

SIBA ゼミ2024

海外BtoB取引 開拓講習

3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様々なシーンで使える、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目に留まる、製品のPR写真
- ④海外企業と渡り合う強いマインド



日時・場所	内容	講師
①11/7 (木) 13:30-16:50 静岡県産業経済会館	<p>開講式：スズキ株式会社 参与 齊藤 欽司氏</p> <p>STEP1 コミュニケーション (言語)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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・製品の紹介文英文の作成 (英訳を意識した日本語) 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
②11/20 (水) 13:30-16:50 静岡県産業経済会館	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
③11/27 (水) 午前or午後 Zoom meeting	<p>STEP2 ターゲット可視化 (探索)</p> <ul style="list-style-type: none"> 展示会に出なくても、世界のお客様を探し出す 知名度0からの挑戦 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 	Panesian USA LLC, 坂口 峻祐氏
④12/4 (水) 午前or午後 Zoom meeting	<ul style="list-style-type: none"> オンライン商談の運び方、印象アップの質問 相手に取らせたいアクションを実現させる 	
⑤12/10 (火) 8:30-10:30 Zoom meeting	<p>STEP3 ビジネスライティング (思考)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 アポイントメール作成のポイント 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
⑥12/24 (火) 8:30-10:30 Zoom meeting	<ul style="list-style-type: none"> 作成したアポイントメールの添削 まとめ、改善事項 	
⑦1/15 (水) 13:30-16:30 B-nest 演習室 3	<p>STEP4 ビジュアル (視覚)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 ckrei 松井 仁美氏
⑧1/22 (水) 13:30-16:30 B-nest 演習室 3	<ul style="list-style-type: none"> 再撮影した写真への個別指導 更なる改善点について 	
⑨2/7 (金) 9:30-11:30 御前崎市	<p>STEP5 先輩企業訪問</p> <p>海外取引を開拓する県内中小企業の 海外営業担当者の経験談</p>	エイケフ工業(株) 松下 悠氏 (SIBAゼミOB)
⑩2/7 (金) 牧之原市 (宿泊) 8日午前解散	<p>STEP6 学んだことをモノにする</p> <ul style="list-style-type: none"> 明日から何を変えていく? 営業プレゼン (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 	スズキ株式会社 参与 齊藤 欽司氏 and special guests

	SIBA会員	非会員
受講料（税込） STEP6の宿泊費込み 一泊二食個室	75,000円	120,000円
お申込み期間	8月7日～10月25日	9月9日～10月25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年におたるロフトでの生活を経て、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。



坂口 峻祐氏(STEP2)

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（STEP3）

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。



神原 和代氏（STEP3）

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。



講師紹介

～「伝える技術」のスペシャリストたち～

松井 仁美氏 (STEP 4)

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。



松下 悠氏 (STEP5)

エイケン工業株式会社 貿易部主任。御前崎市(旧浜岡町)出身。大学卒業後、事務機器メーカーの営業を経て、2016年より自動車用各種フィルターの製造販売を行うエイケン工業に入社。5年間国内営業部に従事し2021年より貿易部所属、海外市場担当となる。主に東南アジア、オセアニア市場担当として年5～6回、海外営業として現地へ赴く。海外バイヤーとの商談を経験する中でさらなるスキルアップを目指し、SIBAゼミ2023受講。バイヤーへのPR、ユーザーへのセミナーなど、海外市場開拓に日々取り組んでいる。

<SIBAゼミで伝えたいこと>

実際の海外市場の現場で、役に立ったこと、失敗したこと、国内営業との違いなど自身の経験をふまえ、お伝えできればと思います。

<エイケン工業について>

御前崎市のみに工場を有し、メイドインジャパンにこだわった高品質の自動車用フィルターを、海外向けブランド「VIC」として世界40か国以上に販売。VICは多くの海外ドライバーに愛されるブランドに成長している。

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。本年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

produced by



公益社団法人
静岡県国際経済振興会

担当：水野

☎054-254-5161 ✉mizuno@siba.or.jp

