



グローバル企業で働くあなたへ

本社への説明をサポートするB2B ITガイド

株式会社イソリア
eSolia Inc.

〒105-7105
東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター 5F
Shiodome City Center 5F (Work Styling), 1-5-2 Higashi-Shimbashi, Minato-ku, Tokyo,
Japan, 105-7105

Tel: 03-4577-3380

Email: hello@esolia.co.jp

Web: <https://esolia.co.jp> (<https://esolia.co.jp>)

設立日: 1999年7月7日

著者: Rick Cogley (リック・コグレー), CEO

発行日: 2026年2月

目次

1. 本社への説明に使える英語フレーズ集
2. 日本のビジネスプロセスを前向きに説明する方法
3. 実践：次回の本社ミーティング前の準備リスト

本社への説明に使える英語フレーズ集

文書管理プロセスについて

English:

"Japan's documentation requirements reflect a culture of accountability and audit trails. Rather than viewing this as bureaucracy, it's helpful to understand it as risk management—every step is documented to protect both parties legally and ensure tax compliance. This thoroughness actually reduces disputes and makes audits smoother."

日本語訳:

日本の文書要件は、説明責任と監査証跡を重視する文化を反映しています。これを官僚主義と捉えるのではなく、リスク管理として理解いただければと思います。すべてのステップが文書化されることで、双方が法的に保護され、税務コンプライアンスが確保されます。この徹底性により、実際には紛争が減り、監査もスムーズになります。

意思決定プロセス（稟議制度）について

English:

"Some Japanese companies use a ringi system—a bottom-up consensus process where documents circulate through management layers for approval stamps. While this takes longer upfront, it means that once approved, implementation faces minimal resistance because all stakeholders have already bought in. Think of it as 'slow to decide, fast to execute' versus 'fast to decide, slow to execute.'"

日本語訳:

一部の日本企業では稟議制度を使っています。これはボトムアップ型の合意形成プロセスで、文書が管理層を回って承認印を集めます。確かに最初は時間がかかりますが、一度承認されれば実行段階での抵抗が最小限になります。すべての関係者がすでに同意しているからです。「決定は遅いが実行は速い」対「決定は速いが実行は遅い」と考えてください。

使える例え:

パイロットが離陸前のチェックリストをスキップして早く飛び立つことはありません。事前の確認に時間をかけることで、飛行中のトラブルを防ぎます。日本の承認プロセスも同じです。前工程での確認が、実行段階をスムーズにします。

ブックエンド型フォーマリティについて

English:

"Japanese business culture follows what I call a 'bookend formality' pattern. Meetings begin and end with formal rituals, but the middle portion is often quite relaxed and friendly. Understanding this rhythm helps international partners navigate meetings more comfortably. The formality isn't coldness—it's a framework that allows genuine relationships to develop."

日本語訳:

日本のビジネス文化は「ブックエンド型フォーマリティ」とでも言うべきパターンに従います。ミーティングは形式的な儀礼で始まり終わりますが、途中はかなりリラックスしてフレンドリーです。このリズムを理解することで、海外のパートナーもミーティングをより快適に進められます。形式性は冷たさではなく、本物の関係を築くための枠組みなのです。

判子文化について

English:

"Japan's hanko (seal stamp) culture isn't resistance to digital transformation—it's a well-established authentication system. While digital signatures are increasingly accepted, registered corporate seals (kaisha jitsu-in) carry legal weight similar to notarized signatures in other countries. For high-value contracts, this traditional method still provides the strongest legal protection."

日本語訳:

日本の判子文化は、デジタル変革への抵抗ではなく、確立された認証システムです。デジタル署名の受け入れは進んでいますが、登録された会社実印は他国の公証人署名に似た法的な重みを持ちます。高額契約では、この伝統的な方法が依然として最も強力な法的保護を提供します。

日本のビジネスプロセスを前向きに説明する方法

ネガティブ → ポジティブへの言い換え

ネガティブな表現	ポジティブな表現	English Version
日本は遅い	日本は慎重	Japan is careful/thorough
複雑すぎる	トレーサビリティを重視	Emphasizes traceability
承認が多すぎる	関係者の合意形成を重視	Values stakeholder consensus
閉鎖的	関係性重視	Relationship-focused
柔軟性がない	品質管理を重視	Prioritizes quality control

実例：承認プロセスの説明

ある医療機器メーカーの日本法人では、シアトル本社が「2週間で終わるはず」と考えていたベンダー選定に6週間かかりました。日本側の担当者は以下のように説明しました：

「日本では、医療機器業界における品質管理とコンプライアンスの基準が特に高く、複数の部門（品質保証、法務、経理）からの承認が必要です。各部門が独立してリスク評価を行うため時間がかかりますが、一度承認されれば実装段階でのトラブルは極めて少なくなります。実際、前回のシステム導入では、承認に4週間、実装に1週間で完了しました。他国の拠点では、承認2週間、実装4週間で同じ結果でした。」

ポイント: 具体的な数字を使って、「トータル時間は同じだが、配分が違う」ことを示すと効果的です。

実践：次回の本社ミーティング前の準備リスト

☑ 1. 比較データを用意する

「日本では時間がかかる」と言うだけでなく：

- 他国の拠点での同様のプロジェクトのタイムライン
- 承認フェーズ vs 実行フェーズの時間配分比較

- 実行段階でのトラブル発生率の比較

準備例:

シンガポール拠点：
承認2週間 → 実装4週間 → 追加修正2週間 = 計8週間

日本：
承認4週間 → 実装1週間 → 追加修正なし = 計5週間

結論：慎重な事前承認により、実行がスムーズで総時間も短縮

☑ 2. 「なぜ」を2段階で説明できるようにする

第1段階（簡潔版）：

「日本の商慣習では、関係者全員の事前承認を重視します」

第2段階（詳細版・求められた場合のみ）：

「法務・経理・品質管理の各部門が独立してリスク評価を行い、文書で承認します。これにより実行段階での手戻りが最小化されます」

重要: ほとんどの場合、第1段階で十分です。詳細を求められた時だけ第2段階に進みましょう。

☑ 3. ポジティブなフレーミングを準備する

このガイドの英語フレーズ例を、自分の言葉にアレンジして準備しておくこと、とっさの質問にも対応できます。

推奨準備方法:

1. この PDF から関連するフレーズをコピー
2. 自社の具体例に合わせて数字や業界名を調整
3. 3-5個のパターンをメモに保存
4. ミーティング前に軽く目を通す

B2B IT と B2C IT の違い（本社への基礎説明用）

側面	B2C（一般消費者向けIT）	B2B（法人向けIT）
意思決定	<ul style="list-style-type: none">個人による迅速な意思決定即時の問題解決に焦点価格重視の比較	<ul style="list-style-type: none">複数の関係者による承認プロセス戦略的整合性の検討ROI・TCO分析リスク軽減が最優先
サービス期待値	<ul style="list-style-type: none">セルフサービスも可営業日内の対応標準化されたソリューション	<ul style="list-style-type: none">専用サポートチャンネルが必須迅速な対応時間（時間・分単位）カスタマイズ必須詳細な報告と文書化
関係性の特徴	<ul style="list-style-type: none">取引的な関係性製品品質によるロイヤリティプロバイダーの切り替えが容易	<ul style="list-style-type: none">長期的なパートナーシップ重視信頼性と信用が最重要切り替えコストが高いビジネス運営に統合される

ポイント: この表を使って「B2Bの複雑性は日本だけでなく世界共通」であることを最初に説明すると、その後の日本特有の説明が受け入れられやすくなります。

本社に伝えるべき重要なメッセージ

- 「遅い」のではなく「慎重」 - 日本のプロセスは、実行段階でのトラブルを減らす投資
- 「複雑」ではなく「トレーサビリティ重視」 - すべての文書が監査証跡となり、紛争を防ぐ
- 「閉鎖的」ではなく「関係性重視」 - 長期的なパートナーシップが、結果的にビジネスを安定させる

イソリアのサポート

グローバル企業の日本拠点で働く皆様が直面する「本社への説明」という課題。私たちイソリアは1999年から26年以上、まさにこの「架け橋」の役割を担ってきました。

私たちができること

1. 言語と文化の橋渡し

日本のビジネス慣習を海外チームに説明し、逆に海外本社のビジネスニーズを日本のベンダーに説明します。

2. 英語での報告書作成支援

- 日本のコンプライアンス要件をグローバルフレームワークの言語に変換
- 本社が理解できる形式での報告書作成
- 日本と海外、両方の監査要件を満たす文書の準備

3. 26年の経験

新しい説明の仕方、効果的なフレーズ、本社が納得しやすいロジックの組み立て方—これらを蓄積してきました。

お問い合わせ

日本でのB2B ITサービスについて、本社への説明でお困りのことがあれば、お気軽にご連絡ください。

株式会社イソリア / eSolia Inc.

住所

〒105-7105

東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター 5F

Shiodome City Center 5F (Work Styling), 1-5-2 Higashi-Shimbashi, Minato-ku, Tokyo

105-7105 JAPAN

 電話: 03-4577-3380

 Email: hello@esolia.co.jp

 Web: <https://esolia.co.jp> (<https://esolia.co.jp>)

営業時間: 平日 9:00-18:00 (JST)

関連リソース

- [サービス一覧](https://esolia.co.jp/services/) (https://esolia.co.jp/services/)
 - [会社概要](https://esolia.co.jp/about/company-overview/) (https://esolia.co.jp/about/company-overview/)
 - [エグゼクティブチーム](https://esolia.co.jp/about/team/) (https://esolia.co.jp/about/team/)
 - [お問い合わせフォーム](https://esolia.co.jp/about/info-request/) (https://esolia.co.jp/about/info-request/)
-

Copyright © 2026 eSolia Inc. All Rights Reserved.

本資料は、グローバル企業で働く日本拠点のスタッフの皆様が、本社への説明をより効果的に行えるよう支援するために作成されました。社内での共有は自由ですが、無断での商業利用や二次配布はご遠慮ください。