

海外ビジネスを進める上での留意点

2023年10月24日

令和5年度第2回グローバルマーケティングセミナー

日本貿易振興機構（ジェトロ）

長野貿易情報センター 所長 堤 大輔

1. ジェトロとは
2. 海外取引（輸出）の一般的な流れ
3. 海外展開の狙いとリスク
4. 海外展開の実務的な進め方と
ジェトロサービスの活用

ジェトロの概要

- ・ **名称：独立行政法人日本貿易振興機構**（JETRO、ジェトロ）
※経済産業省所管。日本の貿易振興に関する事業の実施ならびにアジア地域等の経済などの調査研究の実施機関。
- ・ 設立：2003年（平成15年）10月1日
（前身：特殊法人日本貿易振興会（1958年（昭和33年）7月25日））
- ・ 代表者：理事長 石黒 憲彦
- ・ 本部（東京）所在地：東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル

ジェトロの取り組み

- ・ 資本、技術、人材が国内外で循環するエコシステムの形成、強化
対日投資、スタートアップ支援を通じてイノベーションの創出、高度外国人材の活用
- ・ 日本の農林水産物・食品の世界市場展開の促進
- ・ 中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援
- ・ 日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応

北米・中南米

ニューヨーク、サンフランシスコ、ロサンゼルス、シカゴ、ヒューストン、アトランタ
トロント、バンクーバー、サンパウロ、ブエノスアイレス、サンティアゴ、ボゴタ、カラカス
メキシコ、リマ

欧州ロシアCIS

ロンドン、パリ、ウィーン
ブリュッセル、プラハ
デュッセルドルフ、ミュンヘン
ベルリン、ブダペスト、ミラノ
アムステルダム、ワルシャワ
ブカレスト、モスクワ、ジュネーブ
マドリード、タシケント

アジア大洋州

バンコク、プノンペン、ビエンチャン
ダッカ、ニューデリー、ムンバイ
ベンガルール、チェンナイ
アーメダバード、ジャカルタ
クアラルンプール、ヤンゴン、カラチ
マニラ、シンガポール、コロombo、ハノイ、
ホーチミン、シドニー、オークランド

中東アフリカ

ドバイ、カイロ、ラバト、テヘラン、テルアビブ、リヤド
イスタンブール、ヨハネスブルク、マプト、アビジャン、アクラ
アディスアベバ、ナイロビ、ラゴス

中国北アジア

北京、香港、上海、大連、広州
青島、武漢、成都、ソウル



**海外事務所：55 か国75 事務所
(2023年10月現在)**

<海外事務所の所在地一覧>

<https://www.jetro.go.jp/jetro/network.html>

長野県には、長野市・諏訪市に
2拠点あります！
(全都道府県、約50拠点)



<国内事務所の所在地一覧>

<https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/list.html>

- 事務所所在地：長野県工業技術総合センター3階

長野県長野市若里1-18-1

- 経緯：1961年9月1日 長野貿易相談所開設

1977年10月1日 長野貿易情報センターに改名

- 体制：所長、所長代理、コンシェルジュ1名、貿易投資アドバイザー1名

- 管轄地域：長野県全域

- 県内企業の海外展開を支援

(貿易投資相談、海外ビジネス情報提供、輸出・海外進出のサポート等)



ジェトロ諏訪

諏訪市上川1-1644-10諏訪合同庁舎5階

(※諏訪地域6市町村を主に担当)

2. 海外取引（輸出）の一般的な流れ

契約段階

- 取引先探し
- 関連法規確認
- 契約締結



輸送段階

- 輸送手段確保
- 貨物搬入
- 通関手続き
- 船積



決済段階

- 代金決済
- 貨物引取



海貨・通関業者に委託

商品・取引先（市場と取引企業）の選定
 ・自社取扱商品の中で、海外市場でも通用する強みのある商品は何か、取り扱い商品を決め海外向けにPRし、売り込み先を探す。
 ・自社の商品を購入したいとの引き合いに対して、取引を行うか検討。同時に相手国側で許可・申請の対象品目か、あるいは法定検査が必要かなども確認。
 ・取引先の選定には、相手の信用をどう判断するかも重要な要素（信用調査）。

契約交渉・契約締結

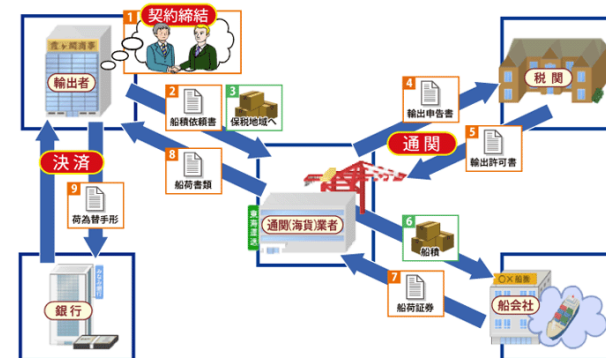
・取引交渉：商品価格、決済通貨、決済方法・時期、品質・数量、輸送方法と引渡時期、梱包条件、検査方法・時期、保守、PLの扱い、トラブル時の対応等、売買の諸条件の取り決め。商品の引渡し場所や保険付保等の貿易取引条件についても取り決め。
 ・契約締結：交渉で合意が成立したら、契約書を作成。国際契約においては英文契約書が一般的。

輸送手段の確保・保税地域への搬入（海貨・通関業者）
 ・海貨（通関）業者を通じて、船腹予約など輸送手段を確保。また、輸送中の事故などに備えて保険付与。準備が整ったら通関のための保税地域へ貨物を搬入。

通関手続き・商品の積込・輸送（海貨・通関業者）
 ・契約条件によって異なる場合もあるが、通常は輸出者側で輸出通関、積込の手続きを行う。国境輸送の後、輸入通関手続きを輸入者側で行う。通関に関わる申請はオンライン化が進む。

代金決済・商品の引き取り
 ・輸入者は代金を支払い、貨物を引き取る。ただし、決済のタイミングは契約条件によって異なる（前払い、L/C決済、後払い等）。

<参考> 輸出における書類と情報および貨物の流れ



<https://www.jetro.go.jp/theme/export/basic/trading/procedure.html>

※ここで説明しているのは一般的な例であり、実際のビジネスの流れはこれと異なる場合があります。

海外展開で得られるチャンス

- ・市場を海外に広げる
自社の優れた商品の販売先を海外にも広げることで、国内の何倍もの市場を獲得することができる。

海外展開におけるリスク

- ・国が違う：異なる言語、文化、制度、商習慣、政治・経済状況
- ・取引通貨が違う：為替変動のリスク
- ・取引相手が見えづらい：相手企業の信用リスク
- ・輸送距離が長い：輸送コスト・納期の負荷、貨物の損害リスク
- ・商品受取と代金支払いに時間差：代金回収リスクと資金負担リスク
- ・知財の侵害：模倣品、商標・意匠等の無断使用等による損害リスク
- ・詐欺被害：国際的な詐欺事件に巻き込まれるリスク

国が違う

①意思疎通面でのリスク

・外国人との取引交渉においては、まず言語が異なるため、どちらかの国の言語や英語など第三国の言語を使用することになるが、意思疎通がスムーズに進まず、誤解が生じるリスクがある。

・言葉は通じてても、各国の貿易管理制度や通関手続きなどの制度が異なったり、取引上の考え方や慣習が異なることにより、誤解や認識違いが生じるリスクがある。

・このようなリスクを回避するためには、取引相手との交渉のやりとりをFAX、電子メールや手紙など文書でお互いに注意深く確認し合いながら進めることに加え、最終的には交渉の結果を全て盛り込んだ契約書を作成することが重要。

②法制度の違い

・日本の輸出規制と相手国の輸入及びその他の取引規制に留意。国によってはライセンスが必要であったり、商品の規格に適合していないと通関できないことも。

③カントリーリスク

・戦争、内乱、政治体制の変更などにより、輸出入や為替送金の停止などの事態に陥るリスクがある。このようなリスクを回避するためには、事前に市場調査を行い、国際情勢や当該国・地域の政治経済情勢や社会動向などを把握する。リスクが高い国・地域との取引においては、貿易保険でカバーすることが重要。

取引通貨が違う

★為替変動のリスク

・自国通貨と異なる通貨で取引する場合、自国通貨へ交換する際の外国為替相場は日々変動するため、為替の変動リスクが発生。特に相場の変動が激しい場合は、売買の利益がなくなる可能性もあるため、予めリスクの回避策を講じておく必要あり。方法としては、取引通貨を自国通貨とすることが確実だが、それが難しい場合は、為替予約等を検討。

取引相手が見えづらい

★企業の信用リスク

・海外との取引では、国内取引に比べ、取引相手と頻繁にFace to Faceで商談することができないため、相手企業の信用度（財務状況、生産・営業能力、経験、誠実性等）を把握しづらく、確実に契約を履行できるかどうか信用上の不安（リスク）が発生。このようなリスクに対応するために、事前に信用調査機関を利用するなどの方法で信用調査を実施することが重要。

輸送距離が長い

★輸送コスト・納期負荷、貨物の損害リスク

・海外取引は、一般的に国内取引に比べ運送距離が長いいため、運送に時間がかかり、その分コストも増える。また、運送上の事故による貨物の変質や損傷などの損害が発生するリスクも増加。このリスクを回避するために、海上貨物保険を付保して損害をカバーすることが必要。

商品受取と代金支払いに時間差

①代金の回収リスク

・海外取引は、国内取引と違って、商品の授受と代金の支払いを同時に行うことは困難であり、時間差が発生。従って、後払いの場合は、輸出者が代金回収前に商品を出荷することになるため、代金を回収できないリスクを負うことになり、前払いの場合は、輸入者が商品入手前に代金を支払うため、商品を手入れできないリスクを負うことになり、このような双方のリスクは、信用状を利用して銀行が代金の支払いを保証することで回避することが可能となる。

②資金負担のリスク

・代金の回収リスクがカバーされたとしても、例えば後払いであれば、輸出者は、商品の出荷から代金回収までの期間代金を一時的に立て替える形となり、また、前払いであれば、輸入者は代金支払いから商品の入手・販売までの期間、立て替える形となるため、その間の資金負担のリスクが発生。資金繰りや効率的な資金運用の観点からも、双方ともにこの立て替え期間を短くすることが重要だが、信用状を利用した取引により、この期間を短くし、資金負担を軽減することが可能となる。

知財の侵害

★模倣品、商標・意匠等の無断使用等による損害リスク

- ・輸出相手国・地域における自社技術の権利化、商標登録、意匠登録等を行わないことによる模倣リスクが発生。先に登録や権利化しておかないと、第3者に先に登録され当該国・地域で販売するために逆に使用料を支払わなければならないことも想定される。
- ・海外展示会への出展や越境ECサイト利用等で権利化していない製品等を露出することによる模倣リスク発生にも留意。

👉 模倣品・海賊版被害相談窓口（無料）

<https://www.jetro.go.jp/services/ip.html>

👉 その他、INPIT 知財総合支援窓口

詐欺被害

★国際的な詐欺事件に巻き込まれるリスク

・ある日突然、まったく面識のない海外の人物や法人から「これは儲かる！」と思える話が舞込んでくることがある。近年、日本国内では「振り込め詐欺」が話題になっているが、海外からはより巧妙な手口でアプローチしてくる無数の詐欺団が存在し、被害に遭われた方からの相談も年々増加。

- ▼ 1. マネーロンダリング型など伝統的手法の詐欺
- ▼ 2. 架空貿易取引型詐欺
- ▼ 3. 国際入札勧誘型詐欺 (一部NEW)
- ▼ 4. 投資型詐欺 (一部NEW)
- ▼ 5. 査証取得型詐欺
- ▼ 6. 国際ロマンス型詐欺 (NEW)
- ▼ 7. 送金先変更詐欺
- ▼ 8. ソーシャルネットワーキング (SNS) 利用型詐欺 (NEW)
- ▼ 9. 電子商取引サイト詐欺 (NEW)
- ▼ 10. 企業広告掲載による高額料金請求

詳しくは以下のURLを参照。

<https://www.jetro.go.jp/contact/faq/419.html>

👉「国際的詐欺事件について (注意喚起)」

方針決定

事業分析→SWOT分析→海外展開案→方針決定

情報収集

市場情報・競合調査→取引先候補→貿易・販売規制→知財法令税務

現地調査

候補企業→展示会・商談会→販売店→JETRO事務所→物流会社

事業計画

中期的な事業計画→販売計画→採算計画等

受注活動

商品仕様→貿易条件→見積書→信用調査→契約交渉→法務

販売開始

契約締結→受注→生産→輸出準備→出荷→代金回収

これから海外展開を進める上でのポイント①

①事前の準備を体系的、系統的に。Opportunity Drivenからの脱却。

5 W 1 Hで自社の海外展開の仮説作成。

◎ WHAT：自社は何を売りたいのか。

◎ WHY：出会い～win-winになるための理由

◎ WHO：それが必要な顧客は誰か。

◎ WHERE：国・地域

◎ WHEN：Timeline

◎ HOW：販路



仮説の検証→その結果に基づくSWOT分析→海外展開方針の立案

②「顧客が価値がある」と思うもの・ことを把握する。

→×あなたが「顧客にとって価値がある」と思うもの・こと

→海外企業の製品や技術動向を学ぶ。

→差別化できる「もの・こと」とは何か？を突き詰める。

これから海外展開を進める上でのポイント②

① 展示会の活用

- ・展示会は情報の宝庫。積極的に活用しましょう。
- ・Exhibitorとしてだけでなく、Visitorとして活用することも有益。
- ・事前の準備は必須。主催者HP等から出展者リスト入手、事前アプローチ。
- ・プライスリストや取引条件等を準備。Decision Makerが現場にいると尚良。
- ・営業秘密流出に注意。模倣対策も。

② 事前の市場調査

- ・自社製品の市場性・市場規模の確認。当該国・地域の市場特性の確認。
- ・競合製品・他社の把握。
- ・流通・販売ルート及び輸入・販売規制の調査。
- ・販売代理店の有無。潜在パートナーの調査。

👉 市場調査に関する支援サービス：中小企業海外展開現地支援プラットフォーム（P24）

これから海外展開を進める上でのポイント③

★CEマーキング

CEマーキングは、EUで販売（上市）される指定の製品がEUの基準に適合していることを表示するマーク。CEマーキングによってその製品が分野別のEU指令や規則に定められる必須要求事項（Essential Requirements）に適合したことを示す。「CE」はフランス語の「Conformité Européenne（英語：European Conformity）」の略。該当製品の製造業者（輸入者）または代理の第三者認証機関が所定の適合性評価を行い、製品、包装、添付文書に付与。正しいCEマーキングのある製品は、EU域内の自由な販売・流通が保証される。

<関係機関>

- ・テュフズードジャパン（株）：<https://www.tuvsud.com/ja-jp>
- ・テュフラインランドジャパン（株）カスタマーサービスセンター：<https://www.tuv.com/japan/jp/>
- ・ビューローベリタスジャパン：<https://www.bureauveritas.jp/>
- ・JQA欧州事務所：https://www.jqa.jp/topics/all/topics_all_60.html
- ・SGSジャパン（株）：<https://www.sgs.com/ja-jp>
- ・（株）UL Japan：<https://japan.ul.com/>
- ・VDEグローバルサービスジャパン（株）：<https://www.vde.com/tic-jp/vde-global/global-services/vde-gs-japan>

※上記機関は、収集した情報に基づき例示したものですが、ジェトロが利用を推奨するものではありません。各機関にはお客様から直接ご連絡をお願いします。

- ・自己宣言のためのCEマーキング適合対策実務ガイドブック

<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2018/02/34c198d9628fe97f.html>

【参考】CEマーキングの概要

EU EUのコンテンツ一覧 +

貿易・投資相談Q&A(輸出)

目的別に見る ・ すべて ・ EUへ輸出 ・ EUから輸入 ・ EUへ進出

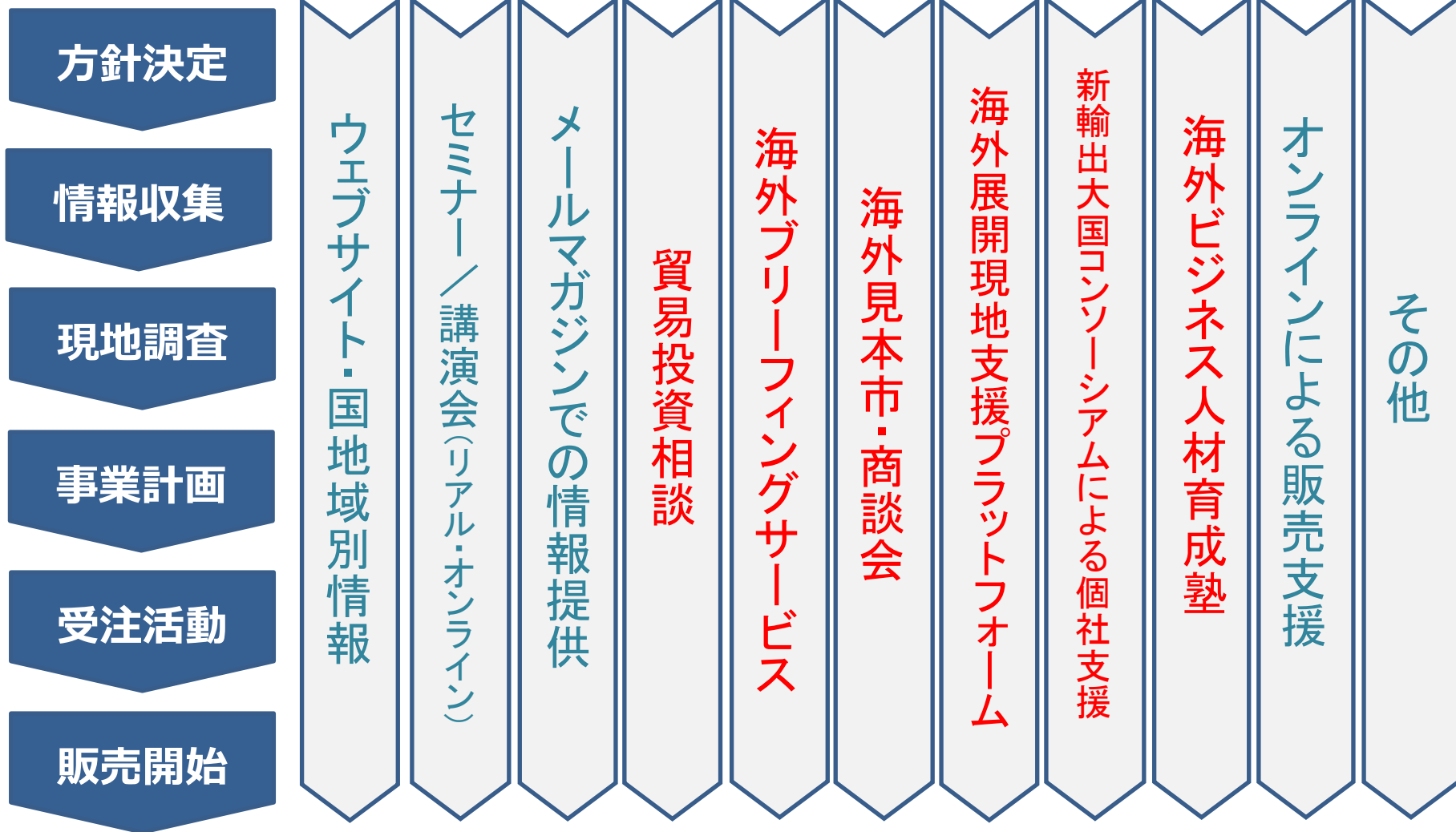
キーワードで絞り込む

14件中 1から14件目

- 1 越境EC販売におけるVAT：EU・英国向け輸出
- 2 化粧品の現地輸入規則および留意点：EU向け輸出
- 3 **CEマーキングの概要：EU**
- 4 DDP条件で輸出する際の注意事項：EU向け輸出
- 5 環境規制：EU
- 6 一時輸入制度：EU
- 7 小口貨物の通関制度：EU
- 8 自動車部品の現地輸入規則および留意点：EU向け輸出
- 9 衣料品の現地輸入規則および留意点：EU向け輸出
- 10 REACH規則と欧州既存商業化学物質リスト（EINECS）：EU
- 11 RoHS（特定有害物質使用制限）指令の概要：EU
- 12 VAT登録の要否：EUへ輸出する場合
- 13 三者間連鎖取引におけるVATの処理：EU
- 14 WEEE（電気電子廃棄物）指令の概要：EU

<https://www.jetro.go.jp/qatop/europe/eu/qa/export/>

海外展開支援サービス ライン・アップ



- ◆ 世界各地から収集した情報とノウハウを活用
- ◆ 貿易・投資に関する様々なご相談に経験豊富なアドバイザーが対応

【ご相談例】

- 輸出入手続き・契約方法について知りたい。
- クレーム、契約解消などトラブル対処法を知りたい。
- これから輸出入取引を始めたいが何から始めたらよいか分からない。

ご相談のお申し込みから回答までの流れ

1 ご相談のお申し込み・お客様情報の登録



オンライン
24時間受付



電話
9-12時、13-17時
土日・祝祭日・年末年始を除く

回答の連絡およびフォローアップのために以下の情報をご登録いただけます。

お客様情報

1. 名前
2. 企業名
3. 電話番号
4. 所在地（都道府県）
5. E-mailアドレス

相談内容

1. 対象国・地域（※）
対象国は最大3カ国・地域に絞ってお申込みください
2. 質問内容

2 回答・ジェットロからの連絡

担当アドバイザーが電話もしくはメールで回答いたします。

ご相談には受け付け順に対応しております。内容によってはご回答までに数日をいただくことがありますので、ご了承ください。



お願い：

- 第三者への提供・開示を前提とするご相談は、ご質問の趣旨・内容が正確に把握できず、誤った情報提供に繋がる恐れがあるため、当該ビジネスの当事者の方からお申し込み願います。
- 本サービスでは、貿易手続き・調査等の請負・代行、特定企業の紹介、翻訳等は行っておりませんので、あらかじめご了承ください。
- 回答は相談者のみに提供いたします。

ご相談後に、ジェットロより状況確認およびフォローアップの電話をさせていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

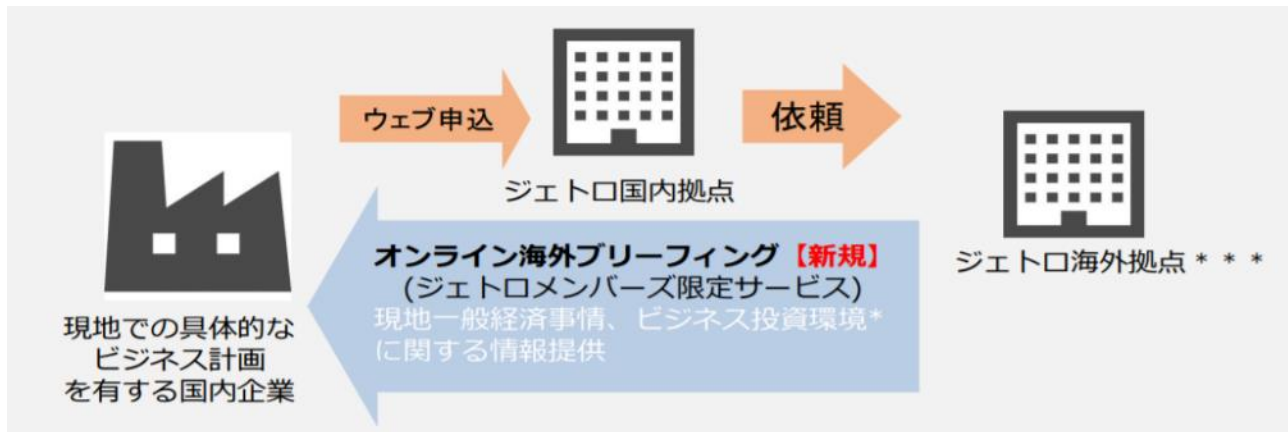


- ◆ 現地の一般経済事情やビジネス環境について世界約70カ所のジェトロ海外事務所駐在員や専門アドバイザーが情報をご提供
- ◆ 最寄りのジェトロ地方事務所を通じて事前予約必須（※渡航2週間前までを目途にお願いします）一部オンライン面談も可能。



オンライン面談も対応中

対象（原則）：
 1. ジェトロメンバーズ
 2. 新輸出大国コンソーシアム事業（ハンズオン支援企業）
 3. 現地進出を検討中の企業 など





- ◆ 世界の見本市・展示会情報をまとめて紹介（絞り込み検索機能あり）
- ◆ ジェトロが出展支援する展示会、ジェトロ主催/共催の商談会情報も掲載
展示会、商談会を利用して取引先発掘、販路開拓をサポート

JETRO
日本貿易振興機構(ジェトロ)

海外ビジネス情報 ▾ サービス ▾ 国・地域別に見る ▾ 目的別に見る ▾ 産業別に見る ▾

世界の見本市・展示会情報 (J-messe)

これから開催される見本市・展示会を検索する

展示会名、取扱品目などキーワードを入力してください

詳細検索 会期、業種、開催地などで検索できます。

業種別に探す

- 総合(15)
- 基礎産業(283)
- 建築(262)
- 機械・工業技術(744)
- 情報・通信(367)
- 輸送・物流・包装(385)
- 医療・健康(214)
- 趣味・教育(291)
- サービス(408)
- 環境(160)
- その他(25)
- 農林水産・食品(237)
- イノベーション・スタートアップ(50)

開催地別に探す

- アジア(728)
- オセアニア(14)
- 北米(203)
- 中南米(19)
- 欧州・CIS(427)
- 中東(81)
- アフリカ(48)
- オセアニア(14)

展示会主催者様

見本市・展示会データベースで貴方の展示会・見本市をPRしませんか

展示会を登録する

新着見本市、関連ニュース、出展お役立ち情報も掲載中！

展示会・商談会

ジェトロが主催・共催する展示会・商談会の情報を掲載しています。

年間の予定については、「ジェトロが出展支援を予定している展示会・商談会（年は「ジェトロからセミナー等のご案内」をご覧ください）。

条件で絞り込む

現在申し込み受付中 近日中に受付開始予定 受付終了 指定なし

オンライン開催 オンライン開催

対象 初心者向け ジェトロ・メンバーズ限定

開催地 北海道・東北 関東・甲信越 中部・北陸 近畿

目的 輸出・販路開拓 貿易実務 海外進出 知的財産

基準・認証・規制、ルール BOPビジネス グロー

4. 海外展開支援サービス 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム ー市場調査、取引先、販路開拓ー (無料)

◆ 約25の海外事務所で契約する外部専門家が輸出や海外進出に関するご相談に面談/Emailで対応 (無料)

◆ 対象：中小企業 **オンライン面談も可能、専門家との面談、レポートを通じて市場調査、取引先・販路開拓をサポート。**



No.	メニュー	内容	利用回数制限 (1会計年度中)
1	市場調査・相談サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・コーディネーターが輸出、進出に必要な現地の市場について調査します。 ・コーディネーターが現地進出、現地法人運営にかかる法務・労務・税務・会計等の相談に文書あるいはブリーフィングで回答します。 	6件まで
2	企業リストアップサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・コーディネーターが市場調査結果等に基づき、現地の取引先候補企業やパートナーのリストアップを行います。 	4リストまで
3	商談アポイントメント取得・支援機関専門家取次サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・コーディネーターが企業リストアップサービスのリスト企業等への商談アポイントの取得、商談同席、商談後のフォローアップ等を行います。 ・コーディネーターが現地政府機関・在外公館・現地日本政府機関等の公的機関や、法律・会計事務所等、必要に応じて協力機関や各種専門家の紹介、取次を行います。 	4件まで

<主な相談可能事項>

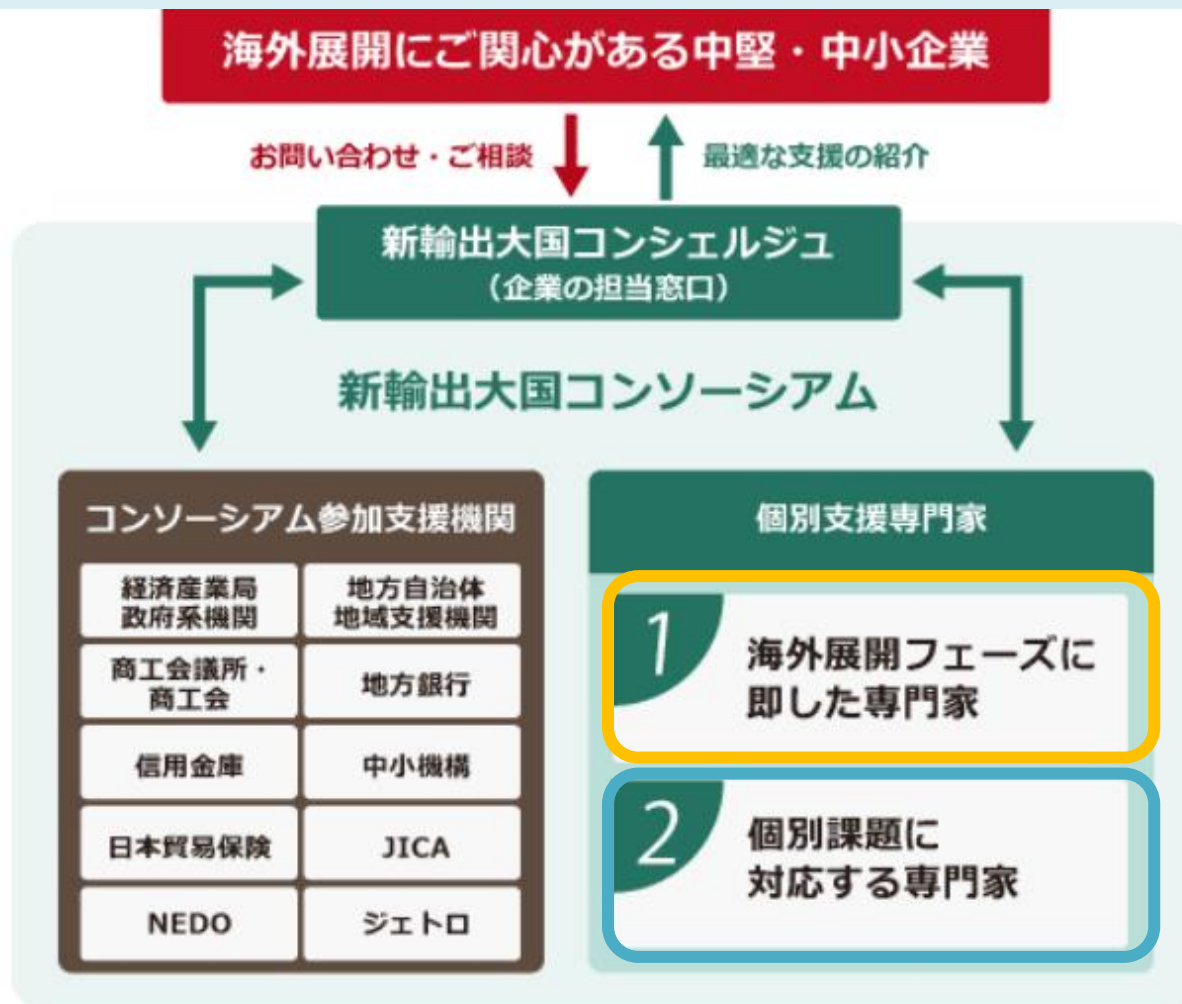
- ・現地ニーズの有無、販売可能性
- ・現地市場の規模、特徴、トレンド、流通形態
- ・競合製品情報

- ・輸出/販売に際しての障壁 (規制、認証等)
- ・各種法規制、現地法人設立手続き、
- ・現地の商習慣、現地人材採用
- ・販売パートナーや製造委託先のリストアップ など

※内容によってはお答え出来ない場合もあり、サービス内容は事務所により異なります。

4. 海外展開支援サービス 新輸出大国コンソーシアム—専門家による個別企業支援—

- ◆ コンソーシアム参加支援機関は各専門性を活かし、海外展開を目指す企業に様々な支援を提供。**専門家、ジェトロによる伴走型支援**



4. 海外展開支援サービス

新輸出大国コンソーシアム—専門家による個別企業支援—

- ◆ 海外ビジネスに精通した専門家（パートナー）による継続的な企業訪問、海外出張同行を通じて、戦略策定から海外販路開拓、立ち上げ、操業まで一貫して支援（審査あり）

支援のイメージ（輸出）

※2023年度のお申込み受付中です

工作機械をドイツに輸出したい

海外事業
計画の作成現地
F/S調査現地での
販路開拓

輸出開始！



A専門家

機械メーカー海外営業OB
ドイツ、タイに合計10年の駐
在経験あり。

重要な局面で
的確なアドバイス

- ✓ ドイツ人バイヤーに伝わりやすいPR資料を一緒に作成
- ✓ 要求されるであろう仕様や価格・建値・納期などにつき助言
- ✓ 代理店候補との商談に同席・助言

4. 海外展開支援サービス

新輸出大国コンソーシアム—専門家による個別企業支援—

- ◆ 海外展開における実務について、専門知識を有する専門家（弁護士、公認会計士、税理士等）が支援（審査なし）
- ◆ 対象：ハンズオン支援企業（申込検討中の企業含む） ※お試し面談可能

支援テーマ：

- ✓ 海外展開戦略策定支援（SWOT分析等）
- ✓ 貿易実務・商談支援
- ✓ 基準・認証
- ✓ 法務（国際取引法務/海外進出法務）
- ✓ 税務・会計（海外取引税務・会計処理、海外進出税務）
- ✓ 物流

ご利用企業様の声

手探り状態で進めていた自社の輸出ビジネスを整理し考えることができました。

海外企業との取引条件交渉を専門家がサポートしてくれて本当に助かりました。

専門家のネットワークからパートナー発掘を検討したり、交渉手法を学んでいます。

専門家の助言を受けながら商談できたことが成功の一因となりました。



4. 海外展開支援サービス 中小企業海外ビジネス人材育成塾（商談準備講座）

- ◆ これから初めて海外バイヤーとの輸出商談に臨む方が、輸出の基礎知識と商談スキルを、計7回・約3カ月で習得する研修
- ◆ 対象：中小企業

Point! 戦略策定から商談の実践まで

1. まずは現地情報の収集や、顧客/自社/市場の分析を行い、海外戦略を立案
2. 戦略に基づき想定顧客向けの商談資料を作成&専門家の指導でブラッシュアップ
3. 参加者同士のロールプレイ・相互フィードバックを通じて商談のスキルを習得

募集予定プログラム

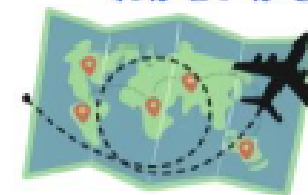
《機械分野 1月期》
 研修期間：2024/1/12～3/15
 対象国・地域：米国、台湾、バングラデ
 シュ
 募集期間：2023/11/6 11:00～
 11/17 12:00
 運営事務局：ジェトロ本部（東京）

研修プログラム（全7回／約3カ月） ※一部変更の可能性があります。予めご了承ください。

研修期間 約3カ月	事前課題	eラーニング：商談の準備や価格の決め方、貿易条件といった実務の基礎をeラーニングで確認
	Day1	海外ビジネス基礎知識の習得：分野ごとの海外ビジネスの基礎知識や情報の集め方を学習
	Day2	海外現地情報の講義：現地の経済・市場概況、商習慣等を学習
	Day3	海外展開戦略の策定：仮説を立てるための分析手法を学び、自社の戦略を組み立てる
	Day4	商談プレゼン資料の作成：商談相手を想定した効果的な資料作成を学習
	Day5	商談スキルの実践：実際の商談方法やプレゼンのコツを習得
	添削期間	個別添削指導：作成した海外戦略と商談資料（和・英文）に対する講師からの添削指導（eメール対応）
Day6	個別WEB面談：個別添削後の戦略・資料について海外現地専門家による個別指導（1名30分）	
Day7	資料発表と修了式：戦略と資料の最終発表 講師や参加者からのアドバイスを踏まえ、更なるブラッシュアップ	

注1. Day1 - Day7の研修時間は原則10:00 - 17:00 となります(Day6を除く)。
 注2. Day1 - Day6はオンライン形式、Day7は会場参加形式となります。

「わかる」から「できる」へ!



中小企業
海外ビジネス
人材育成塾

ご清聴ありがとうございました。
お気軽にご連絡ください。



ジェトロ長野
長野県長野市若里1-18-1
長野県工業技術総合センター3階
026-227-6080
NGN@jetro.go.jp
<https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/nagano/>

【免責事項】

本セミナーで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。

ジェトロではできるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本資料で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、主催者及びジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。