

これを聞けば、あなたも簡単に海外BtoB輸出を拡大できる!

建材メーカー・住宅設備会社の皆様へ

従業員10人、地方企業がWEBを活用し 海外BtoB輸出高を1億円までに拡大した秘訣!

【50周年感謝セミナー】建材ビジネス海外BtoB販売セミナー

講座内容&スケジュール **オンライン開催** 2020年 **5月25日** 時間 13:00~16:30(ログイン開始12:30~)
新型コロナウイルス感染拡大に伴う対応に対応し、リアルでの開催を中止とし、WEBでの配信とさせていただきます。

講座	セミナー内容
第1講座	<p>中小建材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</p> <p>セミナー内容抜粋① 脱・海外展示会&商社頼み!今、一番中小建材メーカーにおすすめな海外事業の伸ばし方 セミナー内容抜粋② 中小建材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 の取り組み開設 セミナー内容抜粋③ 中小建材メーカーが輸出事業に取り組むメリットとデメリット</p> <p> 株式会社船井総合研究所 IT建材チーム 高尾 佳伸 徳島県生まれ。大学卒業後、父が経営をしている設計・施工会社に建材ネットショップ新規事業を、事業部代表として立ち上げに従事。売上を0円から年商2億3千万円まで成長させてきた。船井総研では、建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開。実務経験からリアルな経営現場を理解しアドバイス出来るコンサルタントである。</p>
第2講座	<p>地方の建材卸会社がWEBを活用し海外BtoB輸出高を1億円までに拡大した秘訣</p> <p>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 たった〇カ月だけで海外BtoB輸出月商〇〇万円月商1000万の〇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</p> <p> アリババ株式会社 グローバル B2B 事業部マネージャー 江村 謙氏 国内コンサルティング会社にて中小企業支援を経験後、アリババ(ジャパン)に入社。2009年に日本企業向けサービス「アリババ(ワールド)パスポート」を立ち上げ、のべ3,500社を超える日本企業のオンライン海外展示会Alibaba.comを活用した海外進出を支援全国39行の金融機関とのアライアンス業務も担当。</p>
第3講座	<p>WEBの反響型営業で海外BtoB輸出を拡大する方法</p> <p>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</p> <p> 株式会社船井総合研究所 IT建材チーム 塩谷 彰宏 同志社大学商学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。船井総研では、社内初の建材コンサルタントである高尾佳伸に従事。建材のEC直販ビジネスモデルの導入はもちろんのことHPの構造分析によるWEBサイト強化、EC事業評価システムの開発、WEBマーケティングなど幅広い分野において建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開している。支援先の現状を把握・分析し、課題に応じた解決提案を行う能力は多くのクライアントから定評がある。</p>
第4講座	<p>建材メーカーとしてこれから勝ち残っていくために経営者として必要なこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 建材メーカーがこれから本格的にBtoB輸出する上で重要な3つのポイント セミナー内容抜粋② 今、建材メーカーの経営者が考えてほしい、本当に大切なこと</p> <p> 株式会社船井総合研究所 不動産支援部マネージャー IT建材チーム チームリーダー 砂川 正樹 第一経営支援本部において住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。特にインターネットを活用したWEBコンサルティングは業界第一人者としてさまざまな成功事例をプロデュース。事業戦略からサイト構築、デジタル広告まで幅広くカバーし、これまで手がけてきた企業規模は年商数億円の会社から上場企業と幅広く、クライアント企業の規模に適した最適な提案は多くのクライアントから定評がある。</p>

お申し込み方法

WEBからもお申しいただけます!

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/058671>



建材メーカー・建材卸し向け無料レポート

社員10名の地方企業でもできた!

建材海外輸出

BtoB売上1億円

スタッフ1名でも実現できた成功モデル

初期投資	人員	出店
月額13万円~	1名~	出店なし


成功事例徹底公開

展示会をしない。商材にも頼らない。現地法人も作らない。
成功の秘訣はWEBだった!

オンライン開催 2020年 **5月25日** 時間 13:00~16:30(ログイン開始12:30~)
新型コロナウイルス感染拡大に伴う対応に対応し、リアルでの開催を中止とし、WEBでの配信とさせていただきます。



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応として、3/2~5/10までの期間、セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

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 お問い合わせNo. S058671 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 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。) → **058671**

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

人員1名で海外事業新規立上げを実現 年商1億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 和幸堂（愛知県名古屋市）

一度諦めかけた海外展開。失敗の中で掴んだ希望。

商品力と提案力を武器に海外へ再挑戦を果たす

和幸堂が初めて海外市場に目を向けたきっかけは、中国の建設ラッシュだった。日本国内とは比較にならない規模で、日本の内装材が必要とされていると耳にしたのだ。同社はすぐに中国を訪問し、内装材を提案。しかし、受注寸前で立ちふさがったのは国内の常識が通用しない現実だった。

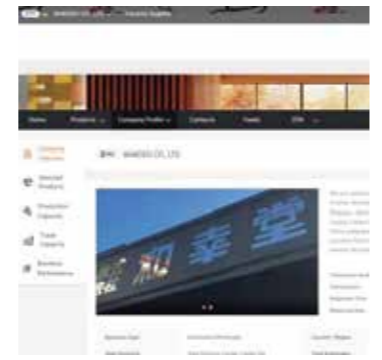
「突然、私たちが提案した内装材のコピー品に置き換えられてしまったんです。壁紙の柄さえ合っていればいい。正規品が持つ上質感や高い機能性がともなわなくても、貼ってしまえばわからない。という発想のようでした。」

苦い経験だったが、現地に出向いたことで中国市場の広がりを感じた同社。ビジネス市場の精神的な成熟を待つだけでなく、成功しやすいフィールドを定めて再挑戦しようと決めた。

その後アリババ.comに入会して海外展開を開始。2019年から貿易業務に精通した社員も採用し、さらに海外展開を加速する同社。海外売上を月1,000万円まで伸ばすことを当面の目標としている。今後力を入れたい施策を聞いてみた。「今は英語のサイトを中心に見ていただいているので、主要なお取引先の国別にECサイトをつくってなるべく不便がないようにしたいです。」

その後、各国にショールームを持ちたい。各国のお客様に国内メーカーの内装材の魅力を伝えながら、現地の壁紙や床材で素敵なものがあれば、逆に輸入して日本に紹介する。そんな風に、現地と関係を築きながら販売したいですね」(今井社長)

現在、売上の半分はリピート顧客からの受注。和幸堂と取引している海外パートナーは、同社なら内装材を約束通りに手配してくれるという安心感から、年々大口案件にチャレンジしているそうだ。信頼し合える海外パートナーとともに、和幸堂はこれからも成長を続けていく。



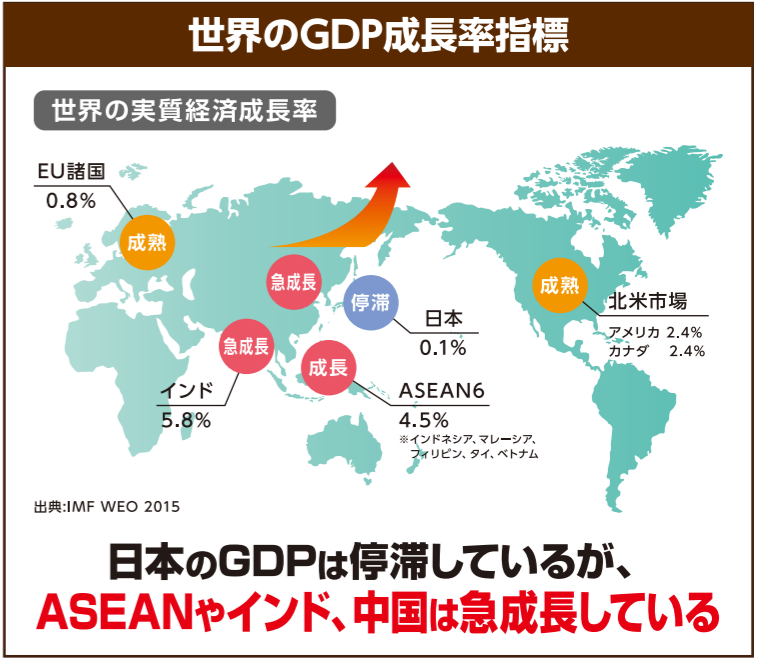
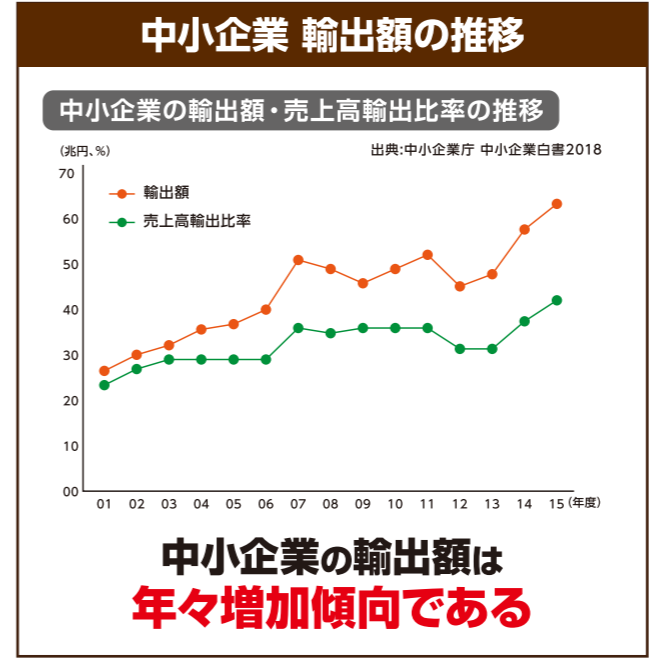
和幸堂の海外からの引合の大半はアリババ.comから獲得している

事例企業 紹介 株式会社 和幸堂

取扱商材	国産・輸入インテリア商品の通信販売、室内装飾に関する施工		
年商	約10億円	海外売上	約1億円
従業員数	10名		



伸びる海外輸出マーケット 急成長を続ける海外の建材市場



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、日本の建材・住宅設備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、一番中小建材メーカーにおすすめな海外輸出事業の伸ばし方
 多くの中小建材メーカー・卸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
 本セミナーの成功事例の和幸堂様は現地渡航を減らすにせよ、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いきました。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、建材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
 日本製のクロスや壁紙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め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、どんな日本の建材・住宅設備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処しているのか?また、今どんな国で、どんな日本建材や住宅設備の需要が高まっているのかを知ることができます。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

[50周年感謝セミナー] 建材ビジネス海外BtoB販売セミナー

お問合せNo. S058671

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:5月21日(木)

日時・会場

2020年 **5月25日(月)**

開始

13:00

終了

▶ 16:30

(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講が可能となっております。

オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 **30,000円** (税込**33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 **24,000円** (税込**26,400円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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上で確認いただけます。

または、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.058671を入力、検索ください。

お問合せ



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)

●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:高尾・塩谷

検

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応としまして、3/2~5/10までの期間、セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

お申込みはこちらからお願いいたします

5月25日(月)オンライン受講

申込締切日5月21日(木)

※申込みに関するお問合せ:天野まで。

