

参加申し込み情報入力

入力内容を確認してください。内容が正しければ画面下部の「内容確認へ」ボタン、訂正する場合は「戻る」ボタンをクリックしてください。

「中小企業海外ビジネス人材育成塾プラス」10月期 お申込みフォーム

ブラウザの「戻る」ボタンを使用して連続入力した場合は、正しいデータの送信ができないことがあります。
お申込みの際には、受講を希望する方のIDとパスワードでログインの上、必ずご本人がフォームをご記入ください。

◆フォーム記入前の確認◆	
1. フォーム入力者の本人確認 必須	本フォームを入力しているのは、受講を希望するご本人ですか。 ☐ はい
2. フォーム入力者のログイン状況確認 必須	受講を希望するご本人のIDとパスワードで、本ページにログインされていますか。 ☐ はい
3. お客様情報の確認 必須	前ページ「お客様情報確認」の情報（特に役職・連絡先等）が最新であることを確認しましたか。 ※未確認の場合は、必ず本ページ左下の「戻る」ボタンより前ページに戻り、必要に応じて情報を修正してください。 ☐ はい
4. 「募集要項」について 必須	募集要項をお読みにになりましたか。 <募集要項> https://www.jetro.go.jp/ext_images/services/ikusei/youkou_plus01_20250401_v4.pdf ☐ はい
5. 「自己宣誓書」のアップロード	こちらのURLより「自己宣誓書」をアップロードください。 ※ファイル名を「自己宣誓書_社名・氏名」に変更の上アップロードください。 URL: https://jetro-ikusei.app.box.com/f/4cf693748e824906bed4b90da83706f1
6. アップロードの確認 必須	必要事項の記入・押印が完了した「自己宣誓書」の電子データ（PDF推奨）をアップロードしましたか。 ☐ はい
◆対象適否の確認◆	
7. 貴社及び応募者について 必須	中小企業の社員（または個人事業主）ですか。 ☐ はい
8. 貴社の事業について 必須	当てはまるものをお選びください。 ☐ ①自社製品の海外展開（主に輸出）・販路開拓を行っている。 ☐ ②他社製品の海外展開（主に輸出）・販路開拓を行っている。
9. 貴社の株式比率について 必須	常時使用する従業員の数が二千人以上の法人（中小企業を除く）に、直接又は間接に100%の株式を保有される企業に該当しませんか。 ☐ 該当しない
10. 貴社の課税所得について 必須	直近過去3年分の各年又は各事業年度の課税所得の平均が15億円を超える企業に該当しませんか。 ☐ 該当しない
11. 個人事業主の該非確認 必須	個人事業主に該当しますか。 (個人事業主の方は ①ホームページ上で海外事業の確認ができること、できない場合には②メール（宛先: 2ikusei@jetro.go.jp）にて開業届をご提出いただくことが条件となります) ☐ 該当する ☐ 該当しない
12. 他社製品取り扱いの許諾について 必須	研修で他社の商材を取り扱う場合、同社から該当商材の情報開示についての承諾を得ていますか。 ☐ はい ☐ 研修で他社の商材を取り扱う予定はない
◆参加要件◆	
13. プログラムへの参加について 必須	全てのプログラム（Day1～Day5およびジェトロとの面談1回）に参加できますか。 ※Day1,Day5は会場参加（東京）となります。 ☐ はい
14. 課題・アンケートの提出について 必須	本研修において課された課題及びアンケートについて、期限内に提出・回答できますか。 ☐ はい

15. 研修における情報の公開・共有について	必須	会社及び個人に関する情報（氏名、海外戦略等）を研修内で公開・共有することはできますか。 ※開示範囲は参加者及び貴社のご判断にお任せします。 ○ はい
16. 応募者の居住状況について	必須	申込から研修修了までの間、日本に居住していますか。 ※海外に居住されている方は本研修にお申し込みいただくことができません。ただし、出張等による一時的な海外の滞在であればお申込みは可能です。 ○ はい
17. 応募者の育成塾プラス参加経験について	必須	過去に「中小企業海外ビジネス人材育成塾プラス」に参加していませんか。 ○ していない
18. 受講環境について	必須	オンラインで受講するためのインターネット環境・周囲の音声が入らない環境・受講に必要なノートPC（PowerPointファイルが編集可能なソフトウェアがインストールされていること）・ヘッド（イヤ）ホン・マイクおよびカメラ（PC内蔵のもので可）が準備できますか。 ※会場開催の日はPCをご持参いただき、会場Wi-Fiに接続する必要があります。 ※グループワーク中は発話することが求められます。 ○ はい
◆応募者の基本情報◆		
19. 応募者氏名	必須	氏名をご記入ください。 ※姓と名との間に全角スペースを入れてください。
20. 応募者氏名（かな）	必須	氏名をすべてひらがなでご記入ください。 ※姓と名との間に全角スペースを入れてください。
21. 応募者の役職	必須	応募者の役職について、最も近いものをお選びください。 ○ 一般社員 ○ 管理職 ○ 経営者／役員
22. メールアドレス	必須	応募者ご本人と連絡が取れるメールアドレスをご記入ください。 ※ メールまたは電話で連絡が取れない場合は審査ができず選考から外れることがあります。
23. 電話番号（優先1）	必須	応募者ご本人と連絡が取れる電話番号をご記入ください。 ※ 二次審査に進んだ方には電話でヒアリングを行います。連絡が取れない場合は審査ができず選考から外れることがあります。
24. 電話番号（優先2）		（優先1）の電話番号に繋がらない場合の予備として、電話番号（優先2）の登録をお願いします。
◆貴社の基本情報◆		
25. 住所（都道府県）	必須	※応募者所属先の都道府県名を選択してください。
26. 資本金	必須	※単位に注意して記入してください。 百万円
27. 売上高	必須	※単位に注意して記入してください。 百万円
28. 海外売上高	必須	※単位に注意して記入してください。 百万円
29. 従業員数	必須	※経営者／役員は含みません 名
30. 貴社ホームページURL	必須	会社(応募者所属先)のホームページURLをご記入ください。 ※ホームページがない場合は「なし」とご記入ください。
31. 貴社の主な取り扱い商品	必須	貴社の主な取扱い商品をご記入ください（複数回答可）。 記入例) 日本酒、ベビー用品、工作機械、金型

32. 貴社の輸出状況について	必須	貴社の輸出状況をご選択ください（複数回答可）。 ☐ 輸出は未経験 ☐ 2022年1月以降の輸出実績がない ☐ 輸出実績はあるが新たな国・地域に取り組みたい ☐ 輸出実績はあるが新しい商品を輸出したい ☐ 輸出実績はあるが新しい販路開拓方法に挑戦したい(EC事業、間接輸出から直接輸出など) ☐ その他
33. 上記で「その他」を選択した時にご記入ください		
◆育成塾プラス参加に向けて◆		
34. 中期的な海外売上高目標	必須	※単位に注意して記入してください。 百万円
35. 貴社の海外展開戦略について	必須	中期的な海外売上目標を達成するための貴社の戦略を全角200字以内を目安に記入ください。 （記入例）現在はX国で商品Aを販売代理店経由で約3億円販売していますが、3年後の売上目標（10億円）達成のため、①既存販売代理店での売上拡大、②第二の販売代理店開拓、③新商品Bの投入、④Y国への進出を進めていきます。新商品Bは既存商品Aのさらに高機能商品となっており、X国の富裕層へアクセスすべく、第二の販売代理店候補を数社リストアップ済です。また、Y国進出にむけ、既存商品Aと新商品Bの市場調査を実施済です。
36. ターゲット国と商品について		中期的な海外売上目標を達成するうえで、以下にターゲットとする国、および、主要販売商品を記入ください。
37. ターゲット国	必須	輸出を検討している国・地域等（複数回答可） （記入例）フランス ※ブラウザ側で入力履歴による候補国が表示されることがありますので、ご入力時ご注意ください。
38. 商品	必須	輸出を検討している商品（複数回答可） （記入例）タオル製品
39. ターゲット顧客について	必須	中期的な海外売上目標を達成するうえで、攻略したいターゲット顧客がありますか。 ☐ ①明確にある/すでに取り取引を行っている ☐ ②固有名詞で候補顧客を検討中（複数可） ☐ ③顧客候補をリストアップすべく調査中※本研修の対象外となります ☐ ④ない※本研修の対象外となります
40. 貴社の海外展開戦略における応募者の役割について	必須	中期的な海外売上高目標を達成するうえでの、あなたの役割（会社の期待）を全角200字以内を目安に記入ください。 （記入例）私が担当しているX国において、3年後の年間売上を約8億に拡大することが目標です。その目標達成のためには、まず既存販売代理店での取引拡大が必須であり、最新の競合状況を調査・把握のうえ、新たな拡販施策を立案し販売店と交渉していく予定です。並行して、新商品Bの立上げのため、販売店候補のC社およびD社に対し、商品のポジショニングおよび優位性を説明のうえ、新規取引を提案・交渉していく予定です。
41. 応募者の海外営業経験年数	必須	※以前の会社も含めてのご回答で問題ございません。 ☐ 2年未満 ☐ 2～5年 ☐ 5年超
42. 応募者の海外英語商談経験について	必須	応募者ご本人に、海外バイヤーと直接英語で商談を行った経験はありますか。 ☐ ある ☐ 少し（2～3回）ある ☐ ない※本研修の対象外となります。
43. 応募者の英語レベルについて	必須	応募者の英語レベルに合った項目を申告ください。 ☐ ①ビジネス上の交渉も問題なくできる（本講座の想定より上のレベルです）。 ☐ ②商談などビジネス場面で、相手からの質問の要点を理解し、自分なりの回答ができる（本講座の想定レベル）。 ☐ ③日常会話で相手が言ったことを理解でき、意思疎通が図れる（本講座の想定レベル）。 ☐ ④海外旅行などで何とか意思疎通できるレベル（本講座の想定より下のレベル）。
44. 日常業務における英語の使用頻度について	必須	☐ 毎日 ☐ 週に数回 ☐ 月に数回

	○ 年に数回 ○ ほとんどない
45. 日常業務における英語でのコミュニケーション手段について	必須 ※複数回答可 メール 電話 Web会議 その他 経験なし
46. 商談資料の準備について	必須 既存の商談資料（日・英）がある、もしくはDay1までに準備できますか。 ある 今は無いが、準備できる ない／準備できない※本研修の対象外となります。
47. 応募動機/意気込み	必須 ※全角200文字以内で入力してください。
48. 海外顧客との商談計画	必須 直近3カ月以内に海外顧客との商談の計画はありますか。 ある ない
49. 【上記で「ある」を回答した方】	
◆その他◆	
50. 応募者の育成塾参加経験について	必須 過去、育成塾プラスの姉妹講座「育成塾※」を受講したことはありますか（受講歴の有無は審査に影響しません）。 ※海外バイヤーと初めて輸出商談を行う/商談準備に課題を感じている方向けの講座（概要は以下）になります。 <育成塾> https://www.jetro.go.jp/services/ikusei/ikuseijuku.html ある ない
51. 本研修を何で知りましたか。	必須 ①「育成塾紹介セミナー（4.11オンライン開催）」を見て ②ジェトロが配信するメルマガ・ニュースレターを見て ③ジェトロ以外の組織が配信するメルマガ・ニュースレターを見て ④最寄りのジェトロ事務所・担当者から直接案内を受けて ⑤職場の上司や同僚の紹介で ⑥その他
52. 【上記で③または⑥を選んだ方】	
53. 入力内容の確認	必須 本申込フォームで記載した内容に誤り・虚偽を含む内容を記載していませんか。 記載していない

※お客様の個人情報につきましては、ジェトロ個人情報保護方針（<https://www.jetro.go.jp/privacy/>）に基づき、適正に管理運用させていただきます。

閉じる