

国際ビジネス 実務セミナー

コース別研修のご案内

海外取引に精通した担当者の早期育成と
経営者・経営幹部に向けた課題解決のノウハウ

01

貿易実務 基礎コース (夜間全6回 18:15~20:30)

対象：貿易実務未経験者、あらためて体系的に学びたい方

5月16日開講

8月29日開講

11月21日開講

02

貿易実務 応用コース (夜間全6回 18:15~20:30)

対象：輸出/輸入実務の担当者で、貿易業務をより深く理解されたい方(実務経験1~3年程度)

6月7日開講

10月13日開講

H29年1月16日開講

03

貿易書類作成実務コース (夜間全4回 18:15~20:30)

対象：輸出実務の経験が浅い方、書類作成のプロセスを再チェックされたい方など

(A日程)

7月4日開講

(B日程)

11月7日開講

(C日程)

H29年3月6日開講

04

ビジネス英語 夜間コース (夜間全6回 18:15~20:30)

対象：英文メールのやりとりをする方、英文契約書等の貿易書類作成に携わる方

(A日程)

6月6日開講

H29年2月6日開講

05

海外事業計画の作り方 (1日集中セミナー10:00~17:00)

対象：海外進出、事業提携、輸出計画などに関わる企業の担当者の方など

(A日程)

7月13日開催

(B日程)

11月16日開催

06

海外販路開拓の進め方 (1日集中セミナー10:00~17:00)

対象：経営者・経営幹部・マネージャー層・その他海外事業担当者の方など

(A日程)

6月23日開催

(B日程)

10月19日開催

本セミナーの
3つのメリット

- ① 体系的で幅広いテーマの中から、職種・役職に合わせた研修を選択可能！
- ② 抱えている問題を経験豊富な講師陣にぶつけることで具体的解決に直結！
- ③ 実務担当者向けのコースは、すべて夜間に開催。日常業務にも支障なし！

▶ 裏面のコース概要・年間スケジュール・講師紹介をご確認ください

海外事業計画の作り方

【海外で事業を展開するには綿密な計画策定が必要です！】

対象：海外進出、事業提携、輸出計画などに関わる企業の経営者・責任者・担当者の方など

第1章 海外事業計画書の作り方

1. 海外進出計画とは
 - (1) 海外進出計画の構成と作成の流れ
 - (2) 経営理念・経営戦略との関係
 - (3) 海外進出計画策定における調査
 - (4) 海外展開のレベル感と形態を決める
2. 事業戦略
 - (1) 事業戦略の方向性
⇒ 事業につながる「強み」「機会」とは（他社事例）
 - (2) マーケティング戦略（マーケティングの4P）
 - (3) 立地をどのように考えるか
 - (4) 人員計画・体制計画
 - (5) リスクマネジメント（技術漏洩・贈収賄）
 - (6) 国際税務の基本
3. 数値計画
 - (1) 損益計画 ⇒ 実現可能性のある売上計画の作り方
 - (2) 資金計画
 - (3) 投資計画（回収期間法・割引現在価値法）
 - (4) 資金繰り計画

第2章 海外企業との事業提携計画

1. 事業提携計画とは
 - (1) WIN-WINの関係をいかに構築するか
 - (2) 提携先選定のポイントと候補者評価チェックリスト
2. 合弁会社
 - (1) 合弁会社の数値計画
 - (2) 合弁会社設立契約の留意点（責任分担・出資比率）
3. ライセンス供与
 - (1) ライセンス契約の数値計画
 - (2) ライセンス契約の留意点（実施権・ロイヤルティ）

第3章 輸出計画

1. 輸出の数値計画
⇒ 競合他社・為替レート・輸送関連費用などを考える
2. 為替変動対策（為替先物予約）

第4章 演習

- 現地法人設立の数値計画（損益・資金・投資計画）
- 損益分岐点の求め方 ■ 事業提携の数値計画
- 輸出の数値計画 など