

経営戦略・事業計画・海外ビジネスの基礎から学ぶ 海外事業戦略・事業計画の策定ポイント

□日時：2020年7月22日(水) 10:00~17:00(6H)

□講師：イズミ国際コンサルティング
代表 泉 仁 史 氏

□会場：本会関西本部内 専用教室(下記案内図参照)
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

□主催：一般社団法人日本経営協会

□開催にあたって

国内企業における海外事業展開は、未知の世界でゼロから事業を成立させるようなものです。したがって、実現可能性の高い海外事業計画を立案するためには、既存事業の事業計画書とは異なる思考・プロセスで立案しなければならず、経営戦略や事業計画に関する本質的な理解が要求されます。

本セミナーでは、経営戦略・事業計画・マーケティングの基本から、現地法人設立・事業提携・輸出の事業計画の作り方といった海外ビジネスの基礎知識を、わかりやすく解説いたします。その上で、事例演習を用いて具体的に事業計画の策定ポイントを学んでいただきます。成功事例だけでなく失敗・撤退事例も紹介いたしますので、既存の海外事業戦略・事業計画の見直しにも役立つ内容となっております。

◆ 対象：経営企画・海外事業・事業企画部門ご担当者

講師紹介

イズミ国際コンサルティング
代表 泉 仁 史 氏
(中小企業診断士・行政書士・貿易アドバイザー)

三菱重工業(株)にて火力・原子力プラントの海外マーケティング・法務に従事後、経営コンサルタントとして独立。三菱重工業では、外国企業との提携案件において、事業計画・契約交渉から契約解消時の知的財産の整理まで、プロジェクトマネージャーとして数多くの案件を担当する。独立後は国際ビジネスの実務経験豊富な経営・取引契約(英・日)の専門家として、実践的な経営・契約コンサルティングやマネジメント研修を行っている。著書に「海外進出計画・事業提携計画の立て方」(同友館)、「事業計画を実現する戦略的契約書の作成・交渉ノウハウ」(中央経済社)がある。

■ 申込要領 ■

参加料(1名につき)：

	参加料	消費税	合計
本会会員	30,000円	3,000円	33,000円
一般	35,000円	3,500円	38,500円

申込方法：

- 裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAX等にてお申込みください。追って、請求書と参加券をご請求担当者までお送りいたします。参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください。)
- 領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
 - 開催3日前までに参加券が届かない場合は、恐れ入りますがご連絡ください。
 - 振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。

WEBお申込みのご案内

本会ホームページからも、セミナーご参加のお申込みが可能です。お申込みが完了しましたら、ご確認メールをお送りいたします。

WEBお申込みの流れ

- 1 一般社団法人日本経営協会 ホームページ <https://www.noma.or.jp>
- 2 「セミナー/講座」を選択
- 3 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- 4 ご希望セミナーを検索
- 5 ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
- 6 お申込みをいただきますと、確認メールが届きます
- 7 お申込み完了

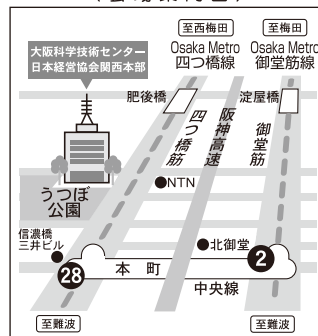
キャンセルについて：

開催日の3営業日前からは受講料(税込)の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日までにご連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

その他：

- 教材は当日お渡しいたします。
- ご参加者が定員を超えた場合や(講師と)同業の方からのお申込みはお断りする場合があります。
- 録音・録画・写真撮影はお断りいたします。
- 受講中はパソコンのご使用をお控え願います。
- 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただきます場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

〈会場案内図〉



- 大阪方面よりお越しの場合
- ▶ 四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- 新大阪方面よりお越しの場合
- ▶ 御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分
- なんば方面よりお越しの場合
- ▶ 四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- ▶ 御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分

お申込・お問合せ先：一般社団法人日本経営協会 関西本部 企画研修グループ 担当：田中
〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル5階 URL <https://www.noma.or.jp/kansai/>
TEL 06(6443)6962(ダイヤルイン) FAX 06(6441)4319 E-mail ksosaka@noma.or.jp

□プログラム□

はじめに ～海外展開とは

- ・ 経営理念・経営戦略・海外事業計画の関係
- ・ プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント
- ・ 製品・市場マトリックス

I. 現地法人設立の海外事業計画

1. 事業戦略

- (1) 事業環境分析
(SWOT分析、CAGEアプローチ)
- (2) マーケティング戦略
(マーケティングの4P、AAA戦略)
- (3) 体制 (生産、調達)
- (4) リスクマネジメント (技術漏洩、贈収賄)
- (5) 国際税務の基本
 - ・ 駐在員事務所、支店、現地法人の違い
 - ・ 移転価格税制

2. 数値計画

- (1) 数値計画の全体像 (資金計画・損益計画・キャッシュフロー・投資計画の関係)
- (2) 数値計画のポイント
 - ・ 実現可能性のある計画の作り方
 - ・ リスクのコスト化
- (3) 投資計画 (回収期間法、正味現在価値法)

II. 海外企業との事業提携計画

1. 事業提携とは

- ・ 相乗効果、補完関係、WIN-WINの関係
- ・ 事業提携戦略・数値計画・契約の関係
- ・ 事業提携の留意点
(秘密保持、合理的な責任分担)
- ・ 提携相手選定のポイントと候補者評価チェックリスト

2. 合併会社

- ・ 数値計画
- ・ 契約の留意点
(責任分担、出資比率、デッドロック)

3. ライセンス供与

- ・ 数値計画
- ・ 契約の留意点 (独占的/非独占的实施権、許諾領域、ロイヤルティ)

4. 販売店・代理店

- ・ 販売契約と代理店契約の違い
- ・ 契約の留意点
(独占的/非独占的権利、競業禁止)

III. 輸出計画

- ・ 数値計画 (顧客価値・市場価格・為替レートを考慮した価格設定)
- ・ 為替変動対策 (為替先物予約)

※出張研修も承っております。裏面のお申込先までお問い合わせ下さい。

(6.5)

FAX (06)6441-4319 一般社団法人 日本経営協会・関西本部企画研修グループ (田中) 宛

NOMA		「海外事業戦略・事業計画の策定ポイント」参加申込書 (5139)		2020.7/22 33,000/38,500
(フリガナ) 会社名:	TEL ()	—	ご派遣責任者:	
	FAX ()	—		
(フリガナ) 所在地:	(〒)	所属・役職:		
参加者氏名	所属・役職名	ご経験年数	●お支払い方法 <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> その他 (通信欄)	
(フリガナ)		年 月		
(フリガナ)		年 月		
(フリガナ)		年 月	ご請求先 (ご担当)	
※Eメールで本会セミナー情報をご案内いたしますので、アドレスをご記入ください。				(ご所属)

参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー・イベントなど本会事業のご案内 なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。—— □ 不要