

これを聞けば、あなたも簡単に海外BtoB輸出を拡大できる!

従業員6人、人口12万人の地方の食品メーカーが、WEBを活用し
海外BtoB輸出高を**2億円**までに**拡大**した**秘訣** **大公開!**

食品メーカー向けローカル企業の「食品輸出」拡大セミナー

講座内容&
スケジュール

大阪
会場

2019年**10月29日(火)**
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

東京
会場

2019年**11月12日(火)**
(株)船井総合研究所 五反田オフィス

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ↓ 13:30	中小食品メーカーの輸出の現状と伸びている企業が取り組んでいること セミナー内容抜粋① 脱・海外展示会&商社頼み!今、一番中小食品メーカーにおすすな海外輸出事業の伸ばし方 セミナー内容抜粋② 中小食品メーカーが取り組むべき輸出事業の時流と成功する企業の取組み解説 セミナー内容抜粋③ 中小食品メーカーが輸出事業に取り組むメリットとデメリット 株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 シニア経営コンサルタント 横山 玫洙
ゲスト講師 第2講座 13:40 ↓ 14:30	従業員6名、人口12万人の地方の食品メーカーが、WEBを活用し海外BtoB輸出高を2億円までに拡大した秘訣 セミナー内容抜粋① グローバル人材なしインターネットだけでBtoBの新規取引先を海外で拡大した秘訣 セミナー内容抜粋② たった6カ月だけで海外BtoB輸出月商100万円→月商1,200万の12倍に拡大した取組みの全容 セミナー内容抜粋③ 世界各国50社以上の取引先と継続的な商売を行う社内体制と取引先を増やす営業手法を公開 株式会社 香月園 代表取締役 大久保 眞樹氏
第3講座 14:40 ↓ 15:30	WEBの反響型営業で海外BtoB輸出を拡大する方法 セミナー内容抜粋① BtoB輸出を拡大するために自社のHPの作り方を徹底解説 セミナー内容抜粋② 戦略的なWEBマーケティングによる成約率を上げる手法を大公開 セミナー内容抜粋③ WEBの反響型営業により海外BtoBで新規顧客を獲得し続ける成功事例紹介 株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 坂本 俊明
第4講座 15:40 ↓ 16:20	本日のまとめ セミナー内容抜粋① 明日からできる中小食品メーカーのための輸出事業拡大ステップとは? セミナー内容抜粋② 本日のまとめ 株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 シニア経営コンサルタント 横山 玫洙

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMIに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。 担当:中田

0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!
セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!

<https://sem.funai-food-business.com/seminar/051673>



食品メーカー・食品卸向け無料レポート

従業員6名、人口12万人の愛媛のローカル企業が**2年**で **たった!**

海外輸出 BtoB売上**2億円**

6ヶ月で売上12倍に拡大した具体例

初期
投資

300万円~

初年度
月商

1,000万円~

人員 **2名~**

成功
事例

この話を聞けば、これまでの失敗経験や
ネガティブイメージが一気に吹き飛ぶ!
「脱展示会!脱商社頼み!現法作らず、成功の秘訣はWEBだった」



【本セミナー&レポートの概要】

人口減少が続く愛媛県新居浜市で、抹茶・日本茶のBtoB輸出にWEBを使うことで、低投資・低人員・現地法人・商社頼み・展示会頼みから脱却し、短期間で海外輸出年商2億円までに成長している株式会社 香月園の取組を本レポート並びに特別講演会で初公開致します。

特別
講演

株式会社 香月園
代表取締役 **大久保 眞樹氏**

成功の秘訣詳細は中面へ



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

食品メーカー向けローカル企業の「食品輸出」拡大セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo. **S051673**

24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→

051673

このままでは地元の人口減少と共に事業も縮小してしまう…
そんな危機感からスタートした海外事業で

6ヶ月で海外事業売上12倍

年商2億円まで拡大した秘密

成功事例企業特別レポート：株式会社 香月園（愛媛県新居浜市）

人口12万人の愛媛県新居浜市で、地元密着で小売・卸を展開していた同社。人口減少に伴い、このままでは事業も自然減していくことが明らか…。そんな同社は、以前から国内ネット通販自社サイトにたびたび海外からの注文が入ることで、**海外には可能性を感じていた**。国内の人口が減少する一方で、世界的にもメイドインジャパンが注目を集め、**日本食レストラン**が広がっている。

海外輸出事業を伸ばすことを決め、2年2ヶ月で、50数カ国の海外の国と取引に広がっている。最初は30万円～50万円程度の少額取引が徐々に増えている程度だったが、大口の取引が決まったことで、月100万円程度だった売上が1,200万円と、**半年で一気に売上が12倍**に伸びた。

香月園が海外売上を伸ばしていったのは、展示会や商社、現地ディストリビューターによるものではなく、自社のHPやアリババ.comなどインターネットを活用し、引き合いを獲得し営業を行い売上を伸ばしている。主な販売商品は抹茶である。しかも、BtoCではなくBtoBの売上を伸ばしている。同じインターネットによる販売と言っても、個人に売るBtoCと法人との取引のBtoBではだいぶ違いがある。

個人の場合は注文を受けたらそれを送れば終わりですが、単価も低くりピートもない。BtoBの場合は、問合せが来てからが長い。ただ一度条件が合えば、そこからはテンポよく継続していく。同社では、当初は社員1名と社長で事業をスタートし、現在はスタッフ4名の体制で事業を行っている。元々、外国語に対応できるスタッフはおらず、ネットの**無料の翻訳サービス**を使い対応してきた。輸出の場合も、外国語能力よりも、**顧客の立場に立ち要望を聞くこと、スピーディーな対応**の2つが成果を出すポイントだと言う。今後は、抹茶の世界トップシェアを目指していく。



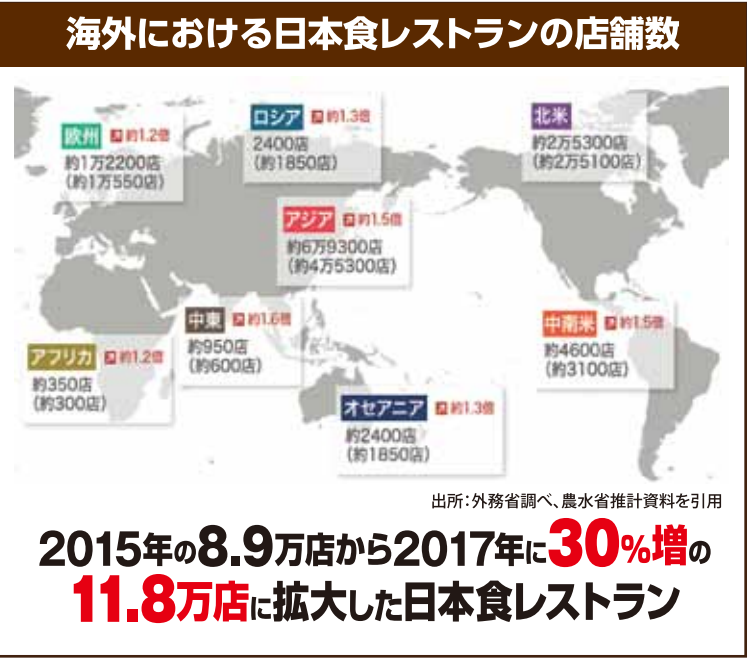
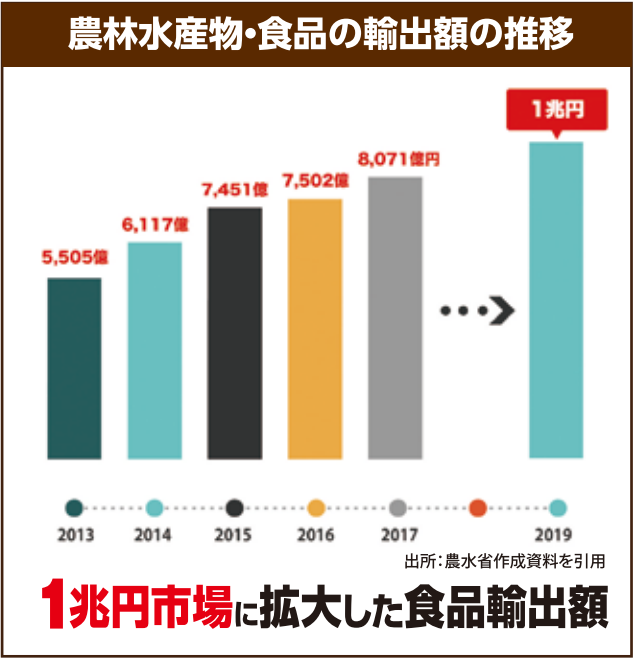
事例企業 紹介	
株式会社 香月園	
代表取締役	大久保 眞樹氏
所在地	愛媛県新居浜市
従業員数	6名
年商	5億円



「和食や日本文化に対する関心の高まりや日本製への信頼の厚さなど、日本ならではのものを扱っている企業にとっては、今をにおいて他にないくらいチャンスです。経営者として一番大事なのは**勇気**。他の経営者の方に『あなたは特別な人だ』と言われるが、全然そんなことはない。人より少し勇気をだして踏み出しただけです。」
(大久保社長談)

伸びる海外輸出マーケット

急成長を続ける海外の日本食市場



このような方にオススメ

- ✓ 海外BtoB輸出事業を伸ばしたい方・はじめたい方
- ✓ インターネットを活用し、国内にしながら、海外BtoB輸出拡大の手法を知りたい方
- ✓ 海外展示会出店や現地ディストリビューター契約など行ったが、海外売上がなかなか伸びずに、違う方法を知りたい方
- ✓ 東京五輪などメイドインジャパンへの評価・注目が高い今、日本の食品・農産物の輸出拡大を図りたい方
- ✓ 海外輸出に興味はあるが、語学・物流・決済など不安で、何から始めたら良いかわからない方

本セミナーで学べるポイント

- POINT 1** 脱・海外展示会&商社頼み！今、一番**中小食品メーカー**におすすめな**海外輸出事業の伸ばし方**
多くの中小食品メーカー・農林水産業者が海外輸出事業を伸ばすために利用している海外展示会。1回の出展に200～500万のコストがかかる一方で、成約につながるのは1件あれば良い方。人もお金も時間も限られている中小企業にとって、今、一番成果の出ているBtoB輸出拡大の方法は**インターネットの活用**にあります。
- POINT 2** ローカル中小企業が、グローバル人材がいなくても、**現地渡航のコストを大きくかけずに、海外新規取引先を獲得する方法**
本セミナーのゲスト講師の香月園様は**現地渡航を減多にせずに**、外国語対応力が高いグローバル人材が社内にはない状態から、インターネットを活用することでBtoBの新規取引先を海外で拡大してきました。インターネットを活用して海外取引の引合いを獲得するなんて本当にできるのか？そんな疑問をお持ちの方に、**WEBで海外取引の引合いを増やす**ために、どのようにWEBを活用すれば良いのか？具体例と成功事例をまじえてご紹介します。

- POINT 3** 海外からの引合いを増やし、**食品BtoB輸出の取引を円滑に進め、成約率を高めるための営業のコツ**
お茶や調味料、農産物など海外からの引合いをインターネットを使い、月間10件以上獲得し、**年商1億円を超える事業**に成長させている企業が取り組んでいるWEBの活用方法と、引き合いが来た後にどのような流れで商談を行えば良いのか？お伝えします。
- POINT 4** **インターネットを活用したBtoB輸出のためのプラットフォームは何を使えば費用対効果が高いのか？**
BtoB輸出を拡大するために自社のHPはどのように構築すれば良いのか？いろいろなグローバルプラットフォームがある中、それぞれの**コストやメリット・デメリット**は？中小企業が効果的に海外輸出事業を伸ばしていくためには、ズバリ何から取り組みれば良いかをお伝えします。
- POINT 5** 想定される**リスクへの対応は？どんな国で、どんな日本食材や農産物の需要が高まっているのか？**
代金回収や物流、商習慣の違いなど、想定されるリスクに対して先進的に取り組む企業はどのように対応しているのか？また、今どんな国で、どんな日本食材や農産物の需要が高まっているのかを知ることができます。



大阪会場 2019年 **10月29日(火)**
東京会場 2019年 **11月12日(火)**

株式会社船井総合研究所
〒541-0041 淀屋橋セミナープレイス 大阪市中央区淀屋橋4-7-28
住友ビル2号館7階
地下御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分
〒141-8527 五反田オフィス 東京都品川区五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間
13:00
▼
16:20
受付12:30より

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合中止させて頂く場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

開催要項



一般企業 税抜 **30,000円** (税込 **33,000円**)/一名様

会員企業 税抜 **24,000円** (税込 **26,400円**)/一名様

※ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申し込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員企業様とは、FUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。



【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。



下記口座に直接お振込み下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通No. 5785486 口座名義 : 力)フナイソウゴウケンキウウシヨ セミナーグチ
お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken **株式会社 船井総合研究所**
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
●お申し込みに関するお問合せ: 中田(ナカタ) ●内容に関するお問合せ: 坂本(サカモト)

※ご入金確認後、受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

食品メーカー向けローカル企業の「食品輸出」拡大セミナー
お問い合わせNo. S051673 担当: 中田(ナカタ)

ご希望の会場に☑をお付けください。		☐ 【大阪会場】2019年10月29日(火)		☐ 【東京会場】2019年11月12日(火)			
フリガナ		業種	フリガナ	役職	年齢		
貴社名			代表者名				
貴社住所	〒		フリガナ	役職			
			ご連絡 ご担当者				
TEL	()		E-mail	@			
FAX	()		HP	http://			
ご参加者 お名前	1	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	3	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
今、このお申込み用紙を手元にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。 そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのような悩みをお持ちでしょうか？ 【現状の課題を出来るだけ具体的に整理して下さい】							
■上記の課題解決に向け、無料経営相談会にご参加ください。※どちらかに☑をお付け下さい ☐ セミナー当日、無料経営相談会に参加する。 ☐ セミナー後日、無料経営相談会に参加する。(希望日 月 日頃) 弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください) ☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)							



お申込みはこちら

【個人情報に関する取り扱いについて】
1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
ダイレクトメールの発送を希望しません ☐
※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

