

資本提携によるASEAN事業拡大支援

個別PJ事例紹介

お客様の課題		
お客様	業種	■ 建設業
	事業の概要	■ 日本国内では官民を対象に、多種多様な設備工事を行う ■ 海外にも複数の拠点を有し、海外では、主に日系企業の工場案件を手掛ける
ご相談内容	課題	■ タイにおける日系投資が停滞する中、タイ現地法人の業績が悪化 ■ 地場企業とのアライアンスを通じ、現地顧客の開拓、サービスラインナップの拡充を行い、タイを中心としたASEAN事業の拡大を図りたい
	エリア・国	■ タイを中心としたASEAN全域

MURCのご支援内容			
実施概要	■ タイを中心としたASEAN事業の強化を目的とし、グローバル提携戦略に関わるソリューションを上流(戦略)から下流(実行支援)までワンストップにて提供		
	<ol style="list-style-type: none">1 戦略策定 商流・購買決定要因の明確化、競合・自社分析による提携戦略の立案2 候補先洗出し ターゲット要件定義、業界団体・弊社ネットワークを通じた候補先の洗出し(約60社)3 候補先詳細化 定量・定性分析による候補先のスクリーニング(約10社)、契約交渉先の選定4 契約交渉 論点の洗出し、対応策の検討・決定含む契約締結までのPJマネジメント支援		
	■ 資本提携を通じ、現地事業のローカライズ化、タイ周辺国を含むASEAN事業の拡大を実現		
期間	1~3か月	3~6か月	6か月以上

お問い合わせ

- コンサルティングのご依頼、ご相談の際は、以下のボタンをクリックください
- お問い合わせページに移動しますので、必要事項を記入ください

お問い合わせ

QRコードはこちら ▶



URLはこちら ▶ <https://reg18.smp.ne.jp/regist/is?SMPFORM=nekf-ldkgpe-1648b29f41f462760deaae4cdc248144>