

現地渡航/オンライン海外越境プログラム



01.

 **Tiger Mov, Inc.**



海外越境プログラムとは？

世界46カ国、300以上の世界最前線に飛び込み、インパクトを出す

「国」を越えて



自らがアウェイに
飛び込み

「文化」を越えて



異なる常識の中に
放り出され

「立場」を越えて



責任ある立場として
課題に挑む



サービスを通じて実現可能なこと

座学では培われない、リアルなビジネスの現場にこだわる



異文化・異言語・
異国でのビジネス
実践機会



異なる環境で
必要なモノの見方
や捉え方の会得



机上の空論ではな
い、リアルな海外で
働く感覚を体感



プログラム全体像

渡航型プログラムの流れ

マッチング

派遣元企業・派遣先企業・弊社での面談

渡航前準備 2ヶ月

VISA・住居
危機管理対応
手続きサポート

事前研修

Purposeと
ミッションを
明確化する

実践フェーズ Learning by Doing 1ヶ月～1年間（ご要望に応じて調整）

自分の世界の外側のカオスな環境で挑戦
専属スタッフによる月1回の面談サポート

事後研修

成果発表
プログラムの
振り返り

オンライン型プログラムの流れ

マッチング

派遣元企業・派遣先企業・弊社での面談

事前研修

Purposeと
ミッションを
明確化する

実践フェーズ Learning by Doing 1ヶ月～1年間（ご要望に応じて調整）

自分の世界の外側のカオスな環境で挑戦
専属スタッフによる月1回の面談サポート

事後研修

成果発表
プログラムの
振り返り

プログラム全体像

	渡航型 プログラム	オンライン型 プログラム
メリット	<ul style="list-style-type: none"> • 現地での生活、音や匂い、行かなければ出来ない体験が出来る • 海外駐在の擬似体験ができる 	<ul style="list-style-type: none"> • 越境にフルコミット、もしくは本業を止めることなく越境をすることも可能 • プロジェクト単位で任され、自分の仕事に没頭できる • 実地に比べ手続きに時間と費用がかからない • インターンで学んだことをすぐに本業でいかせる
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> • 越境にフルコミットのみになる • 事務手続き(VISA取得など)に時間と費用がかかる • 危機対応の準備が必要になる 	<ul style="list-style-type: none"> • オンラインでの業務に慣れている必要がある • 渡航型に比べると臨場感を持つことが難しい



マッチングの仕組み / 基準

派遣元企業、参加者、派遣先企業が成し遂げたいことの繋がりを明確にし、ゴール設定を行う仕組み

Step.1

双方の目的を把握

< 参加者と1時間ほどの面談を実施 >

これまでの業務経験・越境体験に
期待する経験をヒアリング

< 派遣先と1時間ほどの面談を実施 >

参加者との面談結果を伝え、事業
戦略に最適なポジションをヒアリング

越境において最も大切なステップに時
間とリソースをかける

Step.2

越境先候補を決定

< 以下の基準で参加者をマッチング >

- 身に付く経験
- 得られる力
- 派遣先から求められる
スキル
- 派遣先の社風
- 派遣先のビジョン

参加者が越境先候補を選び選
考に進む

Step.3

参加者・派遣先との直接選考

< 参加者と派遣先での面談を実施 >

約1時間の面談。スタートアップが自社の
目的と照らし合わせ、参加者を受け入れ
るかを判断

現地渡航する場合は、渡航滞在に関する
手続きを弊社がサポート

スタートアップが合否を判定し、
合格であれば越境準備開始



参加者が新規事業開発に係る実務に関わる機会が 得られるような配慮



●プログラム実施中

週次振り返りシート

越境中の実施事項、気づき・学び等を記載する週次振り返シートを作成し、上司にメールで共有する。元所属先に越境中での気づき、進捗の内容を共有することが目的。

●プログラム開始、折り返し地点

社内向け中間報告

越境体験で学んだこと・これからチャレンジしたいことを、自分の上司・人事担当者含め社内でプレゼンテーションする機会を持つ。社内から参加者への期待値の回収も行う。

●プログラム終了時

社内向け最終報告

越境体験の総括、越境体験の中で得たインサイトをいかに社内に活かすかを、上司を含む社内でプレゼンテーションをする機会を実施。新規事業の提案も可。

弊社、参加者の上司、受け入れ先の上司を含む越境効果可視化MTGの実施

派遣先から見た参加者の強みや活躍・評価等を参加者の上司を含むMTGで報告を行う。参加者の元上司は、参加者の新しい一面を発見でき、チャレンジ精神等が越境中に育まれていることを理解する為、この取り組みは非常に有効。

渡航開始までの6つのステップ

渡航までに4ヶ月半ほどあると引き継ぎと手配*もスムーズです。

01

参加者選抜

- 貴社が参加する方を選抜します。
- 選抜に参加する場合、別途費用を頂戴します。

02

コンサルタントとの面談

- 弊社コンサルタントとの面談を行い、目的と目標の棚卸し及び行先の希望のヒアリングを行います

03

受入先社長面談

- 条件に沿った企業の社長との面談を行い、業務内容及び目標のすり合わせを行い、行き先を決定します。

04

事前研修

- 渡航前に事前研修を弊社パーソナルコーチと実施します。

05

ビザ・居住地・エアー手配

- 諸々の就業のための手配を行います。
- 引き継ぎも含めて、渡航までの間2ヶ月 3ヶ月あると望ましいです。

06

渡航

- 現地に向けて渡航します。渡航先では受入先のスタッフが待ち構えています。

※オンライン型の場合は渡航関係の準備が不要です。

プログラム終了までの6つのステップ

**プログラム中も、定期的に弊社がサポート。
また、自己評価と客観評価で、研修効果を可視化します。**

01

渡航中メンタリング

- 渡航して1週間、その後は月に一度、パーソナルトレーナーとの面談を実施し、参加者の様子をレポートします。

02

帰国後事後研修

- 弊社コンサルタントとの研修を行い、振り返りを行います。

03

帰国報告会の実施

- 関係者を交えて帰国報告会を実施します。ここでプレゼンテーションを行い、本人の学びと今後に向けてを棚卸しします。

04

受入先レビューの実施

- 自己評価だけでなく、受入先企業の社長からレビューをもらうことで客観的に成長を可視化します。

05

振り返りレポート作成

- 事前に定めた開発目標に対して、自己評価及び弊社と受入先企業の客観評価を交えてレポートを作成します。

06

振り返りMTG

- 人財開発チームに結果を共有し、研修の効果検証を行います。

導入事例 - 目的・手段と対象者

目的	海外赴任前に海外での仕事に慣れる機会を提供する			マネジメントに上がる前のタフアサインメントを体感する			海外の最新事例を届ける		
手段	オンライン派遣	海外現地長期派遣	海外現地短期派遣	オンライン派遣	海外現地長期派遣	海外現地短期派遣	海外視察	海外現地短期派遣	褒賞旅行
若手	NTT DATA	ANA ANAフーズ株式会社	PROTECT×CHANGE Daiki AXIS	証券会社 不動産会社	Calbee			TOKAI RIKKA	人材サービス企業
中堅・課長前		House		NEC				インターネットメディア企業 インターネット広告企業	
課長								インターネットメディア企業 インターネット広告企業	
部長							生命保険会社	インターネットメディア企業 インターネット広告企業	
経営層							銀行	インターネットメディア企業 インターネット広告企業	

実践だからこそ獲得できる 事業の海外展開を加速させるアウトカム

人材育成

海外市場調査・開拓

業務設計

実践で使える
ビジネス英語力

現地での
プロジェクト
マネジメント力

現地市場・顧客
マーケティング

現地パートナー
シップの構築

海外顧客との
商談プロセス
構築

海外法人
特有の業務
プロセス理解

グローバル
ビジネス理解

海外
新商品開発

海外
新規事業開発

導入事例 - 非認知能力の向上

自らの前提が覆され、もがきながら修羅場を突破する経験
その経験を振り返りすることで得られるインサイト

グローバルコミュニケーション

異文化の中でチームで働く
経験から、相手への理解と
自分の考えを表現する事を
学んだ

0→1の経験と徹底的な現場
主義が身についた

自社や自部署への客観的視点

自分の会社にも様々なスキ
ルを持った人々、面白い事
業があることに気づいた

自社には様々なスキルを持
った人達があり、確立され
たプロセスがある強みに気
づいた

自身や業務への客観的視点

自分の活動の大きさに関わ
らず、会社の未来まで含め
た目線で業務にあたること
ができるようになった

自身を客観視してお客様目
線で何が重要かを考えられ
るようになった

受け入れ先企業例

エネルギー



環境エキスパートと共に、バイオガス生産で安全でクリーンなインフラを整えるプロジェクト



担当業務の例

1. 農家の生活を根底から変えるインフラ戦略
人口の30%が農家というインドネシア・バリ島でいかに農家にクリーンなエネルギーを届けるか企画立案
2. 最新技術の応用による排出権取引の導入
農家へのインセンティブをブロックチェーン技術を用いて正確かつ低コストで実現する施策の開発・実行

ここがオススメ！

- サステナビリティに関する実証的な研究に基づきグリーンビジネスを展開する方法を学ぶ
- 世界各国からインターンを受け入れているため、多文化な環境で働く

知識のシェアリングサービス



アジア最大の知識シェアリングプラットフォーム構築を目指すスタートアップでの事業開発



担当業務の例

1. 主要事業の開発サポート
クライアントの要件確認、マッチング、マーケティング、広報から財務まで、主要事業の各部署でイニシアチブをとるポジション
2. HR
主に日本人社員・インターン生の採用活動、日本オフィスの総務活動を担当。採用から総務まで幅広くHR業務を経験

ここがオススメ！

- 世界各国の戦略コンサルファーム出身の経営陣から、ビジネスの基礎を徹底的に学ぶ
- 4年後の上場を目指しており、ベンチャー企業らしい圧倒的なスピード感の中で働く体験

受け入れ先企業例

商社



食品に軸足をおき、業界をリードする日系商社で新規事業に取り組むプロジェクト

担当業務の例

1. 食品輸入卸事業での顧客への提案や新規顧客開拓
基幹事業である食品輸入卸事業において、BtoBからBtoCまで、**裁量権とスピード感を持って最も大切な顧客接点の業務にチャレンジ**
2. カンボジア国内の高付加価値農産物における生産調達から販促
生産物の価値を消費者に対して的確に伝えつつ、何が売れるのか、どうしたら売れるのかを探り国内外の市場を開拓

ここがオススメ！

- **社会人のインターンシップ受入経験が非常に豊富で安心**
- 新興国での商社ビジネスという世界を股にかけた**ダイナミックな事業での新規事業立ち上げも可能**

人材コンサルティングファーム



南アフリカ人が率いるアクセラレーションやキャパシティビルディングを通じた人材育成プロジェクト

担当業務の例

1. 人材育成を通じたアフリカ経済の成長とイノベーション創出
現地企業家のサポートを実施。マッチングイベント、オンラインアクセラレーションプログラムの主催や、開発機関や財団の案件を運営。
プロジェクト管理、コミュニケーション、販売、事業開発、研究、ビジネスおよびデータ分析など幅広い経験が可能。

ここがオススメ！

- 一流の新興企業、投資家、イノベーション志向の企業、ビジネスリーダー、政策立案者などとの接点
- アフリカ人起業家のもと**100%英語を使った職場でのチャレンジ**



導入事例① - 海外の修羅場体験を通じ、経営視点を持ったグローバル人材育成 -

海外赴任前に海外での仕事に慣れる機会を提供する

新規事業の販路拡大を担うプロジェクト

現地渡航



ANA ANAフーズ株式会社

受け入れ先：ベトナムでの洋菓子製造・販売

フルコミット型：3ヶ月間

導入企業：ANAフーズ株式会社 様

業務内容

1. 新規営業として、タンソンニャット空港での販売契約の獲得
2. 既存取引先の売り場改善による売り上げ120%増
3. Webマーケティングを駆使した広告宣伝

導入した背景・狙い

グローバル人材育成の一環として、TOEIC730点オーバーの社員対象に海外の修羅場体験を提供。
 将来の海外進出を担う人材として、若手に経営視点を学んでもらうため。
 若い年次で見える景色には限界があり、経験できないことがたくさんある。敷かれたレールがあるような仕事ではなく、事業の運営を自分で担うような経験をさせたい。

< 選定の条件 >

1. 英語環境であること
2. 地域・業種は絞らず幅広く
3. 事務作業のようなものは避け、チャレンジングであること
4. プログラム内容の柔軟性、事後研修、フィードバック



対象者

営業3年目。仕事に慣れてきてしまい、違和感を飲み込んでしまうようになっていた。

(人事担当者)

親会社の全日空商事がグループ全体に対して募集をしたところ、本人が応募したことからスタート。いま以上に海外進出に積極的に取り組みたいと考え、会社としても後押しした。

インターン後の変化・得たもの

新規事業であるお土産部門の販売拡大ミッションを全てクリア

- ① 海外顧客との商談経験と新規顧客開拓のノウハウ
- ② 海外での企画営業の経験
- ③ 海外でのWebマーケティング戦略の実行力

- ➡ 新規営業として、タンソンニャット空港での販売契約の獲得
- ➡ 既存取引先の売り場改善
- ➡ 広告宣伝のためのInstagram/Facebook公式アカウントを開設・運営し集客に成功

海外赴任前に海外での仕事に慣れる機会を提供する

苦労や失敗

そもそもチームで働く経験がほとんどなく、はじめはベトナム人スタッフとコミュニケーションを取ることが難しかったこともあり、1人で仕事をしている感覚だった。

日本では、出来上がったプロセスの中で結果を求められていたが、ベトナムでは1から10まで全部自分でやらなければならず勝手が分からなかった。

どのように乗り越え何を学んだのか

言葉で伝えることが難しくても、自ら率先して動き、態度で示すことで意思疎通ができチームとしても成果につながった。「チームで仕事をするこんなにスピード感が違うのか」と驚き、異文化の中でチームで働く術を学んだ。

事前に必要なプロセスを把握して計画を立てることができず、行き当たりばったりな仕事になってしまった。新しいことにチャレンジする時こそは、どのようなタスクがあり、どの程度時間がかかるのかを予想しなければならぬことを学んだ。

人事担当者の声

社内向けの報告会では、周囲の想定を超えた結果を出して帰ってきたので、「海外研修はこんなにも人が大きくなって帰ってくるんだ」と、役員をはじめとして、本当に良かったと言っていました。

成果の大きさに比例して、深く思考していたことが伝わってきた。これまでの仕事は、上長から与えられたミッションを達成することが目的でした。今回は、自分で課題を見つけて、設定して、達成してきている。明らかに、いままでの仕事とは異なるステージの仕事を経験し、やり遂げてきていると感じます。

出した成果以上に、人として大きくなって帰ってきたことを、周囲も評価しているのではないかと思います



海外赴任前に海外での仕事に慣れる機会を提供する

ベトナムで日本の商品を堪能できるカフェショップの立ち上げるプロジェクト

現地渡航



受け入れ先：日本文化を発信するカフェ

フルコミット型：3ヶ月間

導入企業：ハウス食品グループ株式会社様

1. メニュー開発（新規メニューの開発、既存メニューの改善）
2. オペレーションの仕組み化（キッチン関連のマニュアル作成）
3. ベトナム人スタッフの教育とサポート
4. 仕入れ先との調整（在庫管理、仕入れ先の選定）
5. カフェ全体の戦略考案・実施（イベントのプロモーション等）

導入した背景・狙い

これまで海外研修をアメリカでやってきたが、語学研修だけではなく、実際の仕事の現場に入らないと、帰国後、実務である開発業務に生かすに難しく感じ東南アジアに変更。

- 海外の人たちに触れる機会をもつこと
- 言葉や環境含め己が海外でやっていけるか、身をもって体験して腹落ちすること
- 開発者としての視野を広げること

<人事担当者インタビュー>

同じグループ内に行くよりは外に出たほうが知見も広がるのではと考え、敢えて他社でのインターンシップを選択。

若手が自社の海外拠点に行く経験値の違いもあり、やれることは限られる。それであればいっそ、異なる国の異なる企業という完全な異文化環境に身を置いた方が本人にとっていい経験になるだろうと考えた。そしてせっかくの機会なら、裁量権を持たせてくれる、チャレンジも失敗も出来る場を提供することを意識した。

対象者

海外工場の製造ライン立ち上げ業務を担当。



インターン後の変化・得たもの

インターン帰国1ヶ月後にベトナム赴任確定へ

① 人生の契機になるような、長期的な効果が得られた。3年後、5年後、10年後に、この研修に行ったことによって蓄積した何かがその人の仕事や人生にスパイスを添える、他の人が思いつかないようなことを思いつく等、そういう風に生きてくると良いなと思ってます。（人事担当者）

② ベトナム市場のビジネス理解 ③ベトナムにおけるビジネスパートナーシップの構築

基本パッケージお見積もり(税抜)

項目	単価	個数	小計
現地渡航海外越境プログラム	1,500,000円	1名	1,500,000円
オンライン海外越境プログラム	750,000円	1名	750,000円

詳細なサービスとしては下記をご提供します。

- タイガーモブ面談担当者との個別カウンセリング
- 面談実施にあたり推薦状の作成
- 面談日程調整
- 事前研修・事後研修
- プログラム中の振り返り面談(月1回、半年間)
- タイガーモブが運営する「Global Learning Community」への永久参加権
- タイガーモブが実施した過去イベントのアーカイブ動画閲覧し放題
- タイガーモブが開催するコミュニティイベントへの参加権
- 受入企業様より、参加後の評価シート共有
- 本人様に振り返りシート共有

オプションお見積もり(税抜)

項目	単価	用途
追加個別面談	50,000/回	月一回以上面談が必要な場合
効果測定コンピテンシー作成	500,000/本	効果測定指標作成が必要な場合
事後報告会の運営	200,000/回	報告会の運営が必要な場合
面接・選考実施	30,000/人	選考を弊社も入って実施した方が良い場合
現地渡航同伴	別途見積もり	人事の現地視察、 及び参加者フォローが必要な場合