンサルタントによる体制で支援しています。

ケース：インド市場への中国企業との連携による進出支援

再生エネルギー関連の工作機械の販売を行うA社は、新規市場としてインド進出を検討していました。

NRIは、現地法人であるNRIインドとともに、インドの再生エネルギー市場環境やA社が扱う工作機械についての事業機会を提示しました。

インド展開にあたっては、コスト競争力の確保が必須であることが判断されたため、NRIは中国の同じ工作機械のオペレーションに習熟する企業とともに進出することを提言し、コスト競争力の確保につながる販売体制を含めインド市場での戦略を立案、提言しました。

その後、A社が中国企業と連携し現地で事業を開始するにあたり、現地での営業支援を実施しています。

■ 第三国企業との連携におけるNRIのサービス

