


<p>[氏名] Yutaka Osawa 大澤 裕 滋賀県出身、1964 年生</p>	
<p>[現職] 法政大学大学院イノベーション・マネジメント研究科 株式会社ピンポイント・マーケティング・ジャパン代表取締役</p>	
<p>[学生へのメッセージ] ※ゼミの指導方針や過去のテーマ等はここに入れてください。</p> <p>I have worked for 17 years in overseas market development. Based on the experience I will teach international marketing method. Specifically, I will explain how to effectively attract interest in products / services, and how to build win-win relationships with potential sales partners.</p> <p>You will create marketing materials and make presentations to market a product/service of your choice in Japan. By getting feedback from other students and outside guests, you will come to understand your strengths and weaknesses.</p> <p>海外販路開拓の仕事を 17 年にわたってしてきました。その経験に基づいて海外へのマーケティング方法を教えます。特に製品・サービスの効果的なアピールの仕方および販売パートナー候補との Win-Win 関係の構築の仕方を解説します。</p> <p>各学生は自分が好きな製品・サービスを選び、それを日本で売り込むためのプレゼンや販促資料を作成します。そのプレゼンのフィードバックを他の学生や外部ゲストからいただく事で自身の強みや弱みを理解していきます</p>	
<p>[専門分野]</p> <p>Marketing. I specialize in methods of building relationships with sales partners, especially overseas.</p> <p>マーケティング。特に海外に販売パートナーをもって販路を構築する方法論を専門とする。</p>	
<p>[担当科目]</p> <p>Marketing in Japan</p>	
<p>[主な経歴]</p> <p>バンカーズ・トラスト銀行 (1988-1992 年)</p> <p>株式会社ピンポイント・マーケティング・ジャパン 代表取締役 (2000 年～現任)</p> <p>ジェトロ新輸出大国エキスパート事業 専門家 (2011 年～現任)</p> <p>中小企業大学校 海外展開講座 講師 (2013 年～現任)</p>	

[主な研究業績/社会的活動]

「海外出張／カタログ・ウェブサイト／展示会で 売れる英語」

(単著 ダイヤモンド社 2017年)

「中小企業が海外で製品を売りたいと思ったら最初に読む本」

(単著 ダイヤモンド社 2015年)

「グローバルニッチ企業の勃興」 季刊：ひょうご経済 (一般財団法人兵庫経済研究所)

[所属学会・団体]

中小企業基盤整備機構 海外展開アドバイザー

大阪商工会議所 国際展開アドバイザー

横浜商工会議所 海外展開アドバイザー

東京都航空機産業参入支援事業 専門家