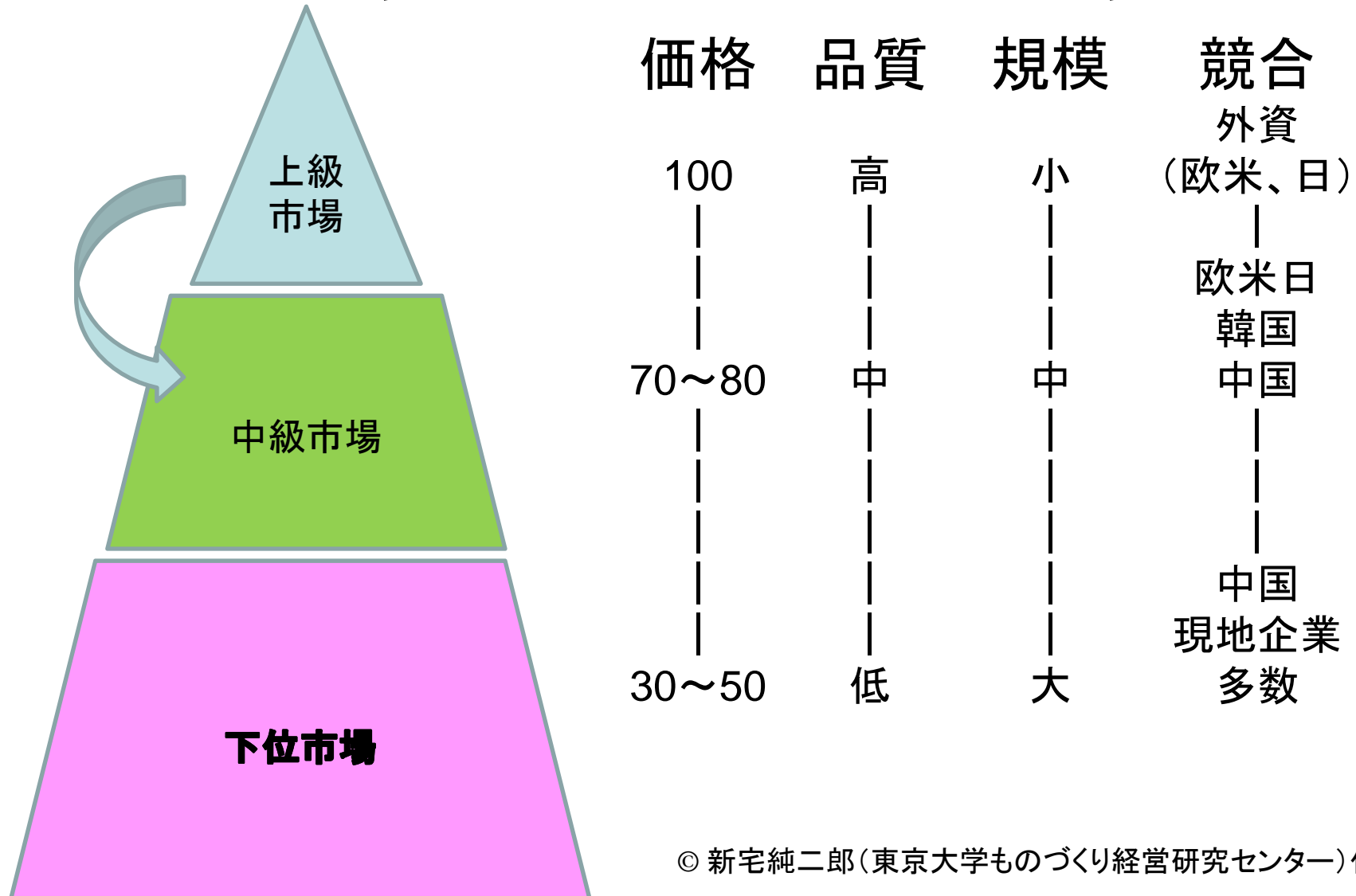
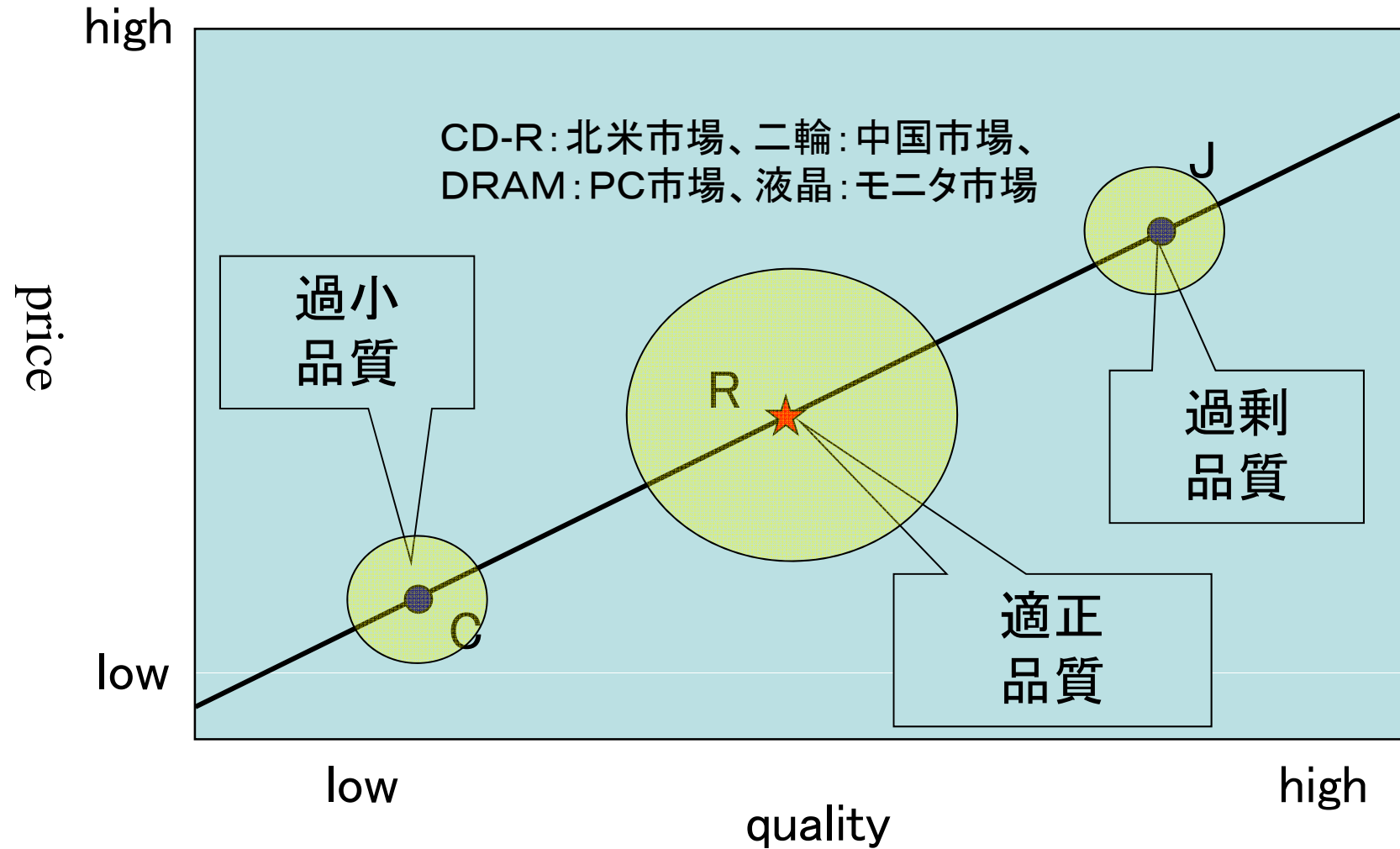


市場の3層構造

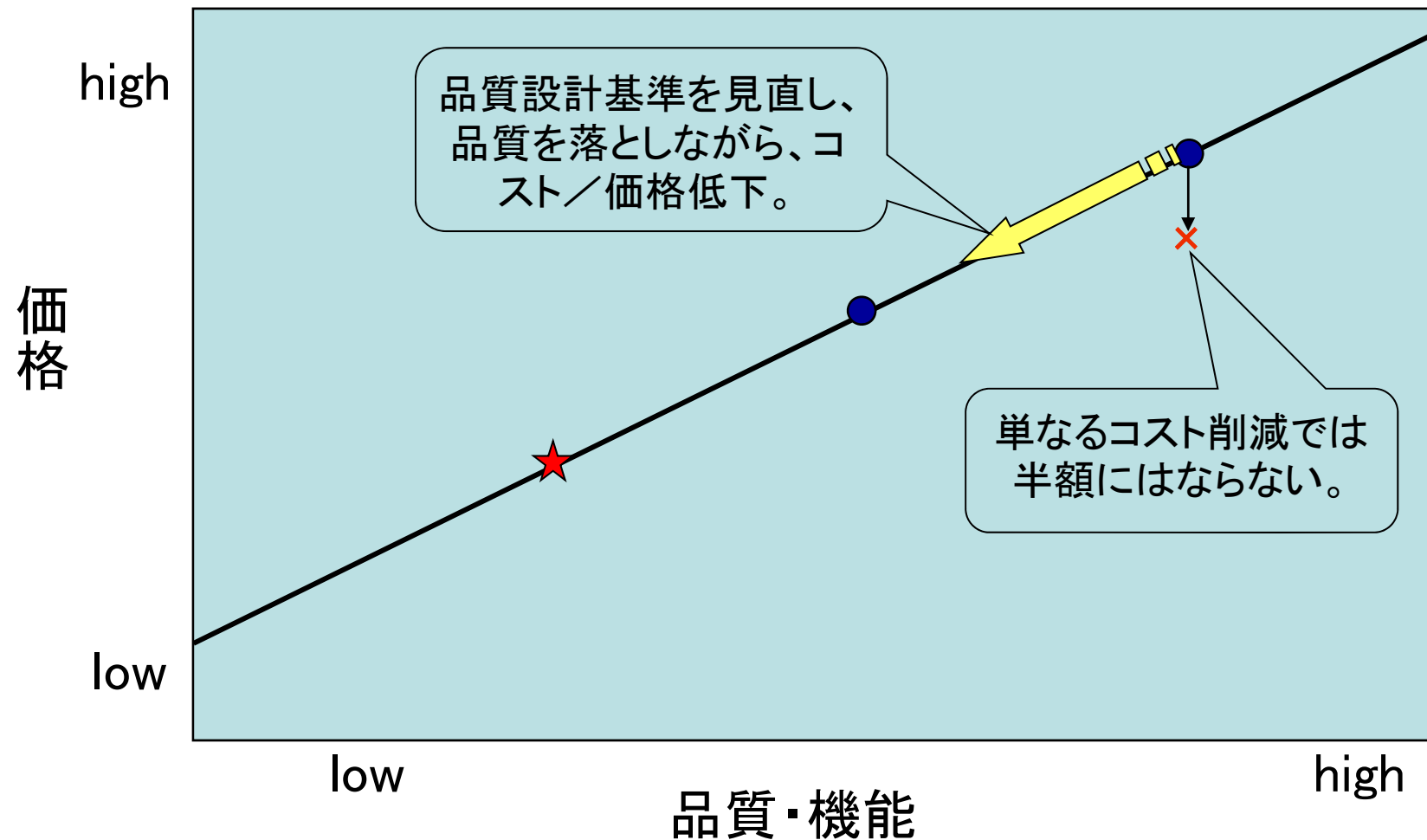
上級市場の確保と中級市場参入



Reasonable Quality and Price



過剰品質問題への対処 中級市場攻略



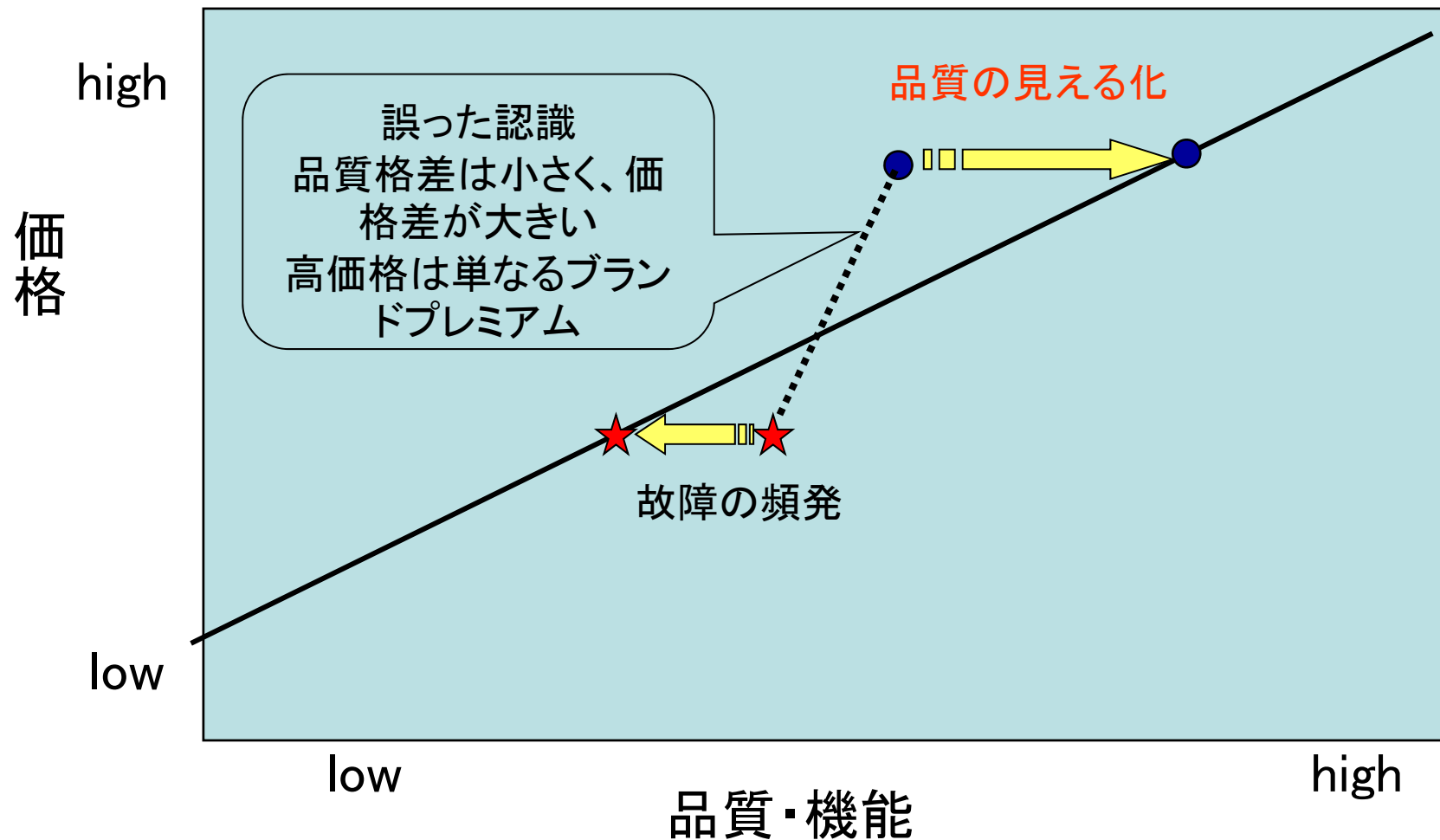
低コスト化と品質確保のジレンマ

- 新興国では低価格が必要
- 生産のことばかりに注意が集中
 - 現地生産、現地部品
- 低コスト化と品質確保のジレンマに陥る

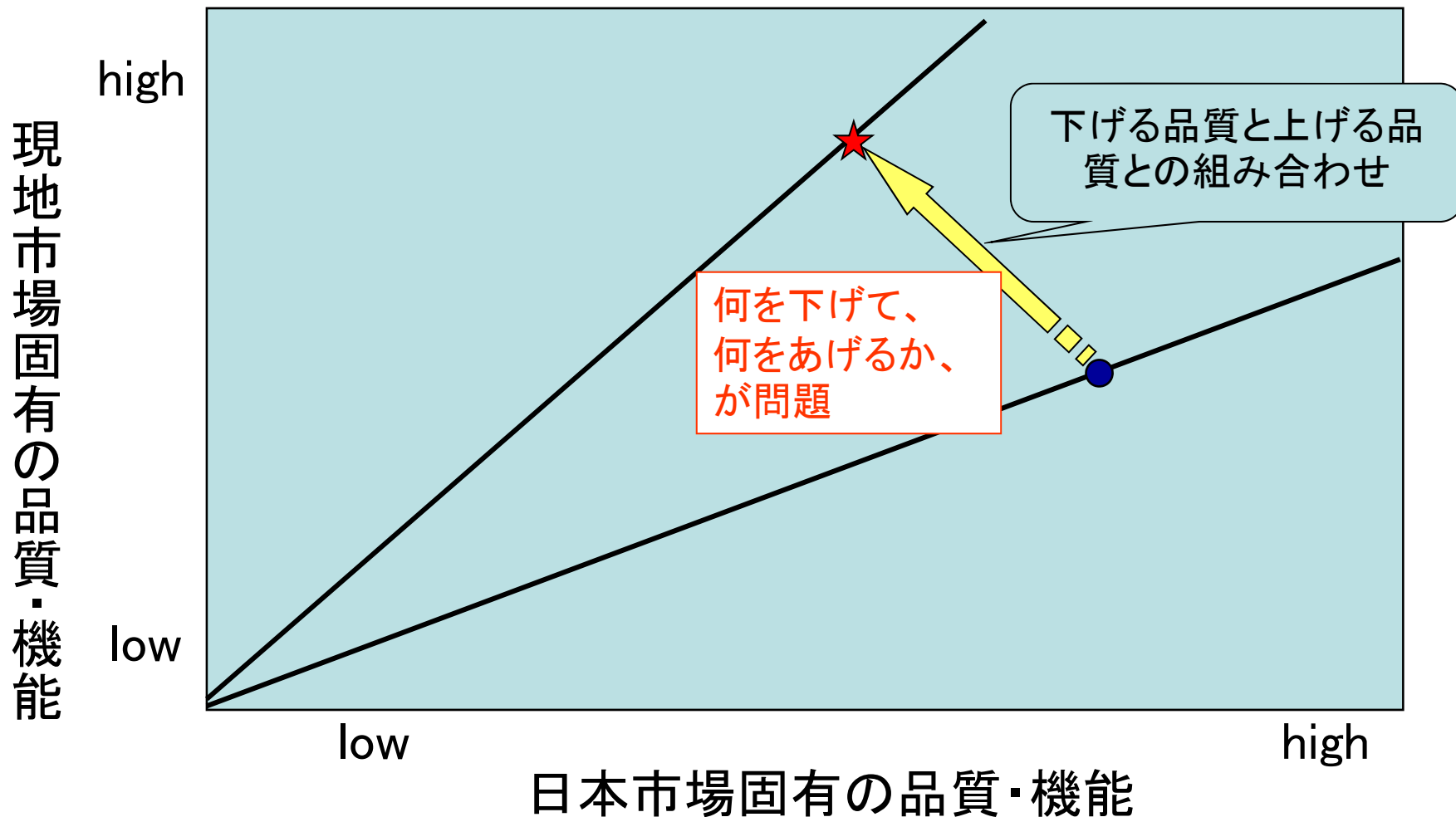


- 現地市場の徹底理解
調査会社や商社、代理店に任せない
- トップダウンの意思決定
現場エンジニアに任せない

上級市場戦略 品質差の見える化



現地固有のニーズをつかむのが重要



PPP、CMと国内主力事業との比較

| | 必要資金 | 収益 | リスク | 技術の活用 |
|----------------|------|------|-----|-------|
| 建設事業 | 中 | 低 | 中 | 高 |
| 開発事業 | 大 | 高 | 大 | 中 |
| CM | 小 | 低 | 小 | 高 |
| CM (@ Risk) | 小 | やや低い | 中 | 高 |
| PPP | 大 | 高 | 大 | 高 |

日本の中の連携を強めた体制づくり

社内の国際化対応体制作り

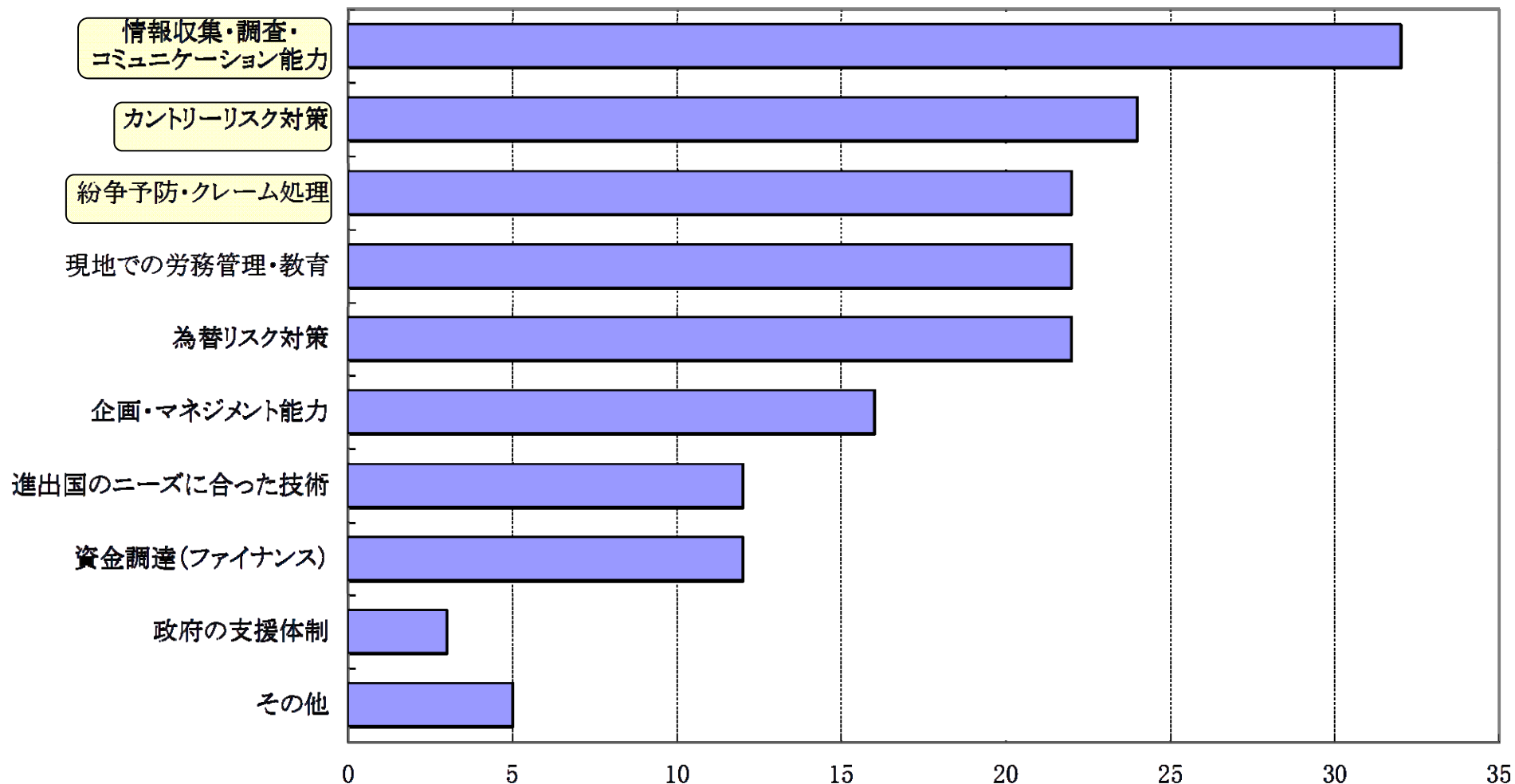
OECDメンバー国が報告した中小企業の海外進出に当たっての障害 トップ10

(OECD Member Economy Policymaker Survey and SME Survey, 2006)

- 1、inadequate quantity of and/or untrained personnel for internationalization
- 2、shortage of working capital to finance exports
- 3、limited information to locate/analyze markets
- 4、identifying foreign business opportunities
- 5、lack of managerial time to deal with internationalization
- 6、inability to contact potential overseas customers
- 7、developing new products for foreign markets
- 8、unfamiliar foreign business practices
- 9、meeting export product quality/standard/specifications
- 10、unfamiliar exporting procedures/paperwork

これまでの海外展開に足りなかったもの

海外建設事業で解決しなければならないと考えている事項(重複回答)



(注) 大手建設業者55社(総合建設業35社、設備工事業20社)が調査対象
(資料) 国土交通省『建設業活動調査(平成21年調査)』

社

M&Aの手法や活用について

建設業における 現地企業買収のメリット

- ①すでに経営基盤が整っている
- ②顧客の継続性
- ③ローカル顧客に即対応可能
- ④調達手段が確立していること

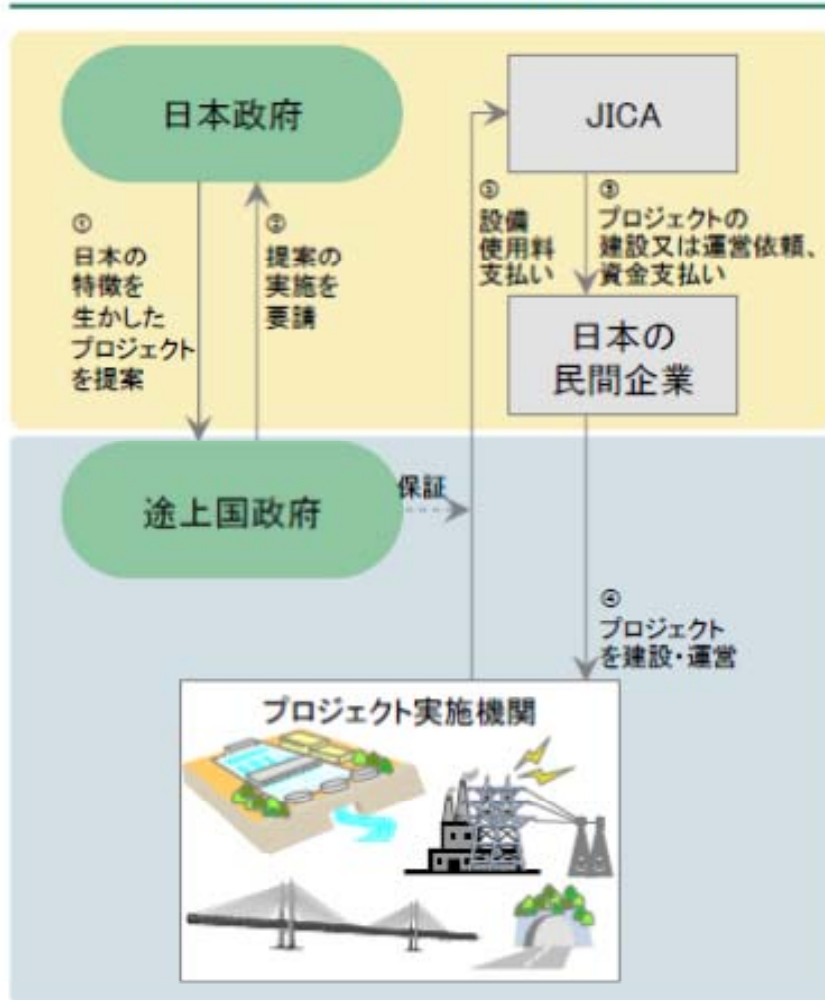
建設業における 現地法人設立のメリット

- ①日本企業への対応
- ②管理の容易さ
- ③決算への対応
- ④オペレーションの透明性
- ⑤本社の意思決定への関与
- ⑥技術水準・品質水準の容易さ

■進出地の状況に応じて使い分け

日本の優位性をプロジェクトとして供与、ODA in kind (イメージ)

提案: 実際のプロジェクトを供与



現行: 円借款

