

沖縄県委託事業



万国津梁産業人材育成事業

「今、新たな万国津梁の扉を開く」

先人の万国津梁の精神。座して待つか、打って出るか。
行動は必ずしも成功をもたらすとは限らない、
しかし、行動なきところに成功はない。

研修案内

平成 23 年 12 月

万国津梁産業人材育成事業共同企業体

沖縄県委託事業

1. 事業目的

1) 沖縄県のビジネス環境

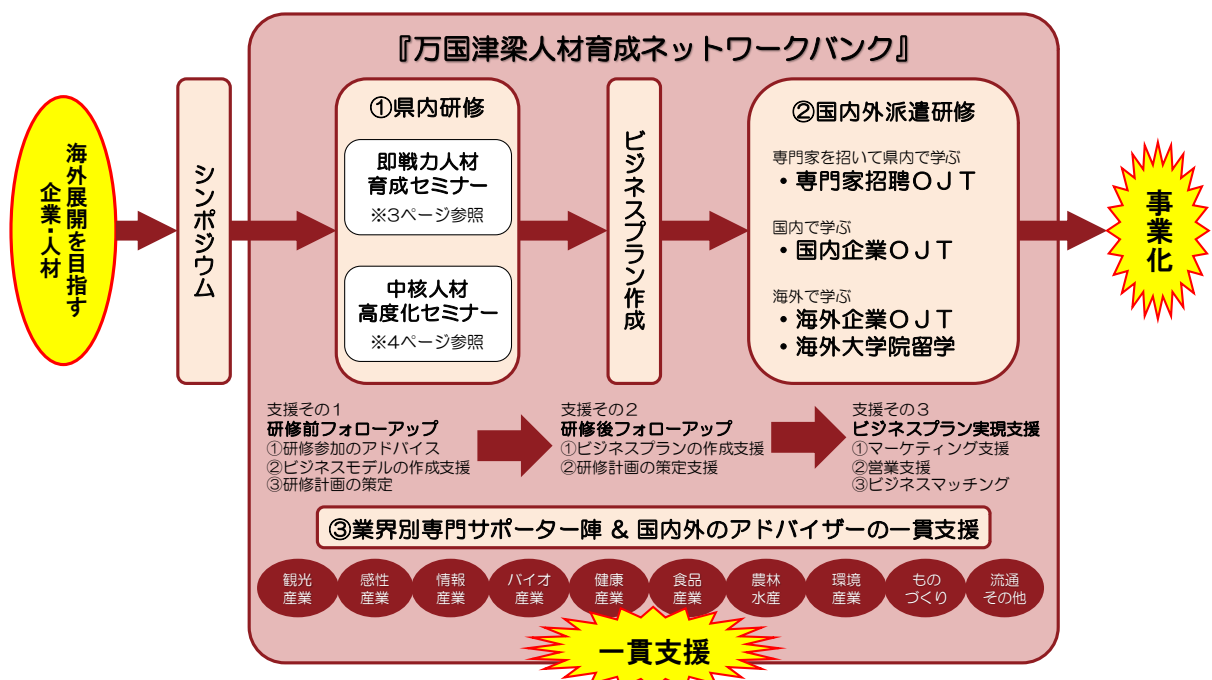
- 沖縄県のビジネス環境は狭小であり、企業の発展のためには積極的に県外の市場を視野に入れた活動が必要です。
- 特に、近年では発展著しいアジア諸国をはじめとする海外にも大きなビジネスチャンスが見込まれています。
- 地理的に見ると、われわれ沖縄はアジア・太平洋地域に近接した有利な条件の下にあり、海外ビジネスの展開では、他にはない優位性を秘めていると言えます。

2) 海外ビジネス展開の課題

- 沖縄の産業界が海外ビジネスへと踏み出すためには、海外市場で競争力を持つ商品やサービスを創り出すことが必要です。
- しかし、現時点では多くの県内企業には海外展開の知識や経験がなく、対応できる人材も不足しており、企業が独自で取り組むには厳しい状況にあります。
- このため、海外ビジネスを目指す企業を支援し、海外展開に対応できる人材を育成することが急務となっております。

3) 本事業での支援

- 本事業では県内企業の海外展開を支援する「万国津梁産業人材ネットワークバンク」を構築・運営します。
- 「万国津梁産業人材ネットワークバンク」は次の3つの支援を提供します。
 - ① 海外展開を目指す上で必要となる基礎知識を学ぶ県内研修
 - ② 国内外派遣研修による実地 OJT や大学院等への留学
 - ③ 業界別専門サポーター陣と国内外アドバイザーによる一貫した支援



2. 事業概要

1) 県内研修（平成 23 年度～）

- 即戦力人材育成セミナー 海外展開の基礎知識を学び、即戦力となる社員の育成を目的としたセミナー。
- 中核人材高度化セミナー 海外展開を目指す経営者やマネージャークラスを対象とした、海外事業展開戦略の策定を支援するセミナー。

2) 国内外OJT派遣、海外大学院等留学（平成 24 年度～）

- 招聘型OJT研修 各ビジネス分野の専門家を県内に招き、企業のケースワークを行い、海外展開の実践的・即戦的な指導を受ける。
- 国内OJT研修 海外展開している国内企業に社員をOJT派遣し、海外展開のノウハウを修得する。
- 国外OJT研修 国外の企業に社員をOJT派遣し、海外ビジネスの実務を経験するとともに、現地での人脈を構築する。
- 海外大学院等留学 海外の大学院や研究機関などに留学し、商品開発やサービスの構築に必要な知識や技術を修得する。

※企業および研修希望者から海外展開ビジネスプラン、およびプラン実現に向けた国内外研修計画を提出していただき、その実現性を踏まえ、選考委員会において派遣研修員および支援対象企業を選考します。

3) 万国津梁人材ネットワークバンク

● 専門サポーターによる一貫支援

「観光」「感性」「情報」「バイオ」「健康」「食品」「農林水産」「環境」「ものづくり」「流通等」の10産業分野ごとの専門サポーターにより、ビジネスモデルの検討、県内研修・海外研修の実施、ビジネスプランの実現まで、一貫した支援を行います。

検討段階		導入	検討中		準備中		事業化			
		エントリー	関心あり	検討したい	検討している	ビジネスモデルあり	展開準備中	事業化	安定売上	事業拡大中
産業人材	経営・幹部社員	シンポジウム	中核人材高度化セミナー (集中実践形式) 10人以上×5日間×2圏域		専門家招聘型OJT 5人以上×2週間～3ヶ月					
	専門職									
	営業・マーケティング									
地域人材	プロデューサー		即戦力人材育成セミナー (集団研修形式) 50人以上×12講座		海外大学院留学 5人 6ヶ月～2年		国内OJT研修 3ヶ月以内×10人			
	専門サポーター						海外OJT研修 3ヶ月以内×20人			

※語学研修については個々の能力や、必要となる言語が異なるなど多様な要件が想定されるため、県内研修には含まれておりません。

● 多様な海外展開に対応した支援

進出	海外への支社・支店・子会社の開設
	海外への商品やサービスの輸出
	海外からの商品やサービスの輸入
誘致	海外からの企業誘致、海外からの誘客

海外展開は、海外への進出だけとは限りません。本事業では、海外からの輸入や沖縄への企業誘致・誘客など、沖縄へ「引きこむ」ことも海外展開の一つのパターンとして考え、ビジネスプランの実現まで支援します。

3. 即戦力人材育成セミナー（全12講座：受講料無料）

● セミナー内容（詳細については講座別案内を参照ください）

- ステージ1…海外展開の目標設定と成功イメージの形成
- ステージ2…海外展開のための知識と技能の修得
- ステージ3…海外展開への意思決定支援

● 受講対象

すでに海外展開をしている企業、これから海外展開を予定している沖縄県内企業において、海外展開を担う方々の受講を推奨します。

受講当日は、インターネット接続が可能で、Microsoft Excel・Microsoft PowerPoint がインストールされたノートパソコンの持参を推奨します。

③意思決定 支援 ②知識・技能の修得（選択講座） 組織経営能力向上講座	講座12	講座名：ウケる事業計画書の作成方法 目的：受講者自身で自社の社長や役員、さらには事業資金確保のために銀行・投資家などを説得できるような事業計画書が作成できるよう、効果的な事業計画の記載・表現方法について学びます。また、上記で学習したことを基に、講座内で実際に自社の海外展開の事業計画書を作成して頂きます。						
	講座11	講座名：どれくらい利益を生み出せるのか見極める ～ビジネスケース作成手法～ 目的：受講者が検討中の海外展開ビジネスが本当に利益を生み出すことができるのか否かを見極められるよう、収支計画（ビジネスケース）の検討・作成方法について、事例も交えた紹介から学びます。						
	講座10	講座名：海外展開の成功の可能性を高める ～マーケティング・パートナー戦略～ 目的：実際に海外展開を進めていく際に必要となる具体的なアクションがとれるよう、海外展開において成功の可能性を高めるために有効なパートナーリングとマーケティングの手法について、事例も交えた紹介から学んで頂きます。						
	講座9	講座名：海外への展開シナリオを描く ～ビジネスモデル・アクションプラン作成手法～ 目的：受講者が海外展開を具体的にどのように進めるのかについて、シナリオが描けるようになるために、海外展開に向けて具体的に検討すべきことが何であるのか、それぞれをどのように検討すべきなのかについて学びます。						
	講座8	講座名：海外展開の可能性を探る ～海外展開のための自社分析手法～ 目的：受講者自身が、自社の商品・サービスの海外展開における可能性に気づく一助となるよう、自社や自社製品・サービスの強みや弱みを分析するための手法について学びます。また、実際に受講者自身が所属する会社の自社分析を行ってもらい、海外市場の動向と照らし合わせた上で、海外展開の可能性を見出して頂きます。						
	講座7	講座名：どこに進出するのかを見極める ～海外展開のための市場分析手法～ 目的：受講者自身が今後、海外のどこにビジネスチャンスがあるのかを見極めることができるようになるために、海外市場分析の際の勘所や、実際に調査の際に活用すべきツールや機関について学びます。						
	講座6	講座名：海外展開を担う人材になるために ～グローバル人材要件～ 目的：沖縄から海外展開を図る際にビジネスを担ってもらう人材となるために、海外展開は国内でビジネスを展開するのと何が異なり、海外展開を担う人材になるために身につけるべき資質・知識とは何かを学びます。						
①目標・成功イメージ形成 産業別講座 共通講座	講座2	「食」系ビジネスグローバル化講座 ・グローバル化実践理論 ・本土企業事例 ・県内発ビジネス事例	講座3	「ものづくり」系ビジネスグローバル化講座 ・グローバル化実践理論 ・本土企業事例 ・県内発ビジネス	講座4	「感性」系ビジネスグローバル化講座 ・グローバル化実践理論 ・本土企業事例 ・県内企業事例	講座5	「IT」系ビジネスグローバル化講座 ・グローバル化実践理論 ・本土企業事例 ・県内企業事例
	講座1	経済・産業・企業のグローバル化の動向と地域企業の戦略対応 ・グローバルビジネスで日本はなぜ勝てないのか、勝つにはどうするか ・世界ダントツ経済拠点形成と超級人材確保の戦略 ・東アジア地域の経済・産業のダイナミズムを理解する						

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座1 (S-1)

講座名	経済・産業・企業のグローバル化の動向と地域企業の戦略
日時	平成24年1月30日(月) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 市民交流室
目的	<p>より一層厳しさを増す経済環境の中、沖縄県内の企業はもとより多くの国内企業においても、国内マーケットのみならず他国あるいは世界のマーケットを視野に入れた事業展開、企業や産業の国際化が求められています。</p> <p>そのような中においても、国内から海外に視野を向け、世界を一つの市場としてとらえ、「いつ」「どこで」「何を」「どのように」製造・販売し利益を生み出すかという、生き残りをかけた企業の海外展開戦略について、いち早く取り組み成果をあげている企業が存在します。</p> <p>本講座では、海外展開し成長を続ける企業の事例を紹介し、これらの事例から見えてくる国内や世界の企業、産業の展開動向への理解を深めていきます。</p> <p>さらに、地方の中小企業における海外事業展開による成長可能性について考察し、県内企業の海外事業展開活動の活性化につなげることを目的とします。</p>
内容・講師	<p>①講義『グローバル企業・生存の条件 (仮題)』(2時間)</p> <p>国内企業が生き残りをかけ取り組む海外への事業展開について紹介し、そこから見えてくる事業展開の特徴や事業戦略特性等を解説するとともに、県内企業の海外展開について考える。</p> <p>講師:国内企業の海外事業展開の動向や事業戦略等について講演可能な講師を予定</p> <p>②講義『食文化の国際交流～しょうゆの国際化～』(2時間)</p> <p>講師:キッコーマン(株) 海外事業部管理第2グループ長 深澤 晴彦 氏</p> <p>③講義『日本企業の海外進出と国内産業活性化の補完的関係』(2時間)</p> <p>講師:東京大学大学院経済学研究科 ものづくり経営研究センター(MMRC) 研究ディレクター・准教授 新宅 純二郎 氏</p> <p>(講座のすすめ方)</p> <p>講演内容の理解を深め海外展開への意識醸成を促すため、講演後、十分な質疑応答の時間を設け、可能な限り意見交換ができるような講座形式とします。</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座2 (S-2)

講座名	「食」系ビジネス グローバル化講座
日時	平成24年2月1日(水) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室1
目的	<p>「食」系ビジネス分野とは、本セミナーにおいては沖縄の気候特性を活かした農林水産業、それらを原料等として利用する健康食品や食品加工産業、微生物等の生物資源を活用したバイオおよび泡盛産業、その他これらに関連する産業を想定しています。</p> <p>本講座では、欧米やアジア市場へ進出し、新たな事業システムの構築による海外事業展開を図り、一定の成果を残している農林水産、食品加工分野等の事例を中心に紹介します。</p> <p>これら紹介事例から見えてくる事業展開特性やビジネスシステムの特徴等についてグローバル・マーケティングの観点で考察するとともに、海外進出を目指す県内企業に対し海外事業展開の成功イメージの創出・形成を促すことを目的とします。</p>
内容・講師	<p>①講義『<u>県外企業事例 国内企業の海外進出、その成功の秘訣①(仮題)</u>』(2時間) ②講義『<u>県外企業事例 国内企業の海外進出、その成功の秘訣②(仮題)</u>』(2時間) 自社の強みを活かした事業システムやビジネスモデルの構築により、海外事業展開を成功させ、さらに成長し続ける企業の事例を紹介し、海外展開に向けた考え方や取り組む姿勢、留意すべき点などについて考える。 講師：県外で海外展開を進めている食系企業の講師を予定</p> <p>③講義『<u>県内発ビジネス事例 県内からの海外事業展開、その事例から見えるもの(仮題)</u>』(1時間) 県内から海外展開をめざし取り組む企業の事例等から、沖縄から世界へと事業展開していく上で注意すべき事項や共通する課題等について学び、県内企業の海外展開可能性について考える。 講師：県内から海外展開をめざす食系企業の取組みについて講演可能な講師を予定</p> <p>④講義『<u>グローバル化実践理論</u>』(1時間) 海外展開を見据えた県内企業のグローバル・マーケティング 講師：国立大学法人琉球大学 名誉教授 平敷 徹男 氏</p> <p>(講座のすすめ方) 講演内容の理解を深め海外展開に向けた意識の芽生え、海外事業活動イメージの形成を促すために、質疑応答の時間を設け、可能な限り意見交換ができるような講座形式とします。 紹介される事例等について、特徴的な箇所や成功要因を解説するとともに県内企業が海外展開する上で留意すべき点などを、グローバル・マーケティングの観点から解説します。</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座3 (S-3)

講座名	「ものづくり」系ビジネスグローバル化講座
日時	平成24年2月8日(水) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室1
目的	<p>独自の技術をもってすれば、中小企業でも海外展開できるという事例を紹介することで、沖縄独自の地域性と日本の高いものづくり力から生まれる高付加価値な商品群にもグローバルな展開に繋がる可能性があることに気付いていただきます。</p> <p>同時に、今後の事業戦略や技術戦略を考えるきっかけとすることを目的とします。</p>
内容・講師	<p><u>①講義『県外事例(1) 環境系』(1.5時間)</u> コンクリート2次製品『ブランチブロック』という枝状のブロックで、石積みと一体化させた護岸工事の工法を開発し、国内を始め台風被害のあった台湾での施工実績を持つ(株)吉工園の事例を聞き、技術開発に対する姿勢と海外展開する際の考え方等を学びます。 講師:(株)吉工園 代表取締役 吉村隆顯 氏</p> <p><u>②講義『県外事例(2) ものづくり系』(1.5時間)</u> 独自の技術を持って海外展開している企業の事例から、受講生の企業の海外展開や自社技術の向上、取り組み方をイメージしてもらい、事業戦略・技術戦略を考えるきっかけを見い出します。 講師:県外で海外展開を進めているものづくり系企業講師を予定</p> <p><u>③講義『県内事例』(1.5時間)</u> 県内を拠点として海外展開している企業の事例から、いかにして沖縄から世界へと発信していくか、沖縄だからできる海外展開など、自社の可能性と戦略を考えるきっかけを学びます。 講師:県内で海外展開を進めているものづくり系企業講師を予定</p> <p><u>④講義『実践理論』(1時間)</u> 県外・県内の事例を総括すると同時に、その他の国内事例・企業分析を折り込みながら、ものづくり中小企業が海外展開を検討する際の心得として、自社の強みを原点に戻って再認識し、その強みを使った事業戦略を考える必要性等について指導します。 講師:産業技術総合研究所 技術顧問 森和男 氏(コーディネータ)</p> <p>(講座のすすめ方) 各講義は、講師の講義と共に、コーディネータ(講義④の講師)と講師とのディスカッションを通じて、理解を深める形式で行います。</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座4 (S-4)

講座名	「感性」系ビジネス グローバル化講座
日時	平成24年2月15日(水) 9:30-18:30(8時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室1
目的	<p>「感性」系ビジネス分野を本講座では大きく、観光産業分野とデザイン・ファッション・土産品などのいわゆる感性産業分野に分けています。</p> <p>本講座では、県内外の企業において海外事業展開を牽引している業界の先駆者から、海外事業展開に必要なさまざまな要件について、講師の体験を踏まえて実践的な面から講述していただきます。</p> <p>さらに、これらの事例から何を学び、自社の活動に大してどのように活かしていけばよいかを、経営学に詳しい講師をコーディネーターとして学びます。</p>
内容・講師	<p>ー観光産業編(午前のセッション)ー</p> <p>①講義『老舗旅館の挑戦 ～海外客誘致戦略と海外進出～(仮題)』(1.5時間) 加賀屋(石川県七尾市) 専務取締役 鳥本 政雄 氏</p> <p>②講義『インターナショナル・ラグジュアリー・トラベルマーケットをつかむ(仮題)』(1.5時間) 株ルート・アンド・パートナーズ 代表取締役 増淵 達也 氏</p> <p>ー感性産業編(午後のセッション)ー</p> <p>③講義『極細糸「モヘア」でつかむグローバル・高級ニッチ市場(仮題)』(1.5時間) 株佐藤製糸(山形県寒河江市) 代表取締役 佐藤 正樹 氏(予定)</p> <p>④講義『こだわりの工芸はアートになる ～欧米市場と足もとの自然・文化・感性～(仮題)』(1時間) 紅露工房(沖縄県竹富町西表) 石垣昭子 代表(予定)</p> <p>⑤講義『世界の感性と沖縄の感性とを融合する(仮題)』(1時間) (予定) (16:20-17:20)</p> <p>⑥講義『総括 実践理論編』(1時間) 国立大学法人 琉球大学 名誉教授 平敷徹男</p> <p>(講座のすすめ方) 観光産業編を午前の部、感性産業編を午後の部として開催します。 一日を通して受講していただくことをお勧めしますが、午前の部のみ、または午後の部のみの受講も可能です。 各講師の講和終了後に、受講者の理解を深めることをねらいとして、質疑応答形式の「勘どころをひもとくセッション」を設けます。 講座の最後にコーディネーターの講師から、本日の事例紹介から見てきた海外事業展開の実践的経営論を総括していただきます。</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座5 (S-5)

講座名	「IT」系ビジネス グローバル化講座
日時	平成24年2月18日(土) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室2
目的	<p>本講座では、IT 分野のビジネスにおける現状およびトレンド、また IT ビジネスにおける日本（沖縄含む）の特性と沖縄の優位性、IT 分野に限定した海外展開の特性、およびビジネスを行う上の留意事項について学んでいただきます。</p> <p>さらに、海外展開を進めている県外・県内の IT 企業の実例から、海外展開の目的・戦略また海外展開の計画立案、および海外展開に必要なマインド等の具体例を学びます。</p> <p>これら一連の学習を通し、受講者自身が海外展開を行う際に策定する事業計画の作成の際に役立つ知識を提供します。</p>
内容・講師	<p><u>①講義『IT 業界の概観』(2 時間)</u></p> <p>IT 業界におけるビジネス現状とマーケットのトレンド分析、日本企業の特性と海外展開にあたっての優位性や障壁、また海外展開上の沖縄の優位性について解説します。 講師:IT 業界動向や海外事情に詳しい県外講師を予定</p> <p><u>②講義『IT ビジネスのグローバル化事例講座』(2 時間)</u></p> <p>IT 業界にて海外展開を進めている中小規模の企業から、自社の海外展開の実例等を紹介しします。具体的には、海外展開の経緯、海外展開の現状、海外展開の利点や留意点、事業戦略や苦労した点、今後の展望等を紹介しします。 講師:aclipper Inc. 代表取締役社長 羽生 章洋 氏</p> <p><u>③講義『海外展開企業事例』(2 時間)</u></p> <p>IT 分野にて海外展開を進めている沖縄県内の企業から海外展開の実例等を学び、これら企業事例と自社の現状を比較し、自社の可能性、および自社の海外展開の戦略を考え、ビジネス計画を策定する際のヒントとします。 講師:(株)シーポイント 代表取締役 野澤 浩樹 氏</p> <p>(講座のすすめ方)</p> <p>本講座では講義①で IT 業界の概観とトレンド、講義②で事例に基づく IT ビジネスグローバル化の勘所を押さえた上で、講義③による実際の展開事例から IT 業界における海外展開の要点を学ぶ形式となっています。</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座6 (S-6)

講座名	海外展開を担う人材になるために ～グローバル人材要件～
日時	平成24年2月22日(水) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室1
目的	<p>本講座では、沖縄から海外展開を図る際にビジネスを担ってもらう人材となるために、海外展開は国内でビジネスを展開するのと何が異なり、海外展開を担う人材になるために身につけるべき資質・知識とは何かを学びます。</p> <p>また、不足するスキルを身につけるための、ヒントを提供し、志と意識の高い中核人材の成長の一助となる講座を提供します。</p>
内容・講師	<p><u>①講義『海外ビジネスにて活躍できる人材とは』(1.5時間)</u> 企業が海外展開を図る際に活躍できる人材とはどのような人材なのか？その答えとなる、世界各国の企業の海外進出や、それに向けた人材育成に関する事例を通じた、海外展開において求められる資質やスキル、心構えなどについて解説します。</p> <p><u>②演習『自身の能力・可能性を知る』(1.5時間)</u> 受講者自身が、海外ビジネスで活躍するために身につけるべきスキルは何か？専用の評価テストを実施いただくことによって明らかにします。</p> <p><u>③講義『海外ビジネスにて活躍するために』(1時間)</u> どうすれば海外とのビジネスで活躍できる人材になれるのか？それを明らかにするために、自身に足りない資質やスキル、心構えを磨くために有効なトレーニング手法を紹介しします。</p> <p><u>④演習『模擬トレーニング』(1.5時間)</u> 紹介したトレーニング手法の中から選んだ幾つかについて、グループに分かれて実際に体験していただきます。</p> <p>講師：アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 人材組織マネージメントグループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座7 (S-7)

講座名	どこに進出するのかを見極める ～海外展開のための市場分析手法～
日時	平成24年2月25日(土) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室2
目的	本講座では、受講者自身が今後、海外のどこにビジネスチャンスがあるのかを見極めることができるようになるために、海外市場分析の際の勘所や、実際に調査の際に活用すべきツールや機関について学びます。
内容・講師	<p><u>①講義『市場分析の勘所』(2時間)</u></p> <p>進出すべき市場はどこなのか？それを明らかにするために、世界市場を分析する際には、どのような枠組みで市場を捉え、どのような観点・指標に基づき各地域の市場が有望なのかを判断すればよいのかについて解説します。</p> <p>市場動向を適切かつ端的に表現するための手法についても解説します。</p> <p><u>②講義『市場分析の手法』(1時間)</u></p> <p>具体的にどうやって分析すればよいのか？それを明らかにするために、実際に活用できるツールや活用できる機関について、県内企業にとって特に有効であるものを中心に、その活用方法について紹介します。</p> <p><u>③演習『模擬市場分析』(2.5時間)</u></p> <p>沖縄県の代表的な産品(泡盛など)の市場に関して、上記で紹介したツールや機関を活用して実際に調査を実施し、それを表現するための資料を作成していただきます。</p> <p>何名かに調査した市場について発表していただき、講師からの調査結果に関するフィードバックを通じて、市場調査手法に対する理解を深めます。</p> <p>講師:アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 戦略グループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座8 (S-8)

講座名	海外展開の可能性を探る ～海外展開のための自社分析手法～
日時	平成24年2月29日(水) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室1
目的	<p>本講座では、受講者自身が、自社の商品・サービスの海外展開における可能性に気付く一助となるよう、自社や自社製品・サービスの強みや弱みを分析するための手法について学びます。</p> <p>また、実際に受講者自身が所属する会社の自社分析を行ってもらい、海外市場の動向と照らし合わせた上で、海外展開の可能性を見出していただきます。</p>
内容・講師	<p>①講義『海外展開に向けた自社分析』(2時間)</p> <p>自社の強み・弱みとは何か？海外でビジネスをする際には、思わぬものが強みになったり、思わぬ落とし穴があったりする。海外展開を検討する際にどのように自社の強み・弱みを評価し、何を基準に可能性があるかと判断すればよいのかについて紹介します。</p> <p>②演習『模擬自社分析』(1.5時間)</p> <p>「ある日社長から〇〇(商品・サービス)を、中国にて売ってこいと言われたら…」という想定の下、複数人のグループを編成し、ディスカッションや講座7にて学んだ市場分析手法を活用しながら、どの市場にどのような可能性があるのかについて検討していただきます。何組かのグループに分析結果を発表していただき、結論の妥当性や、分析視点に関する講師からのフィードバックを通じて、自社海外展開の可能性を考える際の材料としていただきます。</p> <p>③演習『自社分析の実演』(2時間)</p> <p>講座のまとめとして、実際に自社の強みや弱みについて分析し、海外展開の可能性についてその場にて検討。経験豊富なコンサルタントである講師が、適宜海外展開の可能性についてのアドバイスを実施し、自社分析をより深いものとしていただき、海外展開の可能性を見出していただきます。</p> <p>講師: アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 戦略グループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座9 (S-9)

講座名	海外への展開シナリオを描く ～ビジネスモデル・アクションプラン作成手法～
日時	平成24年3月3日(土) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室1
目的	本講座では、受講者が海外展開を具体的にどのように進めるのかについて、シナリオが描けるようになるために、海外展開に向けて具体的に検討すべきことが何であるのか、それぞれをどのように検討すべきなのかについて学びます。
内容・講師	<p><u>①講義『海外展開シナリオの描き方』(1.5時間)</u> 海外展開に向けて、具体的に何を検討すればよいのか？それを明らかにするために、ビジネスモデル、アクションプラン、ビジネスケースといった要素のそれぞれについての概要や、検討の意味について解説します。</p> <p><u>②講義『ビジネスモデルの検討手法』(1時間)</u> ビジネスモデルを描くためには何を検討すべきなのか？描いたビジネスモデルを実際に形にしていくためには何をすべきなのか？といったことを明らかにするために、実例を基にその具体的な作成手法について解説します。</p> <p><u>③講義『アクションプランの検討手法』(1時間)</u> 実際に海外にいつ、どうやって打って出ていくべきなのか？を検討可能とするために、何を基準としてその判断を実施していくのかについて解説します。</p> <p><u>④演習『海外展開シナリオ立案』(2時間)</u> 講義内容を踏まえて、各受講者が自社の展開シナリオを検討。自社の海外展開ビジネスの妥当性について講師がアドバイスを実施し、具体的な展開シナリオを完成していただきます。</p> <p>講師：アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 戦略グループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座10 (S-10)

講座名	海外展開の成功の可能性を高める ～マーケティング・パートナー戦略～
日時	平成24年3月7日(水) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室1
目的	本講座では、実際に海外展開を進めていく際に必要となる具体的なアクションがとれるよう、海外展開において成功の可能性を高めるために有効なパートナーリングとマーケティングの手法について、実例も交えた紹介から学びます。
内容・講師	<p><u>①講義『パートナーリング』(2時間)</u></p> <p>海外展開を進める上で、自社に不足する人材・施設・技術・販路などを補うためにはどのようにしたら良いのか?その解決策の一つとして、企業提携の手法や様々な提携形態(資本提携・業務提携・業務委託など)について解説します。</p> <p>不足するもの(人材・施設・技術・販路など)別に、実際にどのようにして提携企業を探し、どのような観点で自社にとって有効な提携企業を選定していくのかについて解説します。</p> <p><u>②講義『マーケティング』(2時間)</u></p> <p>海外展開を成功させるために有効なマーケティングとは何か?それらを理解してもらうために、まずはマーケティングの様々な手法を従来のものから最新のものまで紹介します。</p> <p>上記のマーケティング手法のうち、近年注目を集めており、また企業規模を問わず実施が可能な合理的かつ効率的なマーケティング手法の実践について解説します。</p> <p><u>③演習『パートナー企業・マーケティング手法選定』(1.5時間)</u></p> <p>海外展開を見据えた際に、自社が抱える弱みや課題を解決すべく、どのような企業と提携することが有効であるのか、各受講者にて実際に検討していただきます。</p> <p>また、海外展開の成功の可能性を高めるためにはどのようなマーケティング戦略が考えられるかを、各受講者の自社に当てはめて検討していただきます。</p> <p>適宜講師から受講者へとアドバイス、フィードバックを実施し、海外展開に向けた自社の計画をより具体化していただきます。</p> <p>講師:アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 カスタマリレーションシップマネジメントグループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座11 (S-11)

講座名	どれくらい利益を生み出せるのか見極める ～ビジネスケース作成手法～
日時	平成24年3月10日(土) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室1
目的	本講座では、受講者が検討中の海外展開ビジネスが本当に利益を生み出すことができるのか否かを見極められるよう、収支計画(ビジネスケース)の検討・作成方法について、実例も交えた紹介から学びます
内容・講師	<p>①講義『ビジネスケースの検討・作成』(2時間)</p> <p>海外展開を行うことにより、本当に利益をあげることができるのか?どのくらいの利益を生み出すことができるのか?それを明らかにするために、事前にどのように収支計画を考えていくのかを解説します。</p> <p>さらに具体的な収支計算方法、それを基にした収支計画の立案方法についても実例を交えて解説します。</p> <p>②演習『模擬ビジネスケース作成』(1.5時間)</p> <p>複数人のグループを編成し、講座の内容を踏まえて、架空の海外展開事業におけるビジネスケースを作成し、幾つかのグループから発表していただきます。</p> <p>解答例の提示と講師からの解説、発表へのフィードバックを通じ、ビジネスケース作成スキルをより高めていただきます。</p> <p>③演習『ビジネスケース作成』(2時間)</p> <p>当日の内容・講師のまとめとして、自社にて検討中の海外展開ビジネスにおける収支計画を実際に立案していただきます。</p> <p>作成した収支計画に対し、海外展開ビジネスの収益における妥当性について、講師からアドバイス・フィードバックを実施し、海外展開に向けた自社の計画をより具体化していただきます。</p> <p>講師:アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 戦略グループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

即戦力人材育成セミナー 講座12 (S-12)

講座名	ウケる事業計画書の作成方法
日時	平成24年3月14日(水) 13:00-19:00(6時間)
場所	浦添市てだこホール 多目的室1
目的	<p>本講座は、受講者自身で自社の社長や役員、さらには事業資金確保のために銀行・投資家などを説得できるような事業計画書が作成できるよう、効果的な事業計画の記載・表現方法について学びます。</p> <p>また、上記で学習したことを基に、講座内で実際に自社の海外展開の事業計画書を作成していただきます。</p>
内容・講師	<p><u>①講義『ウケる事業計画書の作成方法』(1時間)</u></p> <p>事業計画書が自社の社長や役員、資金調達に向けて銀行・投資家などを説得させることができるためにはどのような構成で、どのように表現していくべきなのかについて、具体的なテクニックを伝授します。</p> <p>講座6~11の要点についても、それぞれ解説し、講座の受講を逃した人へのフォローも併せて実施します。</p> <p><u>②演習『事業計画書作成』(3時間)</u></p> <p>講義の内容、および講座7~11の内容を踏まえて、受講者が所属する自社の海外展開の事業計画書を最終化していただきます。</p> <p>不明な点については、適宜講師がアドバイスを実施します。</p> <p><u>③演習『事業計画発表会』(1時間)</u></p> <p>②にて作成した事業計画書について、希望者から発表していただきます。</p> <p>発表者の事業計画書に対しては、講師より計画内容と表現方法双方に関する具体的なアドバイス・フィードバックを実施し、海外展開に向けた自社の事業計画書を完成していただきます。</p> <p>講師:アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 人材組織マネジメントグループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

4. 中核人材高度化セミナー（全5講座：受講料無料）

● セミナーの内容（詳細については講座別案内を参照ください）

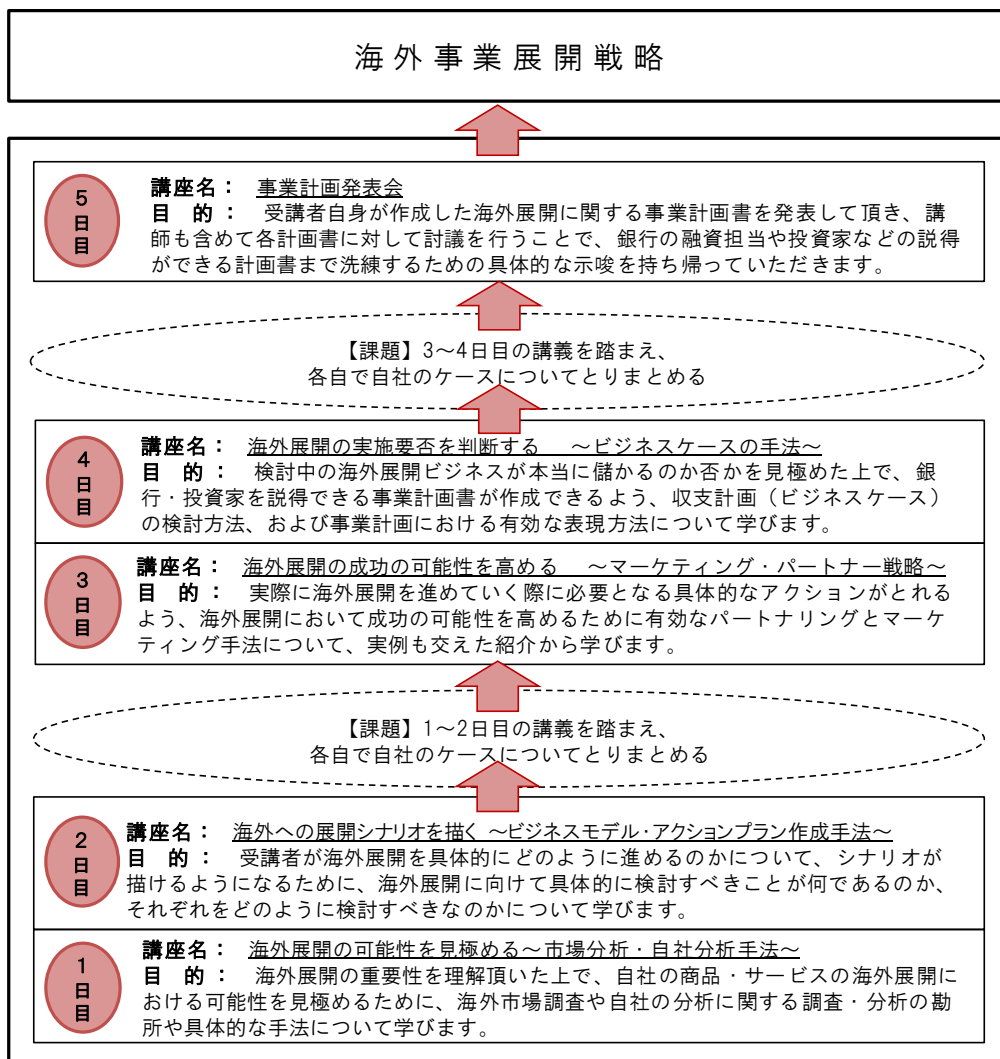
セミナーでは、海外事業の経営戦略について5日間講義や事例研究などを通じ、海外事業の展開戦略を自社の経営戦略として構築します。

- 1日目…海外展開の可能性を見極める ～市場分析・自社分析手法～
- 2日目…海外への展開シナリオを描く ～ビジネスモデル・アクションプラン作成手法～
- 3日目…海外展開の成功の可能性を高める ～マーケティング・パートナー戦略～
- 4日目…海外展開の実施要否を判断する ～ビジネスケース作成手法～
- 5日目…事業計画発表会

● 受講対象

すでに海外展開をしている企業、これから海外展開を予定している沖縄県内企業の経営者や役員（経営幹部）の方々の受講を推奨します。5日間継続して受講されることをお勧めいたします。

受講当日は、インターネット接続が可能で、Microsoft Excel・Microsoft PowerPoint がインストールされたノートパソコンの持参を推奨します。



※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

中核人材高度化セミナー 講座1 那覇地区（C1-1）・離島地区（C2-1）

講座名	海外展開の可能性を見極める ～市場分析・自社分析手法～
日時	那覇地区：平成24年2月21日（火） 13:00－19:00（6時間） 離島地区：平成24年2月23日（木） 13:00－19:00（6時間）
場所	那覇地区：沖縄産業支援センター 308会議室 離島地区：石垣市民会館 会議室
目的	本講座では、まずは海外展開の重要性を理解頂いた上で、自社の商品・サービスの海外展開における可能性を見極めるために、海外市場調査や自社の分析に関する調査・分析の勘所や具体的な手法について学びます。
内容・講師	<p>①講義『海外展開の必要性』（1時間）</p> <p>何故、海外展開をすべきなのか？新興国の伸張に伴い、本格的なグローバル化が進んだ昨今において、海外展開は大企業に留まらず、中小企業においても重要な課題となっています。まずは、海外展開事業の企業における位置づけや意味合いについて解説します。</p> <p>②講義『市場分析の勘所』（1.5時間）</p> <p>進出すべき市場はどこなのか？それを明らかにするために、世界市場を分析する際には、どのような枠組みで市場を捉え、またどのような観点・指標に基づきどの市場が有望なのかを判断すればよいのかについて解説します。</p> <p>③講義『海外展開に向けた自社分析』（1.5時間）</p> <p>自社の強み・弱みって何なのか？海外でビジネスをする際には、思わぬものが強みになったり、思わぬ落とし穴があったりする。海外展開を検討する際にどのように自社の強み・弱みを分析し、何を基準に可能性があるかと判断すればよいのかについて解説します。</p> <p>④演習『SWOT分析（SWOT：Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats）』（1.5時間程度）</p> <p>講座のまとめとして、実際に沖縄県の特産品（泡盛など）を取り上げ、海外市場調査を実施した上で、架空企業を例にとり、自社の強みや弱み、進出すべき市場について分析し、海外展開の可能性について検討。経験豊富な現役コンサルタントである講師が、適宜海外展開の可能性についてのアドバイスを実施し、SWOT分析への理解をより深いものとし、自社の海外展開の可能性を見出します。</p> <p>講師： アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 戦略グループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

中核人材高度化セミナー 講座2 那覇地区(C1-2)・離島地区(C2-2)

講座名	海外への展開シナリオを描く ～ビジネスモデル・アクションプラン作成手法～
日時	那覇地区：平成24年2月22日(水) 13:00-19:00(6時間) 離島地区：平成24年2月24日(金) 13:00-19:00(6時間)
場所	那覇地区：沖縄産業支援センター 308会議室 離島地区：石垣市民会館 会議室
目的	本講座では、受講者が海外展開を具体的にどのように進めるのかについて、シナリオが描けるようになるために、海外展開に向けて具体的に検討すべきことが何であるのか、それぞれをどのように検討すべきなのかについて学びます。
内容・講師	<p>①講義『海外展開シナリオの描き方』(1.5 時間)</p> <p>海外展開に向けて、具体的に何を検討すればよいのか？それを明らかにするために、ビジネスモデル、アクションプラン、ビジネスケースといった要素の概要や、検討の意味について解説します。</p> <p>②講義『ビジネスモデルの検討手法』(1 時間)</p> <p>ビジネスモデルを描くためには何を検討すべきなのか？描いたビジネスモデルを実際に形にしていくためには何をすべきなのか？といったことを明らかにするために、実例を基にその具体的な作成手法について解説します。</p> <p>③講義『アクションプランの検討手法』(1 時間程度)</p> <p>実際に海外にいつ、どうやって打って出ていくべきなのか？を検討可能とするために、何を基準としてその判断を実施していくのかについて解説します。</p> <p>④演習『海外展開シナリオ立案』(2 時間)</p> <p>講義内容を踏まえて、架空企業を例にとり、海外展開の展開シナリオを検討。検討した海外展開ビジネスの妥当性について講師よりアドバイスを実施し、シナリオ作成方法への理解をより深いものとし、自社の展開シナリオ作成に役立てます。</p> <p>【宿題】</p> <p>第1回目～2回目までの講座内容を踏まえ、第3回の講座までに、受講者の自社のケースにおいて、SWOT分析を実施し上で、自社の商品・サービスの海外展開におけるシナリオを作成していただきます。</p> <p>講師： アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 戦略グループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

中核人材高度化セミナー 講座3 那覇地区（C1-3）・離島地区（C2-3）

講座名	海外展開の成功の可能性を高める ～マーケティング・パートナー戦略～
日時	那覇地区：平成24年2月28日（火） 13:00－19:00（6時間） 離島地区：平成24年3月1日（木） 13:00－19:00（6時間）
場所	那覇地区：産業支援センター 308会議室 離島地区：宮古島マリンターミナル 小研修室
目的	本講座では、実際に海外展開を進めていく際に必要となる具体的なアクションがとれるよう、海外展開において成功の可能性を高めるために有効なパートナーリングとマーケティングの手法について、事例も交えた紹介から学びます。
内容・講師	<p>①宿題のレビュー（2時間）</p> <p>前回講座にて提示した宿題（自社の海外展開シナリオ）について、希望者に発表していただき、それに対し、講師よりフィードバックを実施します。</p> <p>②講義『パートナーリング』（2時間）</p> <p>海外展開を進める上で、自社に不足する人材・施設・技術・販路などを補うためにはどのようにしたら良いのか？その解決策の一つとして、企業提携の手法や様々な提携形態（資本提携・業務提携・業務委託など）について解説します。</p> <p>不足するもの（人材・施設・技術・販路など）別に、実際にどのようにして提携企業を探し、どのような観点で自社にとって有効な提携企業を選定していくのかについて解説します。</p> <p>③講義『マーケティング』（2時間程度）</p> <p>海外展開を成功させるために有効なマーケティングとは何か？それらを理解してもらうために、まずはマーケティングの様々な手法を従来のものから最新のものまで紹介します。</p> <p>上記のマーケティング手法のうち、近年注目を集めており、また企業規模を問わず実施が可能な、より合理的かつ効率的なマーケティング手法の実践について解説します。</p> <p>講師： アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 戦略グループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

中核人材高度化セミナー 講座4 那覇地区(C1-4)・離島地区(C2-4)

講座名	海外展開の実施要否を判断する ～ビジネスケース作成手法～
日時	那覇地区：平成24年2月29日(水) 13:00-19:00(6時間) 離島地区：平成24年3月2日(金) 13:00-19:00(6時間)
場所	那覇地区：産業支援センター 308会議室 離島地区：宮古島マリナターミナル 小研修室
目的	本講座では、検討中の海外展開ビジネスが本当に儲かるのか否かを見極めた上で、銀行・投資家を説得できる事業計画書が作成できるよう、収支計画(ビジネスケース)の検討方法、および事業計画における有効な表現方法について学びます。
内容・講師	<p>①講義『ビジネスケースの検討・作成』(2時間) 海外展開を行うことにより、本当に利益をあげることができるのか？どのくらいの利益を生み出すことができるのか？それを明らかにするために、事前にどのような収支計画を考えておくべきなのか、具体的な計算方法や収支計画の立案方法も含めて解説します。</p> <p>②演習『模擬ビジネスケース作成』(1.5時間) 複数人のグループを編成し、講座の内容を踏まえて、架空の海外展開事業におけるビジネスケースを作成し、幾つかのグループから発表していただきます。 解答例の提示と講師からの解説、発表へのフィードバックを通じ、ビジネスケース作成スキルをより高めていただきます。</p> <p>③講義『全社戦略と海外展開戦略の整合性』(1時間程度) 海外展開事業を全社戦略の中にどのように組み込んでいくのか？各社の現状のソース(人材、資金)や他の事業の状況に鑑み、海外事業を全社戦略と整合させていくための考え方について、実例を交えて解説します。</p> <p>④講義『ウケる事業計画書の作成方法』(1時間) 銀行や投資家、提携企業など海外展開事業のビジネスを進める際に、協力が必要な外部の人を説得するためには、事業計画書をどのような構成で、どのように表現していくべきなのかについて、具体的なテクニックを伝授します。</p> <p>【宿題】 第1回目～4回目までの講座内容を踏まえ、第5回の講座までに、受講者の自社の商品・サービスの海外展開における事業計画書を作成していただきます。</p> <p>講師： アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 戦略グループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

中核人材高度化セミナー 講座5 那覇地区（C1-5）・離島地区（C2-5）

講座名	事業計画発表会
日時	那覇地区：平成24年3月6日（火） 13:00-19:00（6時間） 離島地区：平成24年3月8日（木） 13:00-19:00（6時間）
場所	那覇地区：沖縄産業支援センター 308会議室 離島地区：石垣市民会館 会議室
目的	本講座は、受講者自身が作成した海外展開に関する事業計画書を発表していただき、講師も含めて各計画書に対して討議を行うことで、銀行の融資担当者や投資家などの説得ができる計画書まで洗煉するための具体的な示唆を持ち帰っていただきます。
内容・講師	<p>①事業計画書発表会</p> <p>第1回目～4回目までの講座内容を踏まえ、事前に作成頂いた、自社の海外展開事業計画書について、全受講者より発表していただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 発表時間は一人あたり15分程度を想定。 <p>講師や他の受講者より発表された事業の成功の可能性や、内容および表現をより良くするためのアドバイスを実施します。</p> <ul style="list-style-type: none"> アドバイス時間は発表者一人あたり30分程度を想定。 <p>講師： アクセンチュア(株) 経営コンサルティング本部 戦略グループ</p>

※セミナーの構成や内容は予定であり、変更される場合があります。

5 セミナー日程およびお申し込み

別紙の申込書または本事業ホームページよりお申込みください。

● 即戦力人材育成セミナー（会場：浦添市てだこホール）

セミナー名	日程	定員	申込期限
【講座 1】 経済・産業・企業のグローバル化の動向と地域企業の戦略	1月30日(月)	200	1月23日(月)
【講座 2】 食系ビジネス グローバル化講座	2月1日(水)	50	1月25日(水)
【講座 3】 ものづくり系ビジネス グローバル化講座	2月8日(水)	50	2月1日(水)
【講座 4】 感性系ビジネス グローバル化講座	2月15日(水)	50	2月8日(水)
【講座 5】 IT系ビジネス グローバル化講座	2月18日(土)	50	2月11日(土)
【講座 6】 海外展開を担う人材になるために ～グローバル人材要件～	2月22日(水)	50	2月15日(水)
【講座 7】 どこに進出するのかを見極める ～海外展開のための市場分析手法～	2月25日(土)	50	2月18日(土)
【講座 8】 海外展開の可能性を探る ～海外展開のための自社分析手法～	2月29日(水)	50	2月22日(水)
【講座 9】 海外への展開シナリオを描く ～ビジネスモデル・アクションプラン作成手法～	3月3日(土)	50	2月25日(土)
【講座 10】 海外展開の成功の可能性を高める ～マーケティング・パートナー戦略～	3月7日(水)	50	2月29日(水)
【講座 11】 どれくらい利益を生み出せるのか見極める ～ビジネスケース作成手法～	3月10日(土)	50	3月3日(土)
【講座 12】 ウケる事業計画書の作成方法	3月14日(水)	50	3月7日(水)

● 中核人材高度化セミナー

地域	日程	会場	定員	申込期限
那覇地区	1日目：2月21日(火) 2日目：2月22日(水) 3日目：2月28日(火) 4日目：2月29日(水) 5日目：3月6日(火)	沖縄産業支援センター	10	2月14日(火)
石垣・宮古地区	1日目：2月23日(木) 2日目：2月24日(金) 3日目：3月1日(木) 4日目：3月2日(金) 5日目：3月8日(木)	石垣市民会館 石垣市民会館 宮古島マリンターミナル 宮古島マリンターミナル 石垣市民会館	10	2月16日(木)



事業実施機関

万国津梁産業人材育成事業共同企業体

<http://www.bankoku-shinryou.jp>

株式会社 沖縄TLO 株式会社 沖縄ヒューマンキャピタル
株式会社 トロピカルテクノセンター 有限会社 産創研

お問合せ先

株式会社 沖縄TLO

☎098-895-1701 ✉ info@bankoku-shinryou.jp