



若手社員向け 海外ビジネスの 基礎研修のご案内

日販グローバル株式会社
令和2年度版

研修の狙い

国内はもとより外国企業及び外国人と取引を行うに際し、身に着けておくべき基礎知識の習得を目標とする。

研修の概要

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。

研修 第一回

なぜ契約が必要か、国内外の契約の違い

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役の認識を知る。

研修 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。

研修 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。

研修 第四回

貿易実務①

貿易の基本概念や貿易取引体制の構築について知る。

研修 第五回

貿易実務②

貿易商談の進め方、受け渡しと決済の条件
について知る。

研修 第六回

貿易実務③

特殊貿易並びに世界貿易の動きと日本について知る。

研修 第七回

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。

研修 第八回

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。

研修 第九回

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。関係づくり、交渉など。

研修 第十回

日本と海外のビジネス文化の違い②

ハイコンテクストとローコンテクスト、アサーティブコミュニケーション、地域別事例社内での意思決定、反論や説得、リーダーシップ、権限移譲、ダイバーシティ等、地域別事例などを学ぶ。

研修 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。

研修 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、スパイラルアップを学ぶ。

評価方法

研修参加態度および

毎回出す宿題への回答の内容と発表の質

を以て総合的に判断する。

研修資料

講師が都度レジюмеや関連の事例資料などを用意する。

研修講師

米山伸郎（よねやまのぶお）昭和33年9月3日生
日販グローバル株式会社 代表取締役

略歴

昭和56年東京工業大学経営工学科卒、同年三井物産入社、宇宙航空部配属。米国駐在計9年間。

平成24年米国三井物産ワシントンDC事務所長を終え、帰国後退社。翌平成25年に日販グローバル株式会社を設立、中小企業の海外展開を人材紹介や教育、IT化などを通じて支援中。

中小企業診断士、キャリアカウンセラー、通訳案内士

講師・執筆歴

産業能率大学マネジメント研修添削講師（平成25年～）

大手電機メーカー海外赴任者研修（平成25年～）

大手電機メーカー海外法人外国人マネージャー向け研修（平成25年～）

中小企業向けセミナー講師（中小機構、JFC、東京都中小企業振興公社等）

跡見学園女子大学ビジネス英語演習連続講師、追手門学院大学経済学単発講師ほか
中堅油圧機械メーカー若手研修（令和元年～）

『人口から読み解く国家の興亡』ビジネス社（和訳担当）

論文『米国「日本パッシング」はなぜ起こる』（文藝春秋2014年5月号）

論文『移民政策のカギは日本語教育にあり』（文藝春秋2016年の論点100）

『知立国家 イスラエル』文春新書

論文『トランプの「中国叩き」に効果はあるのか』（文藝春秋2019年の論点100）

その他様々な雑誌、書籍に寄稿中。

料金

36万円 + 消費税

- Q&Aや宿題の対応のため、一クラスを3-4名にて想定しております。
- お支払いは講義1回ごとに発行いたします請求書に基づきお願いいたします。1回当り3万円 + 消費税となります。