

海外進出のイロハが学べる解説書!

現地法に基づいた
自社事業の法的整備



国際弁護士が 教える 海外進出 やっていいこと、 ダメなこと

弁護士 絹川恭久 著
Yasuhisa Kinukawa



第一法規

信頼できる
提携先・アドバイザー
の確保



企業の海外展開について
豊富な支援実績をもつ弁護士が

海外進出時の
基礎的な法知識

と

格安で専門家を
活用する方法

を

わかりやすく解説!

弁護士 絹川 恭久 著

定価:本体2,600円+税 A5判・260頁

本書の詳細・お申し込み方法は裏面をご覧ください。



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<http://www.daiichihoki.co.jp>

☎ Tel. 0120-203-694

☎ Fax.0120-302-640

第一法規の書籍 オンラインストアはこちら

<https://www.daiichihoki.co.jp/store/>
電子書籍・定期購読なども!

まえがき

第I章 はじめに

- 1 海外進出の目的=海外で売上げ(利益)を上げることの意味
- 2 本書の目的=海外進出において知っておくべきことの整理
- 3 先人たちの失敗例と取り組み事例から学ぶことのできるノウハウ

第II章 海外進出の形態の整理

- 1 海外進出におけるインバウンド↔アウトバウンドの区別
- 2 「アウトバウンド」の分類
単発の契約→継続的な契約→合併会社設立→独資子会社設立
- 3 海外への売り方には発展段階がある

コラム

第III章 各進出段階のトラブル事例と対応策

- 1 単発の契約のトラブル事例
- 2 継続的な契約
- 3 合併会社設立
- 4 独資子会社設立

コラム

第IV章 契約書の重要性とその作成ノウハウ

- 1 契約書の重要性
- 2 実際の契約書の作り方と作成に当たっての考え方
- 3 契約書作成後のさらなる活用法の提案

コラム

第V章 海外進出におけるEコマースの活用法と注意点

- 1 そもそもEコマースとは何か
- 2 実際の海外向けEコマース事例とその分析
- 3 Eコマースに必須の「利用規約」の重要性
- 4 Eコマースに必須の「利用規約」の作成ノウハウと注意点

コラム

第VI章 海外進出専門家の活用法

- 1 良い専門家、悪い専門家の見分け方
- 2 良い専門家を見つけた後にすること
- 3 専門家の側から見た良い顧客とは:
経営陣を主体的にコミットさせること
- 4 専門家同士の「互助会ネットワーク」を利用する

コラム

第VII章 海外進出を控えての準備について

- 1 海外進出用の人材確保の重要性
- 2 海外担当の人材に求められる特性
- 3 海外担当人材確保の方法論
- 4 事業承継を兼ねて後継者に海外事業の開拓を任せるという
選択肢もある

コラム

第VIII章 専門家利用コストはこうして減らす

- 1 公的機関等、同業他社、取引先、のネットワークを利用する
- 2 「同郷他社」を活用する
- 3 お試し利用による専門家の見分けと、信頼関係の構築
- 4 すでに顧問関係のある専門家の活用
- 5 トライアルアンドエラーとノウハウ蓄積の大切さ

第IX章 終わりに

- 1 失敗・成功を積み重ねて徐々にノウハウをためること、
そのためのきっかけとして各種契約書雛形の提供
(雛形の取得方法)
- 2 日本でしか作れないもの、自社でしか作れないものを再発見する
- 3 下を見る前に飛べ
(考えるよりも体験して得られるノウハウのほうが圧倒的に役立つ)

あとがき

詳細・お申し込みはコチラ

<クレジットカードでもお支払いいただけます>



第一法規

検索

CLICK!