**中小企業の海外展開支援業務と知識体系利用の手引き**

**１．目的**

近年の社会や経済の国際化の進展により、わが国の企業は大企業のみならず中小企業においても海外事業展開を拡大、高度化しつつある。このような情勢下で、中小企業診断士に求められる業務や知識も多様化しており、より広い範囲での国際業務知識や深い専門性が必要とされている。そのため、顧客の中小企業に対する支援業務もより複雑になってきており、われわれ中小企業診断士には一層の研鑚が求められている。

かかる環境の下で、中小企業診断士が顧客企業の海外事業展開の支援をする場合に必要とされる業務と知識を分類、体系化し、基本的な知識やノウハウを明確にして、自己の支援業務や必要なチーム組成の参考資料として提供することは非常に意義のあることである。

この「中小企業の海外展開支援業務と知識体系」（以下「本体系」という）は、あくまでも現時点での業務と知識の体系化であり、個々の支援業務の中で、それぞれの中小企業診断士が、どのような業務や知識が必要であるかを判断するための支援ツールとなることを目的としている。

また、作成に当たっては、業種や海外展開先（国、地域）等に特化せず、一般化して整理したものであり、これらが持つ固有の事情については個々に確認を行う必要がある。

**２．使用法の解説**

「本体系」は中小企業診断士の顧客支援業務のうち、海外直接投資と輸出を中心とした「海外事業展開支援」に係る知識と業務を体系化したものであり、「本体系」全体をセクション「OS海外事業展開支援」とする。

注：セクション・コード「OS」は Overseas の短縮形である

**２．１．階層の定義**

（１）第１階層：作業の「海外展開支援業務」の大分類である。

OS01、OS02、・・・という番号を付している。

（２）第２階層：第１階層の業務を中分類したものである。

OS01A、OS01B・・・という番号を付している

（３）第３階層：第２階層をさらに具体的項目に分類したものであり、

01/00、02/00、03/00・・・という番号を付している。

（４）第４階層以降（ドット・グループ）：さらに具体的に分類したものである。

項目の桁数と「・」の数が増えるとより下位の階層になる。

「本体系」では、下記図１のように第６階層まで使用している。

全体概要は、添付図２を参照のこと。

|  |  |
| --- | --- |
| 01/03　 | ・輸出相手方の決定、契約　　　　　 **\*第4階層** |
| 01/031　 | ・・現地代理店　　　　　　　 　　 **\*第5階層** |
| 01/034　 | ・・契約締結　　　　　　　 　　　 **\*第5階層** |
| 01/0341　 | ・・・契約者名称及び住所　　　　　 **\*第6階層** |
| 01/0342　 | ・・・最終仕向国 　　　　　　　 　**\*第6階層** |

**図1：OS09A 直接投資　01/00　契約段階　の第4、5、6階層の例**

**２．２．備考欄**

補助的な説明、留意点等を表示している。また、異なる階層で重複している場合、あるいは参照すべき項目がある場合も表示している。

**３．マトリックス**

**３．１．参考までに、項目ごとに時期、業務の目的、実施場所を備考欄の右側に６列のマトリックスで表示している。**

（１）「事業開始前」に調査すべき事項や行うべき作業と、「事業開始後」に確認・習得すべき事項と行うべき業務を分類する。

 （基本的に、第１階層のOS01～OS08までが事業開始前、OS09～OS12を事業開始後の業務を想定している。OS13は全体に意識しておくべき事項である）

（２）「海外直接投資」と「輸出」業務に必要なものを分類する。

（３）業務の場所が「国内」もしくは「現地」で行われるものかを分類する。

**３．２．それぞれの枠内に、その項目が**

（１）必要とされる時期、事業分類、場所に”○“

（２）場合によっては必要となる時期、事業分類、場所に“△”

を記入している（当然であるが、現実の業務では異なる場合もある）。

注：「事業開始前、事業開始後については基本的に第３階層で記入。

　　その他は、第４階層以降（ドット・グループ）で記入。

**マトリックス記入例**



**（添付）図２：本体系概要**



