


<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】</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、海外との Win-Win 関係構築を専門としています。</p> <p>米国で会社を設立し、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。その知識と人脈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。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】</p> <p>情報経営イノベーション専門職大学 客員教授 (2021 年～現任) 経済産業省 地域未来分野別エキスパート (2021 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) AIBS アジア経営戦略 ビジネススクール (2019 年～現任) 中小企業大学校 海外展開講座 講師 (2013 年～現任) 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) バンカーズ・トラスト銀行 (1988-1992 年) 過去の専門家登録 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 理化学研究所 チーフ・インキュベーション・マネージャー (中小機構) ジェトロ (日本貿易振興機構) 新輸出大国エキスパート事業 専門家</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 ダイヤモンド社 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 ダイヤモンド社 2017年)

「中小企業の海外戦略を本気で考える」(アリババ・オンライン) 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]

The Economist Intelligence Corporate Network (ロンドンエコノミスト関連)

日本マーケティング学会、知的財産マネジメント研究会

研究・イノベーション学会、慶応ウエルカムネット (大学公認留学生支援団体)