

SIBA ゼミ 2022

海外BtoB取引 開拓講習

一期生8名募集

海外企業との商談準備に特化した、少人数の勉強会

参加して得られるもの

- ① 海外で求められる「顧客目線」と「英語感覚」
- ② 英文販促媒体（A4サイズフライヤー）
- ③ 自社の販売代理契約雛形（英文）
- ④ アポイントメール雛形

● LIVE
FROM



SIBA ゼミカリキュラム

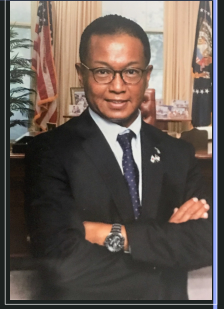
日時・場所	内容	講師
① 8月25日（木） 9:00-10:30 Zoom Webinar	海外営業マインド育成 ・日系企業の勿体ないところ ・グローバルでの「顧客目線」とは？ ・海外企業に伝わる表現を選んでいますか？ ・海外の事例から学ぶ販促媒体のポイント ・海外の取引先を探すときのポイント	A-Lex International Marketing, LLC 金子氏、神原氏
② 9月1日（木） 9:00-12:00 Zoom Webinar	英語感覚養成 ・英語変換を前提とした日本語思考方法 ・英訳演習（例題） ・PRキーワードを的確な英語表現に変えるポイント	A&M project ダイヤー彩野氏
③ 9月8日（木） 9:00-12:00 Zoom Webinar	フライヤー作成 ・英訳作業 ・フライヤー作成（フリーソフト使用）	A&M project ダイヤー彩野氏
④ 9月22日（木） 9:00-11:00 Zoom Webinar	アポイント取得＋商談 ・英語アポイントメールの作り方 ・商談の進め方、商談後のアクション ・日系企業がやりがちな商談失敗例 ・アポイントメール作成 ・作成したメールへのフィードバック	A-Lex International Marketing, LLC 金子氏、神原氏
⑤ 9月29日（木） 9:00-12:00 Zoom Webinar	英文契約書作成 自社バージョンの販売代理契約書雛形を作成 （日本のメーカー 対 海外の販売代理店を想定した契約書）	遠藤 衛弁護士
⑥ 10月13日（木） 13:00-15:30 Face to Face	先輩企業訪問（浜松市） 海外取引を開拓する県内中小企業の経験談	ヘルツ電子株式会社 営業部 次長 藤田 譲氏

	SIBA会員	非会員
受講料（税込）全6回込み	20,000円	45,000円
お申込み期間	7月5日～8月10日	7月20日～8月10日

講師紹介

Alex 金子（①海外営業マインド育成 ④アポイント+商談）

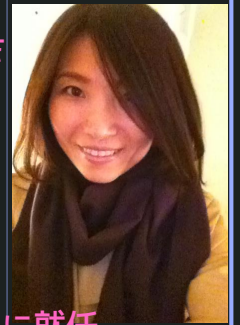
1992年、京都外国語大学外国語学部英米語学科卒業後、ローム株式会社入社。サムスン電機、米モトローラのLSIを中心とした省エネ・省スペース回路営業に従事。1996年株式会社キーエンスに入社。ヨーロッパを中心に代理店開発を担当。翌年、同社駐在員としてアメリカ赴任し、自動車・航空宇宙産業を中心に顧客の生産効率向上・不良率削除に貢献。



1999年、アメリカ永住権取得。2004年、三井物産シカゴ射出成形部門長 (Director)。射出成形&金型工場長として主に自動車部品・医療機器製造企業の試作を担当。同年アメリカ市民権取得。2007年2月、主に日系企業の北米ビジネス立上げ支援を行うA-Lex International Consulting, LLC設立、代表取締役役に就任。アメリカで通用するセールス・マーケティングを駆使し、これまでに1,000社以上の日系企業のアメリカ進出を支援。設立時0だった年間売上取扱高は2020年に40億円に拡大。2016年よりJETROシカゴ海外コーディネーター（現プラットフォームコーディネーター）、2018年よりミシガン州経済開発公社 事業開発シニアコンサルタント、2019年よりSIBA米国サポートデスクを務めている。

神原和代（①海外営業マインド育成 ④アポイント+商談）

岡山大学文学部英米言語文化学科卒業。AEONコーポレーション、SAP Japan 勤務を経てUniversity of Wisconsin-Eau Claire（ウィスコンシン大学オークレア校）大学院にて、Master of Arts（文学修士号）課程を修了。



米国におけるTechnical WritingやBusiness Writingの手法を習得する。

2000年より三菱電機株式会社シカゴ支社に勤務し、FA機器関連のローカライゼーション、マーケティング、トレーニングなどに従事。

2010年に米国永住権を取得。2017年8月、A-Lex International Marketing副社長に就任。主にマーケティングを担当。



ダイヤー彩野（②英語感覚養成 ③フライヤー作成）

17年間のロンドン生活の後、日本の会社で英文ライティング、日英翻訳、多言語翻訳コーディネーター、海外向け書籍の編集・海外営業などの仕事を担当。海外向け新規事業では、海外展示会（ロンドン、パリ、フランクフルト、ワルシャワ）に出展。展示会で権利販売、販路開拓を行う。



遠藤衛（⑤英文契約書）

早稲田大学法学部・法科大学院卒。2015年1月より、都内法律事務所よりチャダ法律事務所（イド）に出向し、以来、インドに所在する日系企業に対してリーガルサービスを提供している。SIBAインドサポートデスク担当。2018年より、シンガポールにも拠点を構え、日本、シンガポール、インドを行き来しながらインドのみならずASEAN地域における日系企業の事業展開を法律面から支援。案件のほぼ全てが国際取引であり、英文契約の作成について豊富な実績を有する。

講師紹介

藤田 譲（⑥先輩企業訪問）

ヘルツ電子株式会社 営業部 次長。現在は、商品企画及び海外(北米)営業担当。



ポカヨケツールを日本国内の自動車生産工場に導入後、2006年よりアジア・アメリカをメインに海外展開を開始。日本の商談スタイルとは違うプレゼン方法から海外販売するための無線認証取得、関税の減税(EPA活用)、輸出手段、インボイス作成、国毎の販路開拓等、必要なこと・知らないこと・わからないことを一つずつ学び、解決し海外販路開拓を実施してきた。

中小企業ならではの泥臭い経験をご紹介することによりお役に立てる情報をお届けしたい。

ヘルツ電子株式会社（SIBA会員企業） 業務内容

産業用ワイヤレス製品の研究・コンサルティング・デザイン・開発・製造・販売・サポート。

高い品質が求められる組立工程・加工工程・プレス工程などの生産工程における作業者のミスの防止（ポカヨケ）を支援するIoTツールであるポカヨケツール。ポカヨケツールは、国内・海外の自動車・自動車部品・2輪車・空調・建材などの幅広い業界の工場でご活用いただいている。

SIBAゼミ⑥日時：10月13日（木）13:00-15:30 会場：ヘルツ電子株式会社 本社
住所：〒433-8104 静岡県浜松市北区東三方町422-1

< お車でお越しの場合 > 都田テクノロードを南下し、左折して入場をお願い致します。

○新東名浜松SAスマートICより車で約15分、新 東名浜松浜北ICより車で約25分

○バス停「赤松坂」より徒歩3分 赤松坂は、バス停「浜松駅」から「13番乗り場 遠鉄バス [56] 萩丘住宅・テクノ経由都田駅 前行」で約35分

○遠州鉄道線「遠州西ヶ崎」駅より車で約20分

○東名浜松西ICより車で約10分、東名浜松ICより車で約40分



produced by



公益社団法人
静岡県国際経済振興会

（公社）静岡県国際経済振興会
担当：水野

☎054-254-5161 ✉mizuno@siba.or.jp

詳細・お申込み
はこちら

