

2022 年 5 月 20 日

「海外ビジネスチャレンジ塾」の開催について

足利銀行（頭取 清水 和幸）は、栃木県との共同主催で、「海外ビジネスチャレンジ塾」を開催いたします。

本講座は、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です。初めてでも取り組みやすい国内輸出商社を介した輸出を目標に、全 4 回のセミナーと商談会での実践をとおして海外販路の開拓にチャレンジしていただきます。

記

【開催概要】

名 称	「海外ビジネスチャレンジ塾」
日 程 ・ 内 容	■ 第 1 回セミナー【輸出基礎編】2022 年 7 月 14 日（木） 13:30～17:00 輸出の基本的な流れ、戦略の策定方法、輸出戦略の検討（SWOT 分析）等
	■ 第 2 回セミナー【商品 PR 編】2022 年 8 月 1 日（月） 13:30～16:45 PR 資料の作り方、商談資料作成等
	■ 第 3 回セミナー【見積作成編】2022 年 8 月 24 日（水） 13:30～16:45 輸出価格計算・見積書作成方法、価格算定・見積作成
	■ 第 4 回セミナー【商談編】2022 年 9 月 20 日（火）、21 日（水）10:00～17:00 模擬商談、フィードバック
	■ 国内輸出商社との商談会 2022 年 11 月 29 日（火）、30 日（水）
	■ 海外バイヤーとの商談会 時期未定
会 場	■ 第 1 回～第 3 回：栃木県総合文化センター第 3 会議室（栃木県宇都宮市本町 1-8） ■ 第 4 回：オンライン（ZOOM*） ■ 商談会：都道府県会館（東京都千代田区平河町）
参加対象	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 ※工芸品等、その他事業者も参加可 ※原則として全プログラム（セミナー4 回、商談会）に参加できることが条件となります。
参加費	無料 ※会場までの交通費は各自でご負担いただきます。
定 員	10 社（1 社あたり 2 名まで） ※お申し込み多数の場合は、事業者の規模・輸出入組状況により選定させていただきます。
主 催	栃木県（フードバレーとちぎ推進協議会）
共 催	足利銀行、独立行政法人中小企業基盤整備機構、ジェトロ栃木貿易情報センター
申込期限	2022 年 6 月 21 日（火）
申込方法	添付チラシの QR コードからお申し込みいただくか、参加申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX（028-623-2199）にてお申し込みください。

*「ZOOM」による受講となります。「ZOOM」、ZOOM ロゴは、ZOOM Video Communications, Inc. の商標または登録商標です。

以 上

輸出の基礎知識習得から商談まで一貫してサポート

海外ビジネスチャレンジ塾参加者募集

参加無料

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との商談会や、自社の方針や希望を直接輸入者に伝えることができる海外バイヤーとの商談会を目標に設定し、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 習得した知識を国内輸出商社・海外バイヤーとの商談会で実践！
- ③ 海外展開ハンドブック（1社につき1冊）をプレゼント！
- ④ 悩んだら相談できる海外展開相談窓口！（関係機関と連携してバックアップ）

○海外展開ハンズオン支援（中小機構の海外展開相談窓口）について

海外展開に関するあらゆるお悩みに対して、今回の登壇講師をはじめ国内外の中小機構アドバイザー（約350名登録）より「無料で、何度でも」アドバイスをさせていただきます。

※チャレンジ塾期間中のご相談に対しても円滑に対応させていただくため、受講企業様にはプログラム初日（7月14日）にてお申し込みをご案内させていただきます。

<https://www.smrj.go.jp/sme/overseas/consulting/advice/index.html?msclid=b01bce2fc1df11ec8635b9b30a90cea1>

1 日時・会場・プログラム

<ステップ1> 戦略を練る

第1回セミナー・ワークショップ【輸出基礎編】 7月14日（木）13:30～17:00
@栃木県総合文化センター第3会議室（宇都宮市本町1-8）
輸出の基本的な流れ、戦略の策定方法、輸出戦略の検討（SWOT分析）等

<ステップ2> 魅せ方を知る

第2回セミナー・ワークショップ【商品PR編】 8月1日（月）13:30～16:45
@栃木県総合文化センター第3会議室（宇都宮市本町1-8）
PR資料の作り方、商談資料作成等

<ステップ3> 価格を算定する

第3回セミナー・ワークショップ【見積作成編】 8月24日（水）13:30～16:45
@栃木県総合文化センター第3会議室（宇都宮市本町1-8）
輸出価格計算・見積書作成方法、価格算定・見積作成

<ステップ4> 商談スキルを磨く

第4回セミナー・ワークショップ【商談編】
9月20日（火）、21日（水）10:00～17:00のうち1時間程度（オンライン（ZOOM））
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5> 実践する

- ① **国内輸出商社との商談会**
11月29日（火）、30日（水）@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
- ② **海外バイヤーとの商談会** 時期未定

- ・お車で会場へお越しの場合は、県庁地下駐車場が利用できます（駐車券を受付までお持ちください）。
- ・第1回～第3回のセミナー・ワークショップについて、新型コロナウイルス感染症の感染拡大状況によっては、オンライン開催となる可能性がございます。その場合には別途、御連絡いたします。

2 講 師

○中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー(海外展開支援) 横山 徹 氏

【講師略歴】 インド・台湾に駐在経験を持ち、通常の貿易業務のみならず、縫製業・漁業・カレー屋・トンカツ屋・中華料理屋等の飲食店、スーパーマーケット、ハムソーセージメーカーなどの経営に携わった。退職後はコンサルタントとして独立し、国内外展示会出展支援、輸出商談支援、海外進出FS支援、各種相談対応を行っている。

○中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー(海外販路開拓) 小野 章子 氏

【講師略歴】 米国系ネット通販企業にて、新規事業の立ち上げやバイヤー業務、事業管理を経験。独立後に経営革新等認定支援機関の認定を受け、事業計画策定から、ECやWebなどのオンライン、展示会出展などのリアルの場合での販路開拓まで、輸出実務支援に幅広く従事している。

3 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に申込み可

※原則として全プログラム(セミナー4回、商談会)に参加できることが条件となります。

※QRコードは、(株)デンソーウェブの登録商標です。



部会入会フォーム

4 定 員

10社

※1社あたり2名の参加を上限とさせていただきます。

5 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(6月21日(火)締切り)。

https://s-kantan.jp/pref-tochigi-u/offer/offerList_detail.action?tempSeq=3805

※QRコードは、(株)デンソーウェブの登録商標です。



申込フォーム

6 国内輸出商社との商談会、海外バイヤーとの商談会

国内輸出商社との商談会	海外バイヤーとの商談会
・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。	・東アジア・アセアン地域の食品関連バイヤーとのオンライン商談や欧米地域の食品関連バイヤーとの県内での商談の実施を予定しています。
★間接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。	★直接輸出の主なメリット ① 商社等に対して手数料を支払う必要がありません。 ② 自社の方針や希望を相手に直接伝えることができます。 ③ タイムリーな海外マーケットの状況把握が可能となります。 ④ 貿易に関するノウハウの蓄積や貿易に精通した社員の育成を図ることができます。

※詳細は、決定次第、御案内します。

海外ビジネスチャレンジ塾 参加申込書

事業者名		
所在地		
電話番号		
取扱商品		
参加者①	所属・役職	
	氏 名	
	メールアドレス	
	第1 回～第3 回がオンライン開催となった場合の参加の可否	可 ・ 不可
参加者②	所属・役職	
	氏 名	
	メールアドレス	
	第1 回～第3 回がオンライン開催となった場合の参加の可否	可 ・ 不可
輸出実績		<これまでの取組状況> 例) 昨年から各国の市場調査を実施、展開先を検討中等
		<実績の有無> 有 ・ 無 ※有の場合に回答してください。 国・地域: 商品:
輸出希望商品		
輸出希望国・地域		
特記事項		※県への連絡事項等がありましたら御記入ください。