

# 海外ビジネスチャレンジ塾参加者募集

栃木県では、これから食品の輸出を目指したい企業、食品の輸出に取り組みはじめて間もない企業の海外展開を支援するため、輸出の基礎から実際の商談まで一貫してサポートする実践型連続講座を開催します。まずは初心者が取り組みやすい国内輸出商社を介した輸出を目標に設定し、海外販路の開拓にチャレンジしましょう！

※本講座は食品関連事業者を対象としていますが、工芸品等その他事業者も御参加いただけます。

## 海外ビジネスチャレンジ塾のポイント

- ① 対象は、これから輸出を目指したい事業者、輸出経験の浅い事業者
- ② 初めてでも取り組みやすい間接輸出（国内輸出商社を介した取引）を目指したプログラムを提供！
- ③ 習得した知識を国内輸出商社との商談会で実践！
- ④ 悩んだら相談できる伴走型支援！（関係機関と連携してバックアップ）

## 1 日時・会場

第1回セミナー：6月14日（月）13:30～16:45（県庁本館 6F 大会議室 2（宇都宮市塙田 1-1-20））

第2回セミナー：7月9日（金）13:30～16:30（県庁本館 6F 大会議室 2（宇都宮市塙田 1-1-20））

第3回セミナー：8月2日（月）10:00～17:00のうち1時間程度（予定）（オンライン（zoom））

国内輸出商社との商談会：11月下旬の2日間（都道府県会館（東京都内））

※第3回セミナー及び国内輸出商社との商談会は事業者ごとのタイムスケジュールになります。

## 2 プログラム

＜ステップ1＞  
戦略を練る

**第1回セミナー【輸出基礎編】6月14日（月）**

輸出の基本的な流れ、戦略の立案方法、戦略検討（SWOT分析）等

＜ステップ2＞  
魅せ方を知る

**第2回セミナー【商品PR編】7月9日（金）**

輸出マーケティング、ブランディング、資料作成（FCPシート含む）等

＜ステップ3＞  
商談スキルを磨く

**第3回セミナー【商談編】8月2日（月）**

模擬商談、フィードバック

※詳細は別途、御案内します。

＜ステップ4＞  
実践する

**国内輸出商社との商談会 11月下旬 @都道府県会館（東京都千代田区）**

とちぎのいいもの商談会と同時開催予定。 ※詳細は別途、御案内します。

輸出商社を介した輸出のメリット等は裏面参照

## 3 講師

中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー（国際化・販路開拓） 中正宏氏

【講師略歴】シンガポール、ベトナム、インドネシアに駐在経験を持ち、主に APEC 域内の物流の営業、オペレーションに従事。特にベトナムからの食品、生鮮品、繊維品の輸出、材料輸入案件に立ち上げから多数関わった。帰国後は駐在期間で得た人脈を生かし日本からの食品、雑貨、玩具等の輸出に携わり、各国で開催される展示会や商談会の支援は年間で20を数える。特にベトナム・マレーシア・香港・台湾に事業パートナーがあり、国内食品メーカーや食品輸出商社とのパイプも強い。

## 4 対 象

フードバレーとちぎ推進協議会海外販路開拓部会会員のうち食品関連企業等  
※海外販路開拓部会へは本事業への参加と同時申込み可  
※原則として全プログラム(セミナー3回、商談会)に参加できることが条件となります。



部会入会フォーム  
※QRコードは、特許庁データベースの登録商標です。

## 5 定 員

10社(申込み多数の場合は、事業者の規模や輸出の取組状況から選定させていただきます。)  
※1社あたり2名の参加を上限とさせていただきます。

## 6 申込み方法

県ホームページの電子申請システムからお申込みいただくか、  
参加申込書を国際課宛て FAX(028-623-2199)してください(5月21日(金)締切り)。  
[https://s-kantan.jp/pref-tochigi-u/offer/offerList\\_detail.action?tempSeq=3107](https://s-kantan.jp/pref-tochigi-u/offer/offerList_detail.action?tempSeq=3107)  
お申込みを受領した際に折り返し御連絡いたします。



申込フォーム  
※QRコードは、特許庁データベースの登録商標です。

## 7 セミナー開催方法等

開催日	開催方法	備 考
第1回 (6/14(月))	集合形式 (オンライン参加可)	・ オンライン(zoom)での受講を希望の場合は、事前にご連絡ください。 ・ 車でお越しの場合は、県庁地下駐車場が利用できます(入庫時に発券される駐車券を会場受付までお持ちください。)
第2回 (7/9(金))		
第3回 (8/2(月))	オンライン形式	・ 事業者ごとに模擬商談(フィードバックを含め1時間程度/社)を行います。 ・ あらかじめお知らせする時間になりましたら zoom の URL に各自の端末からアクセスしてください。 ・ zoom の操作が不安な方は県庁会議室から受講できます(機器も県で準備します)。 ・ 個別スケジュール、URL 等詳細は別途、御案内します。

## 8 国内商社との商談会

- ・ セミナーで作成する FCP シート(商品情報シート)をバイヤーに提案し、あらかじめバイヤーの商談意思を把握した上で商談を組む事前マッチング方式による個別商談(30分程度/1コマ)です。
- ・ 講座で作成した資料等のほか、商品サンプルを御準備いただきます。
- ・ 会場(都道府県会館(東京都千代田区平河町))までの交通費は各自ご負担ください。
- ・ 詳細は、決定次第、御案内します。

### 間接輸出(国内輸出商社を介した輸出)の主なメリット

- ① 商品の海外での販売、貿易実務は輸出商社が担います。
- ② 実質的に国内取引であり、為替のリスクがありません。
- ③ 少量でも輸出可能です。
- ④ 海外ビジネスに精通している商社から、販路開拓先や販促方法等のアドバイスが得られます。



世界は今-JETRO Global Eye(ビジネス情報番組をオンデマンドで配信)

『商社と組むー海外販路開拓に向けてー』

<https://www.jetro.go.jp/tv/internet/2016/08/9720ed3018c1cf52.html>

- 築地の卸売業者及び調味料メーカーの2社の事例から商社と組むメリットと留意点について解説しています。輸出に御関心のある方は要チェック!

CHECK!

栃木県産業労働観光部国際課国際戦略推進担当

TEL:028-623-2195 FAX:028-623-2199 Email:senryaku@pref.tochigi.lg.jp