

中小企業限定

アフリカビジネスの基礎力を身につける

中小企業海外ビジネス人材育成塾アフリカコース

国際ビジネス人材課

国際人材育成班

JETRO

Japan External Trade Organization

中小企業海外ビジネス人材育成塾：海外ビジネスのための基礎的なスキルを習得する研修事業

2019年度より中小企業海外ビジネス人材育成塾を開始
基礎的なスキル～情報収集、顧客分析、海外展開戦略の策定、商談プレゼン資料の作成～を習得する研修事業



2019年度～

中小企業海外ビジネス人材育成塾

2010年代～

新輸出大国コンソーシアム

中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業

1950年代～

調査

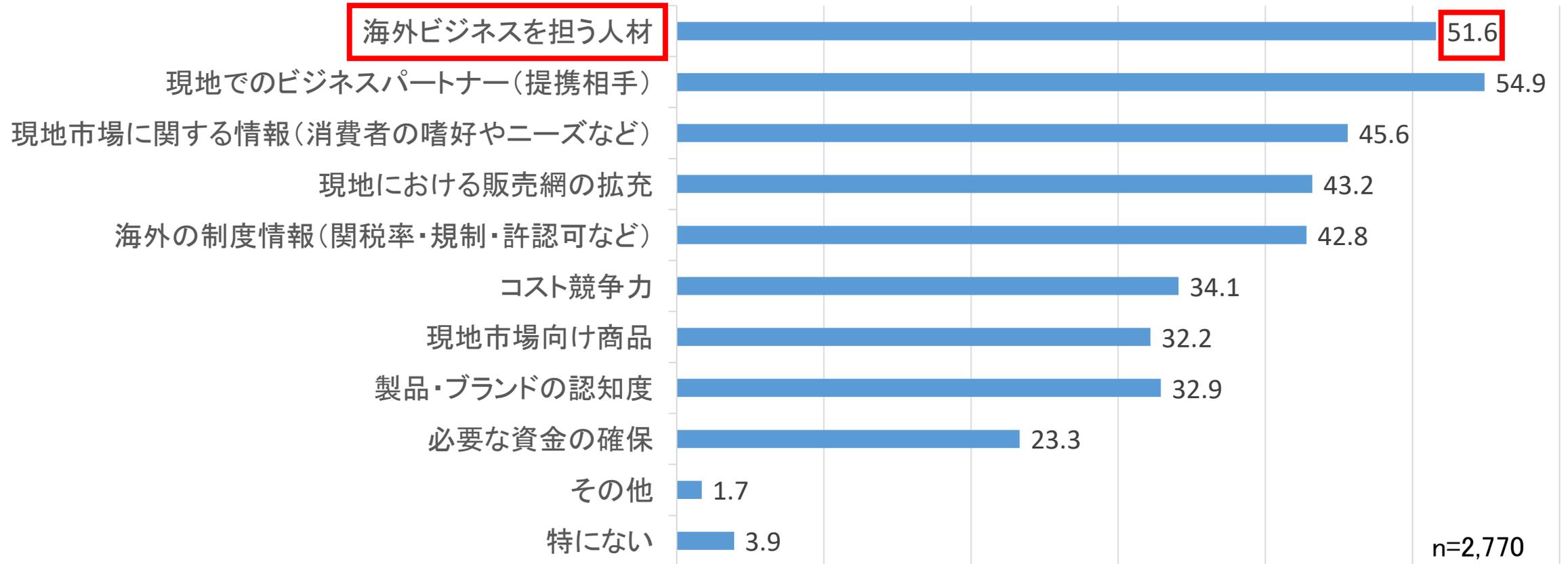
商談機会

貿易投資相談
情報提供

「海外ビジネスを担う人材」は中小企業の海外ビジネスの課題

海外ビジネス(輸出・海外進出)の課題(中小企業)

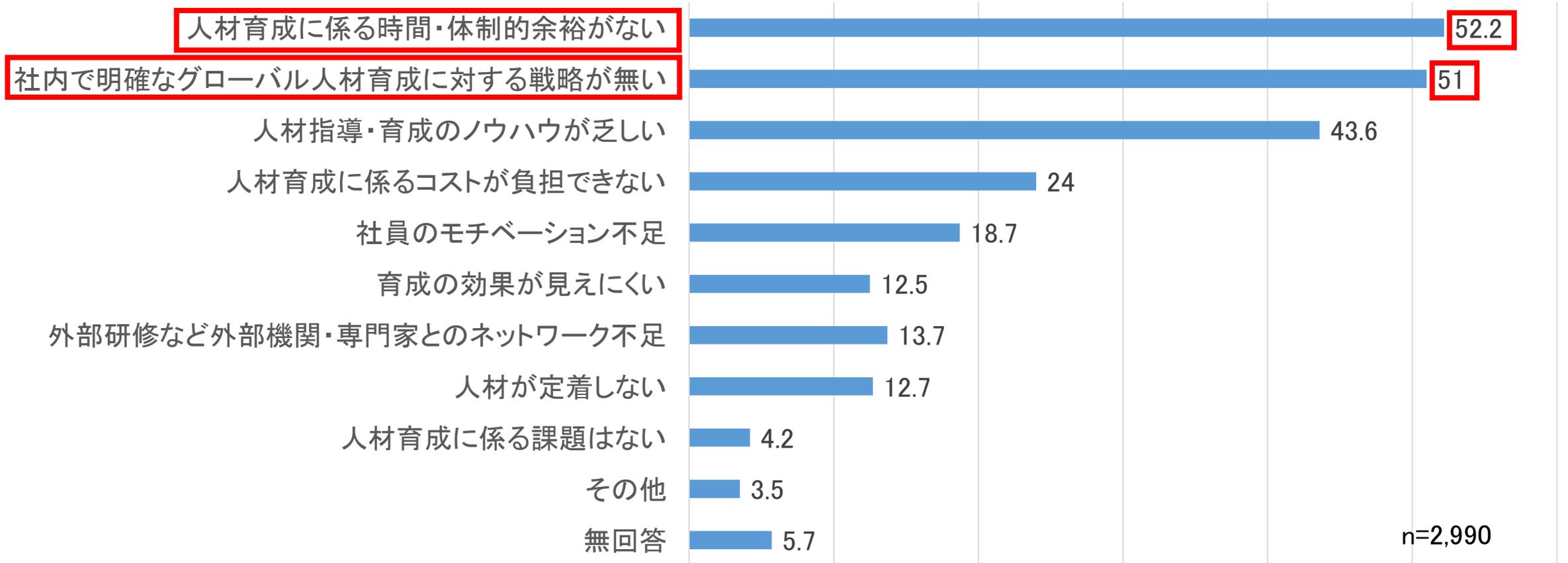
複数回答、単位%



出所:ジェトロ「2018年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

■ 中小企業はグローバル人材の育成のための社内のリソースや戦略、ノウハウに課題

社員(日本人社員)のグローバル人材育成の課題(中小企業) 複数回答、単位%



出所: ジェトロ「2019年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

中小企業海外ビジネス人材育成塾で海外ビジネスの基礎力を高めませんか

目指す海外展開像

海外への輸出（進出含む）を新たな経営の柱としたい

海外ビジネスの拡大に向けて人材を強化したい

オンライン商談を見据え戦略や資料を再検討したい

現状の課題

海外展開を推進する人材育成のノウハウがない…

海外ビジネス人材育成の時間的余裕がない…

オンライン商談や打ち合わせを経験したことがなく不安…



海外展開を中核的に進めたい皆さまに

中小企業海外ビジネス人材育成塾

ジェトロでは、海外ビジネスを牽引する人材育成のためのオンライン研修プログラムを実施します。

中小企業海外ビジネス人材育成塾アフリカコース

アフリカビジネスのための基礎的なスキル

～情報収集、顧客分析、アフリカ展開戦略の策定、商談プレゼン資料の作成～を習得するコース

対象者

自社でアフリカビジネス（輸出・進出）を行っている、または行う予定のある
中小企業の社員（中小企業基本法第2条第1項による定義に基づく）

レベル

新任のアフリカビジネス担当者、または、ある程度の経験を有するが
基礎からの**学び直しを希望するアフリカビジネス担当者**。

募集人数

各コース**10名程度**

費用

無料

実施スケジュール

2021年9月17日（金）、10月1日（金）、8日（金）、15日（金）、22日（金）、
11月8日（月）～12日（金）、29日（月）、2022年1月28日（金）

参加者募集期間

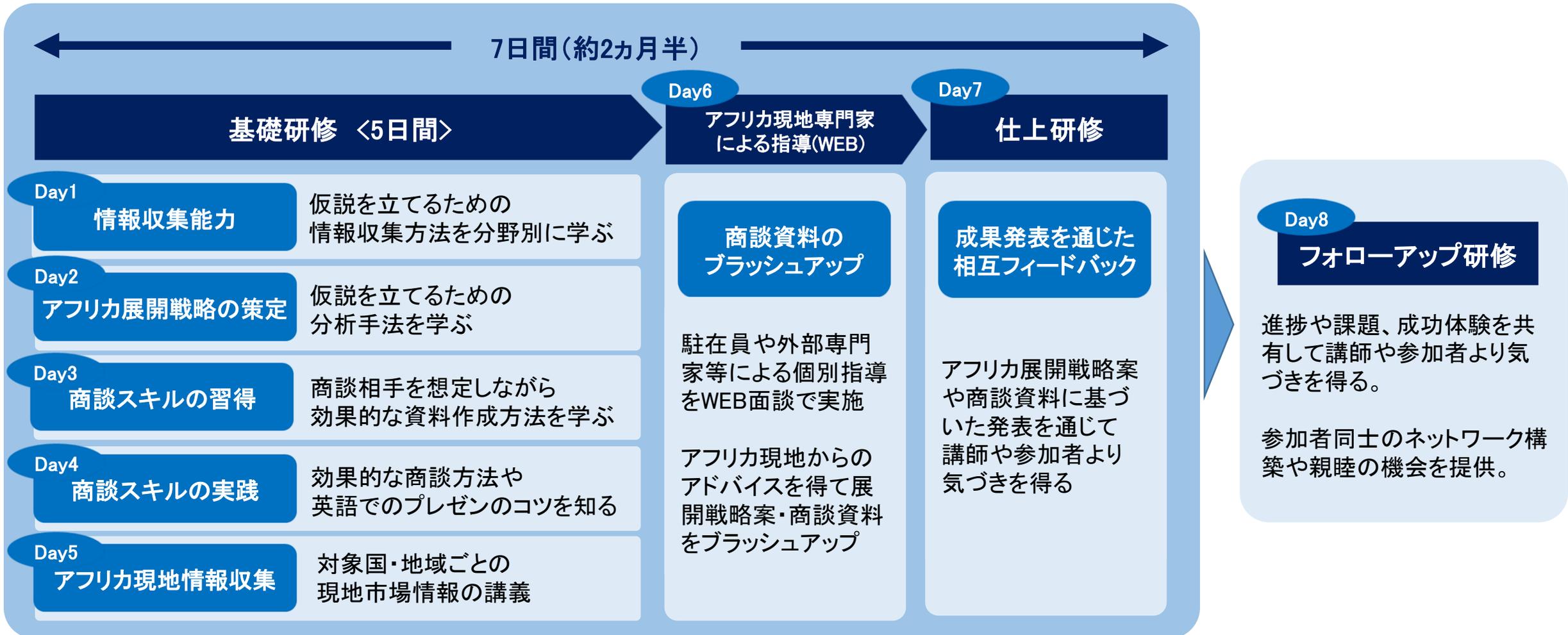
2021年8月2日（月）～9日（月）

■ アフリカ展開の基礎力を体系的に高めるプログラム



【注】 ハイブリッドリアルでの参加も可能な回

アフリカ展開の基礎力を体系的に高めるプログラム



アフリカビジネスの基礎的なスキルやリテラシーが身につきます

育成塾アフリカコース参加のメリット

1 アフリカ展開の仮説構築に欠かせない情報の集め方を学べる

コロナ禍においてアフリカの実情や感覚的な視点を理解することが難しい中で、ジェトロの専門家や駐在員の講義や個別面談は有意義だった。

2 情報や分析に基づいた戦略の立案方法を学べる

対象となる顧客が絞れて、販売する商品自体の見直しができる。自社の強みや課題についても改めて認識することができた。

3 顧客目線に立った商談資料の作成方法を学べる

現地の顧客を相手にした資料の作成方法を学ぶことができた。商談プレゼン資料は他の地域でも使えるものになったので、活用していきたい。

4 グループワークを通じてネットワークを作れる

他の参加者から改善点の指摘や改善の提案を受けたり、逆に他の参加者の添削を行ったりすることで、自らの資料の改善に生かすことができた。

【講義】

講師・参加者の顔が見える研修で一体感を醸成

The screenshot shows a Zoom meeting interface. On the left, a presentation slide titled '(再掲) 商談ツール策定のステップ' (Re-posted) is displayed. The slide is divided into two columns: 'ステップ' (Steps) and '現地地で学ぶ内容' (Content to learn on-site). The 'ステップ' column lists five items: 1. 商談の目的の明確化 (Clarification of negotiation purpose), 2. 自社製品・サービスの強みの定義 (Definition of strengths), 3. 商談のゴールの決定 (Decision on negotiation goals), 4. 全体構図の確定 (Confirmation of overall structure), and 5. 情報収集・個々のスイートの作成 (Information collection and creation of individual suites). The '現地地で学ぶ内容' column lists: 1. 商談促進情報: SWOT分析、コミュニケーション分析 (Negotiation promotion information: SWOT analysis, communication analysis), 2. 商談相手別の交渉ポイントの分析 (Analysis of negotiation points by counterpart), 3. 商談相手別の分析 (Analysis by counterpart), and 4. 商談相手別の交渉ポイントの分析 (Analysis of negotiation points by counterpart). The slide also indicates 'Day 2' and 'Day 3' for the on-site learning content. On the right side of the Zoom window, a grid of 16 small video feeds shows the faces of participants in the meeting.

【グループワーク／演習】

講師とジェトロ職員によるファシリテーション

The screenshot shows a Zoom meeting interface. On the left, a presentation slide is displayed, which appears to be a continuation of the content from the previous slide, showing detailed text and bullet points. On the right side of the Zoom window, a grid of video feeds shows the faces of participants, including the instructor and JETRO staff, engaged in the group work and exercises.

修了後は積極的にアフリカビジネスにチャレンジ

ジェトロや他機関が提供するセミナーや商談機会を活用
さらなる情報収集や顧客分析を重ねて
アフリカ戦略やプレゼン資料を何度も練り直す
持続的なアフリカビジネスの実現へ

商談機会を活用

ハンズオン支援や個別相談を活用

セミナーに参加して情報収集

育成塾

アフリカビジネスの基礎的なスキル
～戦略策定や商談資料作成～
を習得

アフリカ展開の実現・
アフリカビジネスの発展へ

- ⇒ (例) 国内商社に任せきりだった輸出を、同商社や現地バイヤーとコミュニケーションを取りながら
主体的、能動的に進められるようになる
- ⇒ (例) 中核的に担当できる人材を育成することで、会社全体の経営方針・経営計画との関わりも
踏まえながら**中長期的に腰を据えてビジネスを進められる**ようになる



専門家を活用して
リスク対策を進める

アフリカ展開戦略の検証と
再検討の繰り返し

(参考) 2021年度育成塾は全13コースを実施 (予定) <https://www.jetro.go.jp/services/ikusei.html>

デザイン (日用品)

実施時期	運営事務所	Day5、海外現地専門家との面談
9月～11月、FU研修1月	ジェトロ本部	ニューヨーク、パリ
12月～2月、FU研修3月	ジェトロ仙台	パリ、デュッセルドルフ

食品

実施時期	運営事務所	Day5、海外現地専門家との面談
7月～9月、FU研修11月	ジェトロ仙台	香港、米国
	ジェトロ栃木	米国、香港
9月～11月、FU研修1月	ジェトロ北海道	香港、台湾
	ジェトロ本部	欧州
	ジェトロ福岡	香港、シンガポール
12月～2月、FU研修3月	ジェトロ名古屋	香港、シンガポール

機械

実施時期	運営事務所	Day5、海外現地専門家との面談
7月～9月、FU研修11月	ジェトロ諏訪	シカゴ、ハノイ、ホーチミン
	ジェトロ名古屋	ホーチミン、ジャカルタ
12月～2月、FU研修3月	ジェトロ本部	インド、バンコク

アフリカ

実施時期	運営事務所	Day5、海外現地専門家との面談
9月～11月、FU研修1月	ジェトロ本部	アフリカ各国

ロシアCIS

実施時期	運営事務所	Day5、海外現地専門家との面談
7月～9月、FU研修11月	ジェトロ本部	ロシア・CIS各国

(参考) 育成塾受講の様子を紹介

<https://www.jetro.go.jp/tv/internet/2021/05/3ec3a98e223f7a06.html>

ジェトロ制作の「世界は今」で2020年度の育成塾受講者の様子を紹介(2021年5月13日公開:11分24秒)



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

国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」 > これまでの番組 > 2021 > 人材育成塾ってなんだ? -海外進出成功の鍵-

「世界は今-JETRO Global Eye」 「世界は今」のコンテンツ一覧

人材育成塾ってなんだ? -海外進出成功の鍵-

2021年05月13日

YouTube, Facebook, Twitter, Instagram icons

【テーマ】人材育成塾ってなんだ? -海外進出成功の鍵- (2021年5月13日)



育成塾講師
標準は50ドル 超プレミアム版は200ドル300ドル
ブランドを立てる目的で作って

海外進出成功の鍵ともいわれる「人材育成」。良い商品やサービスを持っていても、海外進出に必要なノウハウがなければ商談は成約に結びつきにくい。人材育成にかけられる予算や時間も不足しがちな中小企業を対象に、こうした課題を解決するための取り組みが「中小企業海外ビジネス人材育成塾」だ。育成塾での学びを生かし、海外販路開拓を行う中小企業を取材した。

(11分24秒)



【テーマ】人材育成塾ってなんだ? -海外進出成功の鍵- (2021年5月13日)



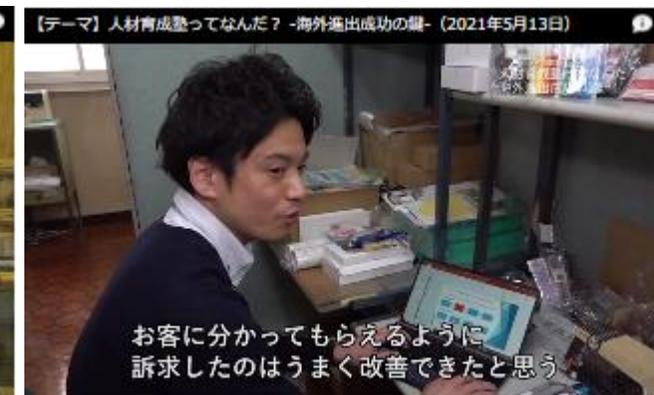
【テーマ】人材育成塾ってなんだ? -海外進出成功の鍵- (2021年5月13日)

発言中も次々と意見が書き込まれる



【テーマ】人材育成塾ってなんだ? -海外進出成功の鍵- (2021年5月13日)

それを使ってプレゼンテーションができるようになってから相手の反応も良いし



【テーマ】人材育成塾ってなんだ? -海外進出成功の鍵- (2021年5月13日)

お客に分かってもらえるように訴求したのはうまく改善できたと思う

番組DVDのご提供(有料)について

当サイトでオンデマンド配信中の番組を有料でご提供いたします。(一部、提供対象外のものがございます。予めご了承ください。)ご希望の方はジェトロ情報データ総務課 映像メディア班 (E-mail: PLG-TV@jetro.go.jp, Tel: 03-3582-5219) までご連絡ください。