



海外販路開拓から商談準備まで

<地域別> 海外事業展開研修

講師紹介



Nose Yukiyo

社長のための経営事務所 所長
 中小企業診断士
 日系アメリカ人
 大阪公立大学非常勤講師

経歴

ハーバード大学大学院卒業
 国際連合 事務所長
 アメリカ商社経営
 (ホワイトハウス委託事業)
 東京大学・大阪大学でも講義

リーマンショック時に倒産寸前のアメリカ企業を買収。マネジメント、マーケティング大改革を行い、経営V字回復。ホワイトハウス委託事業を行うアメリカ商社へ発展させる。

法人経営経験を活かして中小企業診断士として経営戦略を講義。世界50ヶ国(25年間)の海外駐在経験を活かし、中小企業の海外進出を支援。

英・仏・西・露・タイ語での勤務経験。完全バイリンガル

プログラム

1. <地域別・国別>政治・経済・通貨情報とントリーリスク：まず抑えておくべき政治・経済情報と日本企業の進出状況
2. 現地法人設立手続き：<地域別・国別>ビザ取得・現地法人設立・現地工場/店舗設立・税制・銀行口座設立 など手続き色々(現地の手続き・日本での手続き)
3. 地域の主要産業を活かした海外展開事例：<地域別・国別>主要産業と海外展開成功事例・失敗事例(現地のレアメタル・レアアース、鉱物資源、農作物を使った海外拠点)
4. 物流とサプライチェーン：<地域・国>物流・サプライチェーン・ビジネスインフラで抑えておくポイント(特に内陸国での物流問題・サプライチェーン)
5. <地域別・国別>日本企業進出成功例：業界別成功事例ケーススタディ(製造業・建設業・小売・卸・飲食・サービス業)
6. 商習慣Do & Don't：<地域別・国別>商習慣・商談で気をつけることは？(知らないと命とり！)
7. 販路開拓ABC：<地域別・国別>主要流通ルートと販路開拓ルート(卸・小売・EC・商圏・販売網他)
8. 現地の成功は「人」で決まる：<地域別・国別>人事管理・採用・人材育成のポイントと注意点
9. もしこの地域に進出するとしたら：<地域別・国別>海外進出シミュレーション演習
8. <地域別・国別>メリットとデメリット：海外進出で抑えるべきポイント7選

こんな人にオススメ

- ・ 輸出・海外展開・海外拠点設立を検討している中小企業経営者

こんな結果が
得られます

- ・ 現地赴任経験者から現地の生の声を聞く
- ・ 海外進出支援エキスパートから海外進出のポイントを学ぶ
- ・ 経営者の観点から海外進出のメリットとデメリットを明確にする

お問合せ



社長のための
経営事務所

URL: <https://kokusaibz.com>
 大阪市北区梅田 1-11-4
 大阪駅前第4ビル 923-1331号
 Email: info@kokusaibz.com

