

販路拡大の新たな方向性を探る

はじめて学ぶ 海外取引のABC

東京校

経営戦略・企業経営

※中小企業大学校では、新型コロナウイルス感染症の予防対策を進めております。

研修のねらい

人口減少により国内市場が縮小する中、新たな市場を求めて、海外展開や新事業展開により新たな需要を獲得することが極めて重要となっています。本研修ではこれから初めて海外への取引で販路拡大を検討している企業が、海外取引を円滑に進めることを目的に、海外取引の事前準備として、社内の体制作りから具体的な進出の仕方（代理店・展示会出展等）まで海外取引のこれからの一歩を踏み出す為の問題点や留意点を学びます。

研修のポイント

- ☑ 海外取引（輸出・展示会出展等）の流れや進め方等を学びます。
- ☑ 海外特有の商慣習やリスク（アジア圏を中心に）についてポイントを学びます。
- ☑ 海外取引の国選びやパートナー選定の基本を学びます。

研修期間

2024年
2/7(水)-2/8(木)

対象者

経営者、経営幹部

- ・今後の海外取引を検討する管理者、事業責任者やその候補者
- ・海外取引に向けた国選びや体制づくり、人選等に悩んでいる方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

会場

中小企業大学校 東京校

東京都東大和市桜が丘2-137-5

月日	時間	科目	内容
2/7 水	9:20-9:40	オリエンテーション	
	9:40-12:40	海外取引の事前準備と実施にあたっての留意点	海外への進出はトップレベルの経営判断や社内のバックアップを受けて、担当組織・職員が一丸となって対応する必要があります。そこで、海外取引を始めるにあたっての留意点を学びます。 ・海外取引に向けての心構え ・海外取引の目的と方針 ・国内取引と海外取引の違い ・パートナーの見つけ方と獲得の実際 ・経済連携及び関税の考え方 ・国・公共機関等の活用方
2/8 木	13:40-16:40	海外取引の体制作りと商流・金流	海外への取引を新たな事業として成功させるためには、事前の周知な準備が必要となります。そこで、社内組織、人材（派遣する人材、現地スタッフ）といった体制づくりと海外取引特有の商取引のルールに基づくと一連の流れを学びます。 ・海外取引を始めるために（組織とヒト） ・海外取引でのモノの流れ・カネの流れ
	9:20-15:20 (昼休 12:20～13:20)	実践! 海外取引入門編	海外進出におけるリスクは損失のイメージがありますが、利益を生み出す源泉であるともいえます。そこで、利益を効果的に創出する為の方策について事例を交えながら学びます。 ・販路開拓の方法と実際 i. 代理店の活用 ii. 展示会、商談会の活用 iii. ECの活用 iv. 営業展開 ・海外取引に係るリスク管理 i. カントリーリスク ii. 為替リスク iii. 信用リスクとクレーム対応
	15:20-16:20	海外取引による販路拡大を目指す自社の事業方針の検討	今まで学んだ内容を活かし、今後の海外取引による販路拡大に向けた自社の事業方針を検討します。 ・個人作業 ・グループ内共有・発表
	16:20-16:30	修了証書の授与	

※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。

講師紹介(敬称略)



株式会社 IAC 代表取締役社長

秋島 一雄(あきしま かずお)

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。中小企業診断士。

こんなところ！ 東京校

受講風景や研修の様子はこちらからご覧頂けます。

事前確認で、安心して受講できる！ facebook





申込方法

中小企業者の方であればどなたでも受講できます。
インターネットにてお申し込ください。

- ※中小企業の定義はHP等でご確認いただくか、当校までお問合せください。
土業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。
- ※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申し込みください。
応募状況は、HPでもご確認いただけます。



お申込み・お問い合わせ先

中小企業大学校東京校 企業研修課

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5

URL <https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo> ※インターネットからお申し込みができます。

TEL 042-565-1207 E-mail to-kenshu@smrj.go.jp



受講決定と受講料の納入

受入決定後、開講日の約1.5ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知兼振込依頼書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。(恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください)。
 ※納入後の受講料は、キャンセルされた場合にも一部または全額を申し受けますので予めご了承ください。
 ※より多くの企業の皆様が受講できるよう、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いたします(2名を超える場合はキャンセル待ち扱いといたします)。

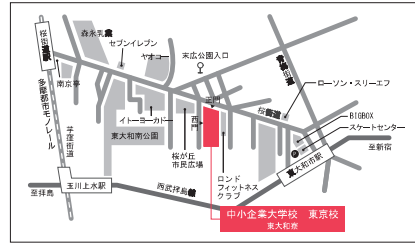


宿泊施設(東大和寮)

寮費:2,700円/1泊(税込・朝食サービス)※寮費は変更になる場合があります。
 宿泊施設を併設しております。
 また、校内に食堂を併設しています。



中小企業大学校東京校 交通アクセス



JR山手線 高田馬場駅から西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩10分

JR中央線 国分寺駅から西武国分寺線小川駅乗り換え、西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩10分

JR中央線 立川駅から多摩都市モノレール 玉川上水駅下車 徒歩15分
多摩都市モノレール 桜街道駅下車 徒歩15分

※西武線をご利用される場合、拝島線直道の急行または準急のご利用が便利です。
※受講生用の駐車・駐輪設備がございません。受講にあたっては電車・バス等の公共交通機関をお越しください。

インターネットによるお申し込み方法

1 ホームページにアクセス

受講したい研修が決まったら、中小企業大学校のホームページにアクセス。

【東京校ホームページ】

<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo/index.html>

中小企業大学校 東京校 検索 ※PCでの申し込みが便利です。

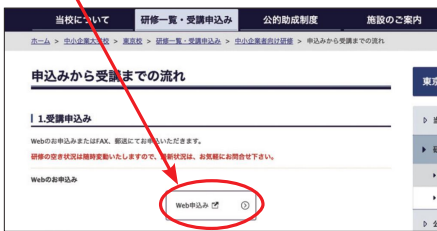
2 受講申込み

東京校トップページ下部「受講お申込み」をクリックします。



3 Web申込み

「Web申込み」をクリック。 ※研修詳細ページからも申込みできます。



ご希望の研修コースをプルダウンしてお選びください。

以下必要事項をご記入ください。



4 確認画面 ▶ 申込み実行

申し込み画面に必要事項を入力後「確認画面へ」をクリックします。



内容が正しければ、「申込み実行」をクリック。



申込完了後東京校から確認メールが送付されます。

※確認メールが届かない場合や確認メールの内容が異なる場合は、お手数ですが東京校までご連絡ください。

次回からのお申込みが簡単に!

Web企業IDを登録がおすすめ!

Web企業IDを登録することで、次回からの申し込みがより簡単に!ぜひ、この機会にご登録ください。

登録方法

受講申込みのページ「事務連絡担当者」欄にある「Web企業IDの登録」で「可」を選択してください。



- ・初回お申込み完了後、ご登録のe-mailアドレス宛に「お申込み受付の確認メール」が送信されます。
- ・内容に従い、必ずWeb企業IDのパスワード設定をお願いします。
- ・次回以降は「Web企業IDを登録」欄にIDと設定したパスワードを入力しログインしていただくと企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申込履歴をご覧いただけます。

コース名	はじめて学ぶ海外取引のABC 販路拡大の新たな方向性を探る			
研修のねらい	人口減少により国内市場が縮小する中、新たな市場を求めて、海外展開や新事業展開により新たな需要を獲得することが極めて重要となっています。本研修ではこれから初めて海外への取引で販路拡大を検討している企業が、海外取引を円滑に進めることを目的に、海外取引の事前準備として、社内の体制作りから具体的な進出の仕方（代理店・展示会出展等）まで海外取引のこれからの一步を踏み出す為の問題点や留意点を学びます。			
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・海外取引（輸出・展示会出展等）の流れや進め方等を学びます。 ・海外特有の商慣習やリスク（アジア圏を中心）についてポイントを学びます ・海外取引の国選びやパートナー選定の基本を学びます。 <p>◆本コースでの学習と併せて、下記コースをご活用ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「No.17 徹底サポート！自社の経営戦略策定講座」2023年10月11日（水曜）～10月12日（木曜）/11月21日（火曜）〈3日間〉 ・「No.41 新規顧客開拓の考え方・進め方」2023年8月2日（水曜）～8月3日（木曜）/9月21日（木曜）〈全3日間〉 ・「No.42 売れる営業計画の作り方」2023年10月5日（木曜）～10月6日（金曜）/11月14日（火曜）～11月15日（水曜）〈全4日間〉 			
研修期間	2024年2月7日（水曜）～ 2月8日（木曜） <2日間>			
対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者、経営幹部 ・今後の海外取引を検討する管理者、事業責任者やその候補者 ・海外取引に向けた国選びや体制づくり、人選等に悩んでいる方 	定員	20名	受講料 22,000円

日付	時間	科目	内容	講師
2/7 (水)	9時20分～9時40分	オリエンテーション		中小企業大学校担当職員
	9時40分～12時40分	海外取引の事前準備と実施にあたっての留意点	<p>海外への進出はトップレベルの経営判断や社内のバックアップの基、担当組織・職員が一丸となって対応する必要があります。そこで、海外取引を始めるにあたっての留意点を学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外取引に向けての心構え ・海外取引の目的と方針 ・国内取引と海外取引の違い ・パートナーの見つけ方と獲得の実際 ・経済連携及び関税の考え方 ・国・公共機関等の活用法 	秋島 一雄 株式会社IAC 代表取締役社長
	13時40分～16時40分	海外取引の体制作りと商流・金流	<p>海外への取引を新たな事業として成功させるためには、事前の周到な準備が必要となります。そこで、社内組織、人材（派遣する人材、現地スタッフ）といった体制づくりと海外取引特有の商取引のルールに基づく一連の流れを学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外取引を始めるために（組織とヒト） ・海外取引でのモノの流れ・カネの流れ 	
2/8 (木)	9時20分～15時20分 (昼休 12時20分～13時20分)	実践！海外取引入門編	<p>海外進出におけるリスクは損失のイメージがありますが、利益を生み出す源泉であるともいえます。そこで、利益を効果的に創出する為の方策について事例を交えながら学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路開拓の方法と実際 <ul style="list-style-type: none"> i .代理店の活用 ii .展示会、商談会の活用 iii .ECの活用 iv .営業展開 ・海外取引に係るリスク管理 <ul style="list-style-type: none"> i .カントリーリスク ii .為替リスク iii .信用リスクとクレーム対応 	
	15時20分～16時20分	海外取引による販路拡大を目指す自社の事業方針の検討	<p>今まで学んだ内容を活かし、今後の海外取引による販路拡大に向けた自社の事業方針を検討します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個人作業 ・グループ内共有・発表 	
	16時20分～16時30分	修了証書の授与		中小企業大学校担当職員

※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 代表取締役社長	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。中小企業診断士。