

平成 22 年度「新興国市場で勝ち抜く戦略と組織」調査
に係る委託先の公募について

平成 22 年 11 月 25 日
日本機械輸出組合
総務企画グループ

1. 調査目的

本調査は、新興国の電子機器、機械、自動車市場で成功している内外企業の戦略(勝ちパターン)をとりあげ、どのような開発・生産・販売・サービス戦略で成功しているのか、また、それを実現する現地組織の内容、本社との関係を分析し、日本企業の新興国戦略に役立てることを目的とする。

2. 調査内容

日本企業の新興国戦略の策定に参考となる、新興国市場で勝ち続ける内外の代表的企業を選定し、以下について分析する。分析結果については、個別成功例をパワーポイントで下記の分析内容に沿って取りまとめる(できるだけ各分野について 1 例以上の実例をとりまとめる)。

調査内容・項目

■【分析対象企業例】

- (1) 電子電気機器: インド: LG 電子、中国: ダイキン等
- (2) 通信機器: ノキア(基地局、携帯)等
- (3) 設備財(医療機器): フィリップス、テルモ等
- (4) 自動車: インド: スズキ、中国・ベトナム: ホンダ等
- (5) 自動車部品: ボッシュ等
- (6) 建設機械: コマツ等
- (7) 工作機械: 日系、ドイツ系企業

※内外の成功企業について分析対象として推薦できる企業があれば提案をする。

■【分析内容案】

(1) 新興国市場で勝ち抜く戦略

成功企業はどのような戦略で勝ち続けているか

(2) 勝ち抜く戦略の実現方法

勝ち続ける戦略はどのように実現されているか

- ① 現地企業との連携、現地人の登用・活用
- ② 製品開発、調達、生産体制
- ③ 宣伝、販売、サービス体制
- ④ 現地組織

- i. 本社との関係（戦略立案、現地経営）
- ii. 現地トップ→戦略立案→実行部隊
- iii. 現地人の活用、モチベーションの維持（人事評価方法等）

※ 応募の際には上記の調査内容を反映した具体的な企画書を提出すること。

3. 審査基準

- ・申請者は本事業を遂行するために必要な知識やノウハウを有していること。
- ・提案内容(企画案)が本事業の目的と合致し、具体的な方法が明記されていること。
- ・提案内容は、調査目的を満たし、かつ、経済性に優れていること。
- ・実施体制、実施スケジュール、見積明細等が明確になっており、かつ、事業を効率的に実施できる体制にあること。

4. 委託契約の条件

- ・委託金額：上限 210 万円(消費税含む)
(他通貨建ての場合、為替の変動により委託金額が多少上下することがあります。)
- ・契約期間：契約締結日から平成 23 年 3 月 20 日まで
- ・提出物：報告書(関係資料含むパワーポイントプレゼン資料) 1 部
(報告書並びに資料は電子データでも提供のこと)

5. 応募資格

次の要件を全て満たす法人または個人とする。

- ・当該事業に関するノウハウと調査実績等を有し、かつ、事業の達成に必要な組織体制を有していること。
- ・当該事業を円滑に遂行するために必要な経営基盤を有し、かつ、十分な管理能力を有していること。
- ・日本機械輸出組合が提示する委託契約書の内容に同意できること。

6. 公募期間

平成 22 年 11 月 25 日～平成 22 年 12 月 1 日(期限内に必着のこと)

7. 応募方法

応募書類(応募書類・企画書)をダウンロード([WORD 形式はこちら](#)、[PDF 形式はこちら](#))し、必要事項をご記入の上、以下の添付資料とともに E メール又は郵送して下さい。

応募内容についてヒアリングをさせて頂くことがあります。なお、受理した書類は返却できませんのでご了承下さい(提出された応募書類については、当組合の規定により個人情報及び

機密の保持に十分配慮します)。提出された本書類の作成費用は支給されません。

(添付する資料)

企業あるいは個人概要、調査・研究実績、経歴等(HP に掲載されている場合は、同 HP の URL)

8. 審査結果

平成 22 年12月上旬(予定) HP で公表いたします。

9. 申請書類の提出先及び問合せ先

〒105-0011 東京都港区芝公園 3-5-8 機械振興会館 401 号室

担当:総務企画グループ 金丸

Eメール:(kanemaru@jmcti.or.jp)

TEL:03-3431-9379

FAX:03-3436-6455

以上