

コース名	海外販路開拓のための英文契約と貿易の実務		
研修のねらい	海外販路開拓を検討している中小企業・小規模事業者が、海外販路開拓を円滑に進めることを目的に、輸出・展示会出展等への取り組み方法や、英文契約や貿易の実務知識を習得する。		
研修の特長	(1)海外販路開拓(輸出・展示会出展等)の流れと手続き (2)海外取引契約の基本の習得と英文契約書作成演習 (3)輸出業務を中心とした貿易実務の基本		
研修期間	2016年8月23日(火曜)～2016年8月25日(木曜)(3日間)		
受講対象者	海外事業の管理者、事業責任者とその候補者	定員	30名 受講料 28000円

月日	時間	科目	講師	内容
8月23日(火曜)	9時40分～10時00分	オリエンテーション	東京校職員	・研修プログラムの概要説明 ・事務連絡
	10時00分～13時00分	海外販路開拓の進め方 —TPPの現状をふまえて—	秋島 一雄 株式会社IAC 代表取締役 中小企業診断士	(1)販路開拓を行う意味 (2)販路開拓の実際、海外取引の形態 (3)販路開拓を進める上での留意点 (4)TPPなどの経済連携及び関税の考え方と支援策
	14時00分～17時00分	はじめての英文契約		(1)英文契約の概要 (2)契約交渉ロールプレイ(交渉過程の疑似体験) (3)英文契約書特有の文言・条項の解説 (4)契約条項の深読み
8月24日(水曜)	9時40分～11時10分		赤坂屋 潤 ※ 表参道パートナーズ 法律事務所 弁護士	
	11時10分～14時40分 (昼休み12時10分～13時10分)	モデル英文契約書の解説	高草木 智 ※ 表参道パートナーズ 法律事務所 弁護士	分野別のモデル英文契約書の概要を選択制により学ぶ モデル契約書: 売買契約または販売店契約/代理店契約
	14時40分～16時40分	【演習】 英文契約書の作成		(1)英文契約書の草案作成 モデル契約書を活用し、グループに分かれてディスカッションした契約条件に基づき、契約書のドラフト(草案)を作成する。 (2)まとめ
8月25日(木曜)	9時40分～11時40分	海外販路開拓の方法と実際	秋島 一雄(前掲)	海外販路開拓の方法と実際 展示会、商談会の活用法 パートナーの見つけ方と獲得の実際 事例研究
	12時40分～16時40分	【演習】 海外販路開拓演習	秋島 一雄(前掲) 中高 英明 株式会社ストラテジー・ ラボラトリーズ 代表取締役 中小企業診断士 川井 久 株式会社New Beginnings Japan 代表取締役社長	海外販路開拓のロールプレイ 行動計画の検討
	16時40分～16時50分	修了証書授与	東京校職員	

※講師が変更になりました。

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師氏名	略歴
秋島一雄 (あきしま かずお) 株式会社IAC 代表取締役 中小企業診断士	1985年、総合商社に入社し、米国ダラス、インドネシア、タイに駐在。2006年4月に、中小企業診断士として独立し、秋島ビジネスコンサルティング設立。2006年9月に、株式会社IACを設立。商社時代のグローバルビジネスの豊富な経験をもとにした、グローバル人材育成のコンサルティングや研修に定評がある。現在も定期的に海外を訪問しており、海外の最新情報をタイムリーに研修に取り入れている
赤坂屋 潤 (あかさかや じゅん) 表参道パートナーズ 法律事務所 弁護士	上智大学法学部、一橋大学法科大学院卒業。2011年西村あさひ法律事務所入所。国内外の企業の資金調達、M&A、ベンチャー法務その他一般企業法務を担当。アジア諸国における開発案件(中国・ベトナム・フィリピン・インドネシア・ラオス・ミャンマー・インド・バングラディシュ等)、外資系ファンドによる日系企業への投資案件など国際ファイナンスに関するアドバイスのほか、上場企業同士の共同株式移転、合併、買収をはじめとする各種M&A取引にも幅広く従事。今年、独立し、中小企業の支援に特化した表参道パートナーズ法律事務所を開設。
高草木 智 (たかくさぎ さとし) 表参道パートナーズ 法律事務所 弁護士	上智大学法科大学院卒業。2013年弁護士登録以降、中小製造業・物流業のM&A/各種の法律相談、ジョイント・ベンチャー等の海外取引、相続を含む事業承継、不動産賃貸に伴う取引・トラブル対応、一般企業法務などを専門に活動。その他、セミナーも数多くこなす。今年、独立し、中小企業の支援に特化した表参道パートナーズ法律事務所を開設。
中高英明 (なかたか ひであき) 株式会社ストラテジー・ ラボラトリーズ 代表取締役 中小企業診断士	1992年、NEC入社。携帯電話事業部門にて海外向け製品の営業・企画を担当。その後、米Motorola日本法人やインド系ITサービス会社等を経て、経営コンサルタントとして独立。主に企業の海外進出コンサルタントやグローバル人材育成研修講師として活動中。英国レスター大学経営大学院修士課程修了(MBA)。長年の海外業務経験で得た知見を分かりやすい形で展開する研修スタイルに定評がある。現在も定期的に海外を訪問しており、海外の最新情報をタイムリーに研修に取り入れている。また、TOEIC満点を複数回取得(2009年、2014年)しており、語学強化研修も得意メニューとしている。
川井 久 (かわい ひさし) 株式会社New Beginnings Japan 代表取締役社長 中小企業診断士 ITコーディネータ	2001年、IT企業に入社し、大手鉄鋼メーカーのシステムエンジニアリングを担当。2007年に中小企業診断士を取得後は、グループ企業の再編・M&Aなどを歴任する。2011年にはソフトウェアのオフショア開発先として、ベトナム現地法人を設立、役員に就任。2014年に株式会社NewBeginningsJapanを設立し代表に就任する。海外進出・創業・経営管理などをテーマに、自身の中小企業での経験に基づく研修や個別企業支援を行っている。

コース別受講申込書

FAX 042-590-2685

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載し、折り返しFAXいたします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 殿

年 月 日

フリガナ				代表者役職			
会社名				代表者氏名			
所在地	〒 都 道 府 県						
TEL				FAX			
業 種	F.製造業 J.卸売業 J.小売業 Q.サービス業 E.建設業 H.情報通信業 I.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に()			業種分類 (製造業のみ ○印をおつけ ください)	9.食品 10.飲料 11.繊維 12.衣料 13.木材 14.家具 15.紙 16.印刷 17.化学 18.石油 19.プラスチック 20.ゴム 21.皮革製品 22.窯業 23.鉄鋼 24.非鉄金属 25.金属製品 26.一般機械 27.電気機械 28.情報通信機 械 29.電子部品 30.輸送用機械 31.精密機械 32.その他製造業		
主要 取扱品目				資本金	万円	従業員数	人
東京校での 受講実績	ある (経営後継者・経営管理者・工場管理者養成コース・その他) ない			お客様懇談会(中小 機構)の参加実績	ある ない		
研修情報の 入手先	1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌 8.テレビ・ラジオ 9.県市等の機関誌 10.展示会等 11.その他 ()			人材育成計画 作成への関心	ある ない		
フリガナ				部署 役職	担当者 E-mail		
事務連絡 担当者							

受講 コース名			コース No.	No.
------------	--	--	---------	-----

受講者 情報 ①	フリガナ 氏名	年齢	性別	部署	
		歳	男・ 女	役職 (役職を 記載の上 該当区分に○)	
	受講者 E-mail	(代表者 役員 管理者 管理者候補等)			
	【入寮申し込み】 必ず受講者本人にご確認をお願いします。該当箇所の○印にチェックを入れてください。				
	入寮する	○	→	入寮日	退寮日
入寮 しない	○		研修開始日	研修終了日	
			研修開始日の前日	研修終了日の翌日	

受付 状況 ①	受講いただけます 受講決定通知兼振込依 頼書を開講の約1.5ヶ月前 に連絡担当者様へ送付い たします。
	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、 ご連絡いたします。

受講者 情報 ②	フリガナ 氏名	年齢	性別	部署	
		歳	男・ 女	役職 (役職を 記載の上 該当区分に○)	
	受講者 E-mail	(代表者 役員 管理者 管理者候補等)			
	【入寮申し込み】 必ず受講者本人にご確認をお願いします。該当箇所の○印にチェックを入れてください。				
	入寮する	○	→	入寮日	退寮日
入寮 しない	○		研修開始日	研修終了日	
			研修開始日の前日	研修終了日の翌日	

受付 状況 ②	受講いただけます 受講決定通知兼振込依 頼書を開講の約1.5ヶ月前 に連絡担当者様へ送付い たします。
	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、 ご連絡いたします。

- 1) 太枠内の該当箇所に○印をおつけください。また、入寮希望の有無・入退寮日につきましては、受講予定者本人にご確認をお願いします。
- 2) 入寮された場合の部屋割りについては、受入人数の都合で、ご希望に添えない場合があります。
- 3) より多くの企業の皆様にご受講いただきたいために、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みとさせていただきます。
(一部コースを除く。詳しくは研修概要をご覧ください。)なお、2名様をこえる場合はキャンセル待ち扱いとなります。
- 4) 次のコースの申込書は別様式ですので、専用パンフレットをご請求下さい。「**経営後継者研修**」「**経営管理者研修**」
- 5) 受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生しだいご連絡いたします。
受講可能な場合には、「受講決定通知兼振込依頼書」を事務連絡ご担当様へ送付いたします。

個人情報保護について 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

大学 校 使 用 欄					
------------------------	--	--	--	--	--