

シラバス

講義名： (株) XXX 海外事業展開要員（若手）向け研修

開講時期情報： 202X 年 xx 月から毎月一度 1 時間 x 12 回

研修講師： 日販グローバル株式会社 米山伸郎

研修場所： (株) XXX 会議室

講義の目標： 受講生が外国企業及び外国人と取引を行うに際し身に付けておくべき基礎知識の習得を目標とする。

講義の概要： 海外事業としては大まかに貿易と提携、進出（投資）がある中で、まずそれらに共通の契約行為を学習し、その関連で交渉や信頼関係づくりの基となるコミュニケーション、日本と海外のビジネスカルチャーの違いを学ぶ。そして、実務面で貿易実務を学習し、代理店契約、売買契約、海外取引に伴うリスク管理を学習する。

講義計画（各回講義の実施予定内容）

内容	目的
第一回 なぜ契約が必要か、国内外の契約の違い等	企業の活動における合意事項を文書化することの必要性、海外との文化の違いに伴う契約の認識を知る。
第二回 海外代理店契約、販売店契約	輸出販売促進にはまずは現地代理店が必要となる。彼らとどのような契約を交わすべきかを学ぶ。
第三回 海外事業の種類・可能性について	輸出、海外投資に加え、EC サイト、インバウンド等様々な海外取引の可能性を知り意識することを学ぶ。
第四回 貿易実務①	貿易の基本概念、貿易取引体制の構築、貿易商談の進め方
第五回 貿易実務②	受渡と決済の条件、特殊貿易、世界貿易の動きと日本
第六回 提携契約と投資	相互補完的提携契約の考え方と、現地事務所や工場設立、現地企業買収等の投資の基本的考え方を学ぶ。
第七回 海外事業のリスク	様々な海外事業の潜在リスクを知り、それをヘッジしつつ相応の収益を確保する手法を学ぶ。
第八回 日本と海外のビジネス文化の違い①	英文情報発信（ウェブ、SNS 等）、訴求方法（動画、写真等）、ブログ、展示会、DM 等。ドイツとの比較。
第九回 日本と海外のビジネス文化の違い②	関係づくり、交渉、ハイコンテキストとローコンテキスト、アサーティブコミュニケーション、地域別事例
第十回 日本と海外のビジネス文化の違い③	社内での意思決定、反論や説得、リーダーシップ、権限移譲、ダイバーシティ等、地域別事例
第十一回 SWOT、5 フォース、ポジショニングマップ等	外部環境分析、内部資源分析、ポジショニングマップ等の手法を学び世界における自社の立ち位置を知る。
第十二回 海外事業の目標設定と PDCA	海外事業計画の立て方、報連相含めた進捗管理、振り返りとノウハウ・教訓の気づき、スパイラルアップ

成績評価方法： 毎回出す宿題への回答の内容と発表の質を持って判断する。

教科書： 講師が都度レジュメを用意する。