

# 海外取引の契約実務と海外販路開拓の進め方

## ※ 海外展開事業準備講座 ※

日 程 : 平成26年 1月14日(火) ~ 1月16日(木) (3日間)  
 会 場 : 中小企業大学校旭川校 (旭川市緑が丘東3条2丁目2番1号)  
 連絡先 : 中小企業基盤整備機構北海道本部 TEL 011-210-7475

受講定員 : 25名  
 受講料 : 27,000円(税込・教材費込)  
 受講対象者 : 中小企業の経営者、経営幹部、管理者等

**【研修のねらい】**

海外市場の販路開拓には、ターゲットと考える市場の事前調査や計画立案とともに、それらに基づいた事業の見極めや準備が重要となります。この研修では、海外販路開拓と取引の仕組みを概観するとともに、販路開拓の実際や社内体制の整備について学び、海外展開事業責任者としての業務プランづくりに取り組みます。

**【カリキュラム】**

月日	時間	科目	内容	講師
1月14日(火)	9:20~	オリエンテーション		機構職員
	9:30~12:30	海外販路開拓と取引の仕組み	知っておきたい貿易知識や事業管理のポイントと、事業展開の見極め方や準備方法を学びます。 ・海外販路開拓の考え方 ・貿易実務と事業管理のポイント ・海外展開の位置づけ	池田隆行 株式会社グローバル・ビズ・ゲート 代表取締役
	13:30~16:30	海外販路開拓の実際	海外マーケティングの実際として、展示会の活用方法や商品の仕様変更などを、具体的な事例を交えて学びます。 ・海外マーケティングとパートナー発掘 ・事前現地調査(事例研究)	
	17:00~	交流会(自由参加)	受講者同士の懇親と情報交換	
1月15日(水)	9:30~12:30	海外販路開拓の実際	海外マーケティングの実際として、展示会の活用方法や商品の仕様変更などを、具体的な事例を交えて学びます。 ・海外マーケティングとパートナー発掘 ・事前現地調査(事例研究)	
	13:30~16:30		海外マーケティングとパートナー発掘 ・事前現地調査(事例研究)	
	16:40~17:40	支援事業の活用法(補講:自由参加)	中小機構F/S(フィージビリティ・スタディ:現地事前調査)支援事業の効果的な活用法をご紹介します。	佐々木 昇 中小機構北海道 海外展開支援アドバイザー
1月16日(木)	9:30~12:30	海外展開のための社内体制づくり	海外展開にあたり必要な国内体制の整備について学ぶとともに、海外展開事業責任者としての業務プランづくりを行います。 ・社内(国内)体制の整備 ・海外展開事業計画の考え方と立て方 ・海外展開事業責任者の役割と取り組み(これからの業務プランづくり)	池田隆行 前掲
	13:30~16:30			
	16:40~		修了書授与	

※研修初日に交流会(自由参加)を行います。  
 ※カリキュラムは一部変更されることがあります。



# 1日でわかる戦略的会計（札幌開催）

## 不況を勝ち抜く会計実務 ～儲かるしくみと資金計画～

日 程 : 平成26年2月5日（水）（1日間）  
 会 場 : 中小企業基盤整備機構北海道本部 大会議室  
 （札幌市中央区北2条西1丁目1-7 ORE 札幌ビル6階） TEL 011-210-7475  
 受講定員 : 30名  
 受講料 : 15,000円（14,286円+税）  
 受講対象者 : 中小企業の経営者、経営幹部、管理者等

### 【研修のねらい】

この研修では、儲ける経営、お金を生む経営のための会計情報の見方と経営活動での活用法をわかりやすく説明し、特に昨今の経済情勢に対応した売上予算の作成、利益・資金計画の策定に役立つ内容を実践的に学んでいただきます。

### 【研修の特長】

1. 経営に役立てる会計の要点を、専門用語を使用せず、わかりやすく解説します。
  2. 特に重要な箇所については、実際に受講者が計算を体験しながら理解できます。
  3. 直ぐに使える「研修参加限定会計ソフト」を無料配布。金融機関に提出できる利益計画書、資金計画が作成できます。
- ※限定ソフトは、西野講師による講義内容の解説を交えた復習ソフト、実務で使える計数管理支援ソフトです。

※簿記の基礎知識が必要です。

### ※受講対象者

- ・ 厳しい経営情勢を乗り切るための資金改善・管理に取り組みたい方
- ・ 会計を経営の武器としたいと考えている方
- ・ 税務・会計は苦手だが、その本質とポイントを理解したいと考えている方
- ・ 会計と経営について学習する時間が取りにくい方
- ・ 資金繰りで金融機関から資金計画書、利益計画書を求められており、それを作成しようと考えている方

### 【カリキュラム】

月日	時間	科目	内容	講師（敬称略）
2/5 (水)	9:20~9:30	開 講 式	オリエンテーション	西野光則税理士事務所 所長 西野 光則
	9:30~11:30	◆管理会計の基本的知識① ～経営のための会計～	「儲かってもお金がない理由はなにか？」を理解すれば、キャッシュ・フロー経営が見えてきます。 また、「儲かることとお金があることの違い」など、ここでは、管理会計の基本的事項について、しっかり学ぶことができます。	
	11:30~12:30	◆管理会計の基本的知識② ～具体的な経営体質改善の 考え方をマスターする～	「収益性を改善する」ということの意味とその方法について、また、収益性を改善するための財産（資産）の運用方法、資金（負債等）の調達方法といった基本的な事項について、具体的な事例を交えながらわかりやすく、かつ、実践的に学びます。	
	12:30~13:30	昼 休 み		
	13:30~14:30	◆会計情報の実践的活用① ～損益分岐点の考え方と実践～	会計情報の実践的活用についてわかりやすく説明し、自社で簡単にシュミレーションができるようにします。まず、損益分岐点の考え方を基礎から学び、損益分岐点から今必要とされる資金分岐点を導き出し、さらに、損益分岐点を実際に活用する方法について、わかりやすく学びます。	
	14:30~16:30	◆会計情報の実践的活用② ～売上予算は必須条件～ ～利益・資金計画の策定～	利益・資金計画をマスターするためには、売上予算、利益計画、資金計画といった3つの計画の関係を理解することが必要です。ここでは、簡単なモデルケースを用いて、①売上予算の策定、②次年度利益計画の策定、③次年度資金計画の策定を実践レベルで修得します また、「中期5ヶ年利益・資金計画」を配布し、ポイントを解説します。これらの利益・資金計画は、金融機関との信頼関係づくりに威力を発揮します。	
	16:30~16:50	閉 講 式		

※ カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

お申し込み・お問い合わせは裏面をご覧ください。

【講師紹介】

西野 光則 (にしの みつのり)

西野税理士事務所所長。(株)創造経営センターを経て独立後、主に製造業、建設業、流通業など中堅企業の経営診断、経営計画、業務管理システム構築などのコンサルティングに活躍。豊富な実務経験に基づき、中小企業の経営改革の視点からの実践的講義は全国で好評。

【受講のお申し込み・お問い合わせ】

下欄の受講申込書に必要事項をご記入の上、このまま切らずにFAXにてお申し込み下さい。

ホームページ上での申込も受け付けております。 ⇒【中小企業大学校旭川校ホームページ】

**受 講 申 込 書** (連絡ご担当者: ) 平成 年 月 日

研修テーマ	No.13-504 1日でわかる戦略的会計 (札幌開催)		
ご住所	〒 -		
	電話 ( ) -	/ FAX ( ) -	
企業名		代表者名	
資本金	千円	従業員数	人
ふりがな		男・女	年齢 歳
受講者氏名			役職

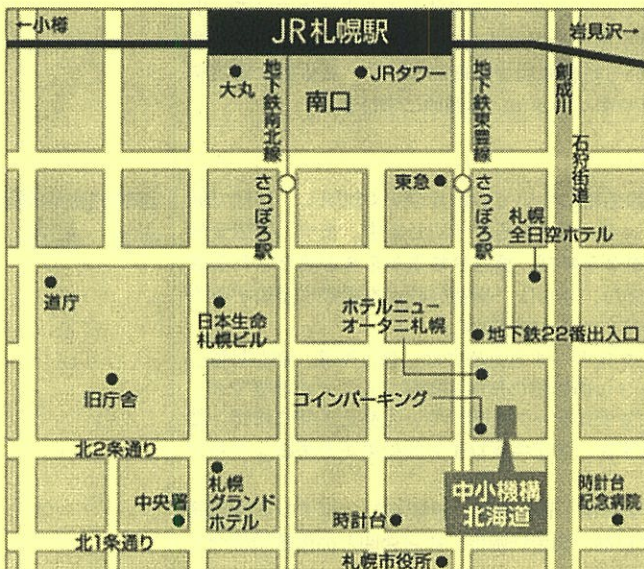
※ 受講申込書は切り離さずこのままFAX (011-210-7480) 送信して下さい。

(注) 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、当機構内で実施する事業で使用させていただきます。

当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。

ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

<会場案内図>



【お申込み・お問合せ先】

中小機構 北海道  
人材支援課

〒060-0002

札幌市中央区北2条西1丁目1-7

ORE 札幌ビル6階

TEL: 011-210-7475

FAX: 011-210-7480