

SIBA ゼミ 2025

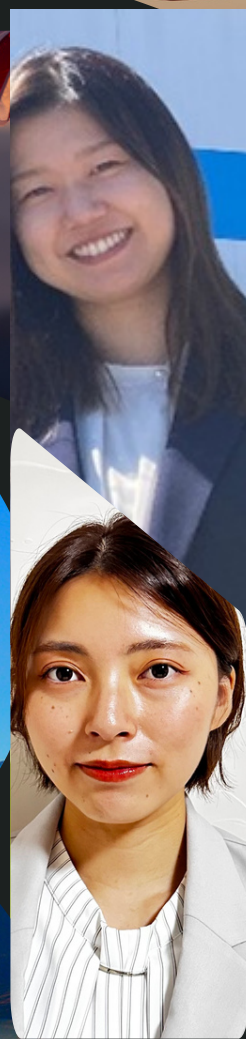
海外取引 開拓講習

4期生10名募集

あなたの「伝える技術」を徹底的に磨く
10のプログラム

【参加して得られるもの】

- ①商談や資料で使える、自社と製品のPR英文
- ②会ってみたいと思わせる、アポイントメール雛形
- ③目を惹く製品と自社のPR写真
- ④相手の心をつかむプレゼンスキル【NEW】
- ④海外企業と渡り合う強いマインド



日時・場所	内容	講師
①9/3 (水) 13:30-16:45 B-nest SIBA会員無料参加	開講式：スズキ株式会社 参与 齊藤 欽司氏 STEP1 コミュニケーション (言語) - 日本と海外の、歴史文化教育の違いからなる思考と表現の違い - 自社・製品のPR文章作成 (英訳を意識した日本語を使う訓練) - 英訳の実践 / 機械翻訳の限界を知る	A&M Project ダイヤー彩野氏
②9/17 (水) 13:30-16:45 B-nest	- 英訳した文章のフィードバック、個別指導 - AIを活用した英訳ブラッシュアップ 段落テキスト	
③10/1 (水) 13:30-16:45 B-nest	STEP2 ビジュアル (視覚) - 言葉の壁を一気に乗り越える 写真の力 - 現状の写真の改善点 (個別指導) - 写真撮影のポイント、撮影練習	フォトグラファークrei 松井 仁美氏
④10/15 (水) 13:30-16:45 B-nest	- 再撮影した写真への個別指導 - スマホで動画作成	
⑤11/5 (水) 14:00-16:00 Zoom meeting	STEP3 ターゲット可視化 (探索) - 展示会に出ずとも世界のお客様は探せる - 米国での営業のロジック、重要視されていること - 自社を紹介してくれる仲間を増やすには - 商談相手へたどり着く方法、プロファイリング	Panesian USA LLC, 坂口 峻祐氏
⑥11/19 (水) 14:00-16:00 Zoom meeting	- 商談相手 (キーマン) にたどり着けたか - 相手に取らせたいアクションを実現させる - 海外事業開発におけるメンタリティ	
⑦12/3 (水) 8:30-10:30 Zoom meeting	STEP4 ビジネスライティング (思考) - ビジネスライティングと海外の顧客目線 - 優先して提供すべき情報の選び方 - STEP1で作成した文章を更に魅力的に (個別指導) - アポイントメール作成指導	A-Lex International Marketing, LLC Alex金子氏 神原 和代氏
⑧12/17 (水) 8:30-10:30 Zoom	- 作成したアポイントメールの添削 - まとめ、改善事項	
⑨1/28 (水) 13:30-16:45 静岡県産業経済会館	STEP5 プレゼンコーチング - 緊張対策と、頭が真っ白対策 - 言いたいことが伝わるプレゼン - 信頼が得られる話し方	しなっち (品川 公春氏)
⑩2/6 (金) 牧之原市 (宿泊) 7日午前解散	STEP6 先輩企業訪問 海外営業の第一線で活躍する若手海外営業担当者の経験談と教訓 STEP7 学んだことをモノにする - 明日から何を変えていく? - 海外商談プレゼン (日本語と英語) - 私の海外展開 ・ゼミOB、スペシャルゲストとの交流	(株)木村鋳造所 海外営業部 梅原 奈津子氏 下山 ひかる氏 (SIBAゼミOB) スズキ株式会社 参与 齊藤 欽司氏 and special guests

STEP2は、
受講生一名につき
同じ会社の方を一名招待!

	SIBA会員	非会員
受講料（税込） STEP6の宿泊費込み 一泊二食個室	80,000円	140,000円
お申込み期間	5月20日～8月20日	6月20日～8月20日

講師紹介 ～「伝える技術」のスペシャリストたち～

ダイヤー彩野氏（STEP1）

17年にわたるロンドンでの生活を経て、日本企業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・海外営業などに携わる。その後独立し、現在はA&M Projectの代表として、主に海外市場をターゲットにした企画・制作、海外販路開拓コンサルティングを行う。また、日本文化のエージェント・カルチャープレナーとして、日本伝統文化の国際的な発信に尽力している。手掛けた書籍“BUDO The Japanese Martial Arts”はアメリカのインターナショナルブックアワードの多文化ノンフィクション部門で最優秀賞を受賞し、国際的に高い評価を得ている。



松井 仁美氏（STEP2）

撮影スタジオ(apick)に16年勤務したのち独立。2020年から現在まで、市内にスタジオを構えフリーランスとして活動中。
地球の歩き方(ニューヨーク)、2018年、ハンガリーにて個展。広告を中心にスチール、動画撮影、編集、HP制作、SNS運用まで幅広く活動している。

坂口 峻祐氏（STEP3）

英国大手電力会社National Gridのベンチャー投資部門National Grid PartnersにてInnovation & Venture Acceleration部門のマネージャーとして、最も先進的なエネルギー企業を連携させたエコシステムの育成、投資先企業の成長に注力している。

前職ではエネルギー戦略調査会社であるBloomberg NEF (BNEF)に約14年間勤務し、BNEFのサービスポートフォリオ全体にわたり米国西海岸の事業開発と成長戦略を指揮した。

GAFAMをはじめとした米国企業にアポイントを取得し、米国におけるターゲティングとPRスキルを長年の営業活動の中で体得。専門分野は、B2B事業開発、戦略的パートナーシップ、カスタマーサクセス、イベントスポンサーシップ。米国中西部におけるパートナーシップ開発も担当しBNEF日本チームの創設メンバーの一人でもある。Made in Japanの米国販路開拓を支援するPanesian USA LLCの共同設立者でもあり、クライアントの米国及び日本市場における成長と進出を支援している。早稲田大学理工学部経営システム工学科卒業、英国グラスゴー大学アダムスミスビジネススクールにて戦略マーケティング修士号を取得。



Alex 金子氏（STEP4）

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・マーケティングを実践し、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。

講師紹介

～「伝える技術」のスペシャリストたち～

神原 和代氏 (STEP4)

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、トレーニング等に従事。2010年米国永住権を取得。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。



しなっち [品川 公春氏] (STEP5)

鳥取大学卒業後、東京にて舞台俳優として活動。

結婚を機に静岡に移住してからは、平日に制作/印刷の会社で営業をするかたわら、俳優活動や、静岡まつりをはじめとした地域イベントのMC、ナレーターなどの活動を展開。2年前からはコミュニティFMで番組パーソナリティ、また個人で音声配信も開始。そして卓球Tリーグの静岡ジェードでは、アリーナDJとして活躍中。

『楽しいイベントを"ものすごく"楽しくする進行役』がモットー。



梅原 奈津子氏 (STEP6)

株式会社木村鋳造所 海外営業部1課1係所属。田方郡函南町出身。大学にて機械工学を修了後、2020年より木村鋳造所に入社。2年間製造部で勤務したのち、2022年より海外営業部に所属。主に北米・ヨーロッパの顧客に対する営業を担当している。顧客訪問・市場調査に加え、アメリカ・インディアナ州の自社工場におけるシステム導入サポートのため、直近は年に数回現地へ赴く。“海外営業に関する知識0”の状態から実務に就いた2022年、SIBAゼミ第一期生として海外顧客に対するアポ取りやPR方法などを学び、現地顧客へのアプローチに生かしている。

下山ひかる氏 (STEP6)

株式会社木村鋳造所 海外営業部所属。2022年に入社し、以来アジア地域、特にインド市場における海外営業に従事。現地企業とのやり取りを通して、文化や言語の違いに苦戦しつつ、自社製品の魅力をどう伝えるかを試行錯誤している。SIBAゼミには2023年、2024年と受講生として参加。



<SIBAゼミを受講する皆さんへ>

海外顧客とのやり取りにおいて、心掛けていることやSIBAゼミを受講して得た“コツ“について実例を踏まえてお伝えできればと思います。また私自身もまだまだ学んでいる最中ですので、安全保障貿易管理など最近の困りごとをざっくばらんに話し、皆さんからも情報をいただくと嬉しいです。(梅原氏)

SIBAゼミ受講当時はまだ知識も浅く、内容に圧倒されながらの受講でしたが、自社事業とは異なる分野からの視点や考え方に触れることで、海外戦略を多角的に学ぶ機会を得たと感じています。今回講師としての参加は初の試みとなりますが、受講生の皆さまに今後の実務や学びで少しでもお役に立てるよう、当社のインド事業・取り組みについて、お話しできればと思います。(下山氏)

齊藤 欽司氏 (STEP6)

スズキ株式会社グローバル営業統括参与 (兼SIBA副会長)

スズキ入社後、国内四輪営業本部に約13年間従事。1995年に海外四輪インド担当となる。1997年インド政府とのマルチ社社長指名に関わる仲裁・和解を担当。その後スズキインド事務所長として2002年のマルチ社の経営権取得の交渉に従事。その後マルチ社営業担当取締役としてインドでの販売体制を改革。2008年アメリカンスズキモーター社社長として経営再建の後、2011年からスズキ海外営業本部を指揮。昨年6月まで取締役専務役員。現在はグローバル営業統括の参与として、インドでの社会課題解決の起業家を支援するNext Bharat Venturesの活動、世界のスズキ販社のプロセス改善・デジタル化を支援している。



お申込みは
こちら

