

セミナー スケジュール

セミナー会場 1

13:00 - 13:45 特別セミナー 1

みつけよう！あなたに合った海外販路拡大手法 ～成功に導く手法選びの実務上のポイント

 ThirdForce

これまで以上に多くの中堅・中小企業が積極的に海外展開を行い、新興国の需要や欧米の高付加価値製品・サービスのニーズを取り込んでいます。海外販路開拓には様々な方法があり、公的・民間の支援を受けることも可能です。自社に適した方法を選び、効果的に海外販路開拓を実践するための実務上の要点をお話致します。

サードフォース株式会社

代表取締役

秋田 哲宏氏



14:00 - 17:30 海外進出手法各論

14:00 - 14:30

「越境EC」海外電子商取引の基礎知識

越境EC BtoC

 jGrab

～海外ECモールeBay、Amazonに出店、自社ECサイトで販売するには？～

年間合計取引総額18兆円のeBayとAmazonに出店する方法、
自社ECサイトの失敗と成功事例などをご提供します！

ジェイGrab株式会社

代表取締役

山田 彰彦氏



14:45 - 15:15

インターネットを活用した海外販路拡大セミナー ～B to B ビジネスの成功のポイント～

越境EC BtoB

 Alibaba
JAPAN
Global trade starts here.

Alibaba.comを活用した海外売上実現の方法やサービス、
成果を出すためのポイント、成功事例を紹介します。

アリババ株式会社

国際事業部 営業チーム マネージャー

江村 謙氏



15:30 - 16:00

29カ国2000企業から寄せられた日本商品調達依頼から紐解く今求められている日本商品とは？

海外バイヤーマッチング

 COUXU
Corporation

- ・海外2000企業の日本商品調達依頼情報
 - ・日本企業200社と販路開拓実例
- 上記より再現性のある海外展開手法を考えます。

COUXU株式会社

マーケティングマネージャー

高橋 悠介氏



16:15 - 16:45

海外販売パートナー網の構築

パートナー探し・展示会

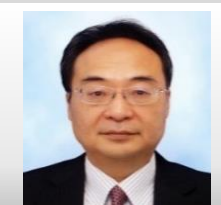
 Pinpoint
Marketing Japan

展示会では反応があっても継続的な販売に結びつかない企業
様向けに、海外に販売パートナーを持つ方法を解説します。

株式会社ピンポイント・マーケ

ティング・ジャパン

代表取締役社長 大澤 裕氏



17:00 - 17:30

地域コンテンツ(ものづくり・食・酒・茶・体験)のブランディング に向けたPRと販売・配送をサポートする多言語問屋サービス

日本の商品ブランド

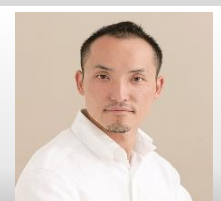
 id10 japan
brand x business

海外のセレクトショップや美術館、酒バー、レストランなど世界中からお
問い合わせをいただく地域産品(ものづくり、伝統工芸、酒、茶、食、景
勝地、等)のブランディングPRおよび海外販路開拓手法について事業モデ
ルや事例、活用方法についてご紹介します。

アイディーテンジャパン株式会社

代表取締役

澤田 且成氏



セミナー スケジュール

セミナー会場2

13:00 - 13:45 特別セミナー2

失敗しないための失敗事例100本ノック

中小企業の海外進出における具体的な失敗事例をもとに、以下の“失敗しないためのポイント”をご紹介します！

- ① 海外事業成功の3つの秘訣
- ② 海外初進出企業がハマる3つの落とし穴とその回避方法
- ③ 海外の消費者に「欲しい」と言わせる3つのポイント
- ④ 低コスト短期間で海外販路を開拓する3つのポイント

ビンテージアジア経営者クラブ株式会社
代表取締役
安田 哲氏



14:00 - 17:39 ピッチプレゼン

14:00 - 14:10

① 成長市場としての中東地域と日本企業のビジネスチャンス

株式会社ksnコーポレーション 石橋 哲也氏

14:11 - 14:21

② ベトナム人スタッフの有効活用術

ベトナム人スタッフと一緒に仕事して来た経験から日本人との違い、コミュニケーションのポイント、メンタルケア、そして乗らせるにはどうするか？

株式会社ファーストシステムコンサルティング 長谷川 武氏

14:22 - 14:32

③ 北米の展示会事情と効率的な販路獲得方法について！

SKY ELEPHANT INC 荻須 広美氏

14:33 - 14:43

④ 難しい！海外向け価格設定

エイグローブ株式会社 小粥 おさ美氏

14:44 - 14:54

⑤ 市場調査からみるベトナム人消費者の金銭感覚 ～販路開拓の1stステップとして何が出来るか～

B&Company株式会社 杉山 素晴氏

14:55 - 15:05

⑥ インドネシアで規制を超えてブルーオーシャンへ。 美容系小売業界の事例を交え最新動向とその可能性について。

サリカ株式会社 辰野 元信氏

15:06 - 15:16

⑦ 3000名の海外ビジネスエキスパートを活用した 最短海外進出成功法

サイエスト株式会社 小林 俊紀氏

15:17 - 15:27

⑧ シンガポールをランチパッド（発射台）に世界市場を めざす ～ユニークな2段階支援ビジネスモデル実例～

i2P Ventures Jason Loh氏/二又 俊文氏

15:28 - 15:38

⑨ BtoB企業必見！アジアの代理店開拓 成功のポイント

オフィス・アストレックス(Office ASTREX) 田澤 宏幸氏

15:39 - 15:49

⑩ 海外進出前に国内でできる、簡単＆事前ヒアリングとは？ ～外国人に刺さる商品/サービスの作り方～

株式会社ニーズアーチ 加藤 翼氏

15:50 - 16:00

⑪ なぜ中小企業は海外販路の開拓に失敗するのか？

日本企業3000社超の取り組みを見てきた欧州市場進出サポートのプロが失敗法則をタイプ別に分かりやすく解説します。

株式会社ファナフランス 蛭田 智晴氏

16:01 - 16:11

⑫ 失敗の図式、成功の方程式

株式会社ジェイシーズ 副島 暁啓氏

16:12 - 16:22

⑬ 海外展開に一步踏み出すヒント

菱沼貿易株式会社 谷本 寿恵氏

16:23 - 16:33

⑭ インドECサイトの活用について

株式会社テリメリ 照井 健夫氏

16:34 - 16:44

⑮ 1万円から始める海外展開 - まずは第一歩！

株式会社BizitJapan 小田 巻 知佐氏

16:45 - 16:55

⑯ 台湾進出ノウハウと越境EC販売について

大和国際通産有限公司 飯田 晴彦氏

16:56 - 17:06

⑰ 世界134カ国へ販路拡大！越境BtoBを手軽に始められる「SD export」とは？

株式会社ラクーン 嶋 一石氏

17:07 - 17:17

⑱ 伝え方を変えたら、日本企業は最強になる！

海外PR戦略研究所 松島 みか氏

17:18 - 17:28

⑲ 「日本が好きで中国人は大勢いる！」 中国では具体的アクションとスピードが大事。

Meeting Force 清水 保之氏

17:29 - 17:39

⑳ 台湾から始める海外EC ～アジアEC市場の魅力と成功事例～

株式会社ペンシル 曾川 雅史氏