

# ～海外展開の基礎からフレームワークで学ぶ～ 実践につながる！ 海外事業計画策定講座

## 研修のねらい

日本人口の減少に伴い、国内市場は縮小の道を辿り始めています。新たな市場やより大きな市場規模を求めて海外展開を決断することは重要な経営判断の1つとなりました。その中で「海外展開を何から始めたら良いかわからない」、「取組み始めたものの本当にこれで良いのか不安」という中小企業も多いことでしょう。

本研修では、海外展開の基礎知識や自社の現状の把握方法、他社事例やアクションプランの策定方法などを学ぶことができます。インターバル期間には中小機構専門家による個別相談があり、自社課題の解決策や今後の戦略をより具体化し、実践的な海外展開プランの検討を行うことができます。

## 研修のポイント

- ☑ 海外展開を検討しているが何から始めたらよいかわからない企業の疑問にお答えします。
- ☑ 自社の強み・課題を再確認し、専門家との個別相談と併せて海外展開方法を検討します。
- ☑ 海外展開を実現するための、自社独自のアクションプランを作成します。

## 研修期間

2024年  
1/23<sup>火</sup>・2/20<sup>火</sup>  
(2日間、12時間)

## 対象者

### 経営者、経営幹部、管理者

- ・これから海外展開を検討している方
- ・海外事業部の責任者となる方
- ・海外ビジネスの経験はあるが改めて基本知識習得や戦略の見直しをしたい方

定員 15名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### 御堂筋キャンパス

大阪市中央区安土町2-3-13  
大阪国際ビルディング16階会議室(1607号室)

月日	時間	科目	内容
1/23 火	9:20～ 9:30	事務連絡	
	9:30～12:30	海外展開の基礎と目的	海外展開の基本的知識を学び、取り組む目的を見極めます。 ・中小企業を取り巻く海外展開の現状 ・現地市場のニーズや競争環境の分析方法 ・海外展開実施の流れ ・海外展開の必要性や根拠
	13:30～16:10	自社が持つ優位性と問題点	自社を取り巻く市場環境の整理と、自社の強みや課題を再確認します。 ・事業環境を分析するためのフレームワーク ・5Force、SWOT等による自社分析 ・中長期的なマクロ環境の把握と不測の事態への備え
	16:10～16:30	インターバル期間の課題説明	インターバル期間では1日目で行った自社分析を踏まえながら、海外展開アクションプラン案を作成します。
【インターバル期間】課題の内容をブラッシュアップするため中小機構専門家との個別相談を行い、2日目のプラン策定に向け海外展開計画の具体化を行います。※日程等に合わせアドバイザーを選定します			
2/20 火	9:30～12:30	前半・インターバル期間の振り返りと海外展開企業事例	インターバル課題や個別相談で得た気づきの振り返りを行います。 他社の事例(特に失敗事例)から学び、自社の課題と照らし合わせ、今後の対策を検討します。海外展開形態の種類を学び、自社の戦略に沿った形を検討します。 ・前半・インターバルの振り返り(課題の発表) ・海外展開の失敗事例と対策 ・海外展開の形態とその確定方法 ・海外展開計画において重要なポイント
	13:30～16:30	アクションプランの策定	海外展開を実現するための具体的な計画表を作成します。 ・海外展開計画表の作り方 ・海外展開計画表の作成と発表 ・講師からのフィードバック 計画表の作成後、今後の取り組みについて専門家に相談したい方を対象に、無料の個別相談を行います。(希望者のみ)
	16:30～16:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：12時間20分

## 講師紹介(敬称略)



中小機構 近畿本部  
中小企業アドバイザー

### 河原 光伯(かわはら みつなり)

日本国内でビジネス経験を積み、2008年にJICA事業で中東のヨルダン国に派遣、労働省管轄職業訓練センターに配属され、持続可能な経済発展を実現する為、現地離職率、失業率の減少に協力した。2011年より、ベトナム日系会計コンサルティング事務所に参画。2012年より中小機構「海外現地登録アドバイザー」及び、JETRO ホーチミン事務所「中小企業海外展開現地支援プラットフォームコーディネーター」も兼務。中小企業の海外進出支援、市場調査、ビジネスマッチング等に従事した。2018年、中小機構 近畿本部 中小企業アドバイザー就任。現在、「中小企業経営におけるグローバル展開過程で発生する事業課題」を研究中。