


<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兼任講師 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>日本企業の製品・サービスを海外にマーケティングする事を専門としています。ゼミでは具体的な海外へのマーケティング方法をアドバイスします。特に海外の現地販売パートナーとの Win-Win 関係の構築に更なる専門性を持ちます。</p> <p>自身がシアトルで会社を設立し、主に日本企業の製品・サービスを海外に売り込む仕事をしてきました。今では 1000 社以上のアドバイス実績を持ちます。売込み先は米国・アジア・欧州・中東と世界中になります。その経験と知識をゼミ生と共有します。</p> <p>また将来的に独立起業したい方のために、コンサルティング会社の立ち上げ方・経営方法といった観点からの指導も可能です。</p> <p>特に海外に関連する夢や事案を持っている学生を待っています。</p>	
<p>【専門分野】 グローバルなマーケティング・販売戦略</p>	
<p>【担当科目】 プロジェクト Marketing in Japan (GMBA)</p>	
<p>【主な経歴】 バンカーズ・トラスト銀行 (1988-1992 年) 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) 中小企業大学校 海外展開講座 講師 (2013 年～現任) グローバルネットワーク協議会 (経産省・文科省・内閣府) 専門家 (2018 年～現任) AIBS アジア経営戦略 ビジネススクール (2019 年～現任) 和光理研 (理化学研究所) インキュベーションプラザ マネージャー (2020 年～現任) 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO) 技術員 (2020 年～現任)</p>	

[主な研究業績/社会的活動]

「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 ダイアモンド社 2015年)

「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 ダイアモンド社 2017年)

「中小企業の海外戦略を本気で考える」(アリババ HP 8回シリーズ)

<https://www.b2b.alibaba.co.jp/aj-press/000285/>

「売れる英語」(ダイヤモンド・オンライン 9回シリーズ)

<https://diamond.jp/category/s-uruerueigo>

「グローバルニッチ企業ニュース」 ユーチューブ動画 自主講義シリーズ

<https://www.youtube.com/channel/UCG2Sk0sNd93gziuimhR1ryw>

「シアトル発 日本中小企業考」月刊：戦略経営者 (連載 2006-2007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)

AIBS アジア・国際経営戦略学会 第10回報告大会 特別講演 (2017年3月)

[公的資金を使った海外マーケティング活動]

Japan Library プロジェクト (日本の書籍を英訳出版するプロジェクト・内閣府)

地域力活用市場獲得等支援事業 (中小企業庁) 中小企業販売力強化支援モデル事業

TAKUMI JAPAN デザイン雑貨 北米主要見本市を活用した海外販路開拓

グローバル経営人材育成養成講座 (首都圏産業活性化協会)

[所属学会・団体]

日本マーケティング学会

アジア・国際経営戦略学会

知的財産マネジメント研究会

研究・イノベーション学会

[連絡先]

yosawa@ppmj.com

Yutaka.osawa.58@hosei.ac.jp