

愛媛県産品を 海外に売り込むために

～海外販路開拓の進め方と成功のポイント～

海外への販路開拓は必要だと考えているが、「どう進めたらいいのか?」、「うちではそんな事できない」と考えている方が多いのではないのでしょうか。しかし、地方の小規模事業者が海外への販路開拓を成功させている事例はたくさんあります。その成功のポイントはどこなのでしょう?

今回の研修では、セミナーとケーススタディーを通じて、愛媛の事業所が海外への販路展開を成功させるためのポイントを具体的に分かり易くご説明します。

開催日 平成25年**12月17日(火)**

場 所 松山商工会議所 大ホール
〒790-0067 松山市大手町2-5-7

講 師 株式会社中小企業経営コンシェルジェ 代表
加 来 国 雄 氏
東京商工会議所 専門経営指導員
別 所 秀 幸 氏

カリキュラム

①セミナー 9時30分～11時

狙い:海外に販売するための準備と進め方に関する基礎知識を学びます

○海外取引の基礎知識(準備・確認すべき事項)

○販路開拓の進め方

(①市場調査、②分析、③戦略策定、④パートナー選定)

○事業計画の策定

②ケーススタディー 11時～12時30分

狙い:実際の事例をもとに海外への販路開拓の進め方について、具体的なイメージを膨らませます

○「愛媛産品を海外へ販売するために～事例から考察～」

③個別相談 14時～16時(要予約、1社:1時間程度)

狙い:貴社の状況に応じた海外販路開拓の進め方をアドバイスします

主な対象 愛媛県内の食品製造業者、農業・漁業関係者

受講料 無 料

定 員 セミナー&ケーススタディー:30名(先着順)
個別相談:4件(先着順)

講師プロフィール



加 来 国 雄 (かきくにお)

中小企業診断士、フィナンシャルプランナーで、東京商工会議所中小企業相談センターの海外展開コーディネーター。大手商社で輸出入貿易・海外事業投資などを30年に担当。その後、中小企業の経営を4年間行い、(株)中小企業経営コンシェルジェを設立。中小企業に対し、貿易、海外展開、人材育成などの分野で豊富な経営支援実績を有している。

別 所 秀 幸

大手商社OB。現在、東京商工会議所中小企業相談センターにおいて、主に海外展開相談を担当。海外展開コーディネーターとともに中小企業の海外展開支援を行っている。



松山商工会議所

【お問い合わせ】松山商工会議所 地域振興部

Tel:089-941-4111 Fax:089-947-3126

【申込み方法】裏面申込書へ必要事項を記入の上、FAXにて送付ください。