

これを聞けば、あなたも簡単に海外BtoB輸出を拡大できる!

建材取扱企業の皆様へ

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!

【WEBセミナー】IT建材海外BtoBセミナー

講座内容&スケジュール **オンライン開催** 2020年 **10月13日** 時間 13:00~16:30(ログイン開始12:30~) **PC・スマホがあればどこでも受講可能!**

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 中小建材メーカーが取り組むべき輸出事業の時流を説明し、取り組むメリットとデメリットを説明します。</p> <p> 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 IT建材チーム チーフコンサルタント 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・施工会社にて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 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をご紹介します。 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します。</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 戦略的なWEBマーケティングにより成約率を上げる手法を公開。 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をご紹介します。</p> <p> 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 IT建材チーム チーフコンサルタント 高尾 佳伸</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 建材メーカーが今後、本格的にBtoB輸出する上で重要な3つのポイントをお伝えします。</p> <p> 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 IT建材チーム チーフコンサルタント 高尾 佳伸</p>

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



下記のQRコードを読み取りいただき
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/064959>

展示会が中止や開催不明で苦戦中の建材取扱企業経営者様・経営幹部様へ

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。

コロナショックでも **売上UP!**

建材取扱企業向け

定員 **20** 名様限定!
開催日時 2020年 **10月13日** (火) 13:00~16:30
オンライン開催

展示会に頼らない

オンライン

建材取扱企業向け

海外営業

展示会に出展せず、人も動かずに 海外から新規受注を増やす方法を教えます。

この様な方にお奨めのWEBセミナーです!



- ✓ 海外の展示会が新型コロナで中止になって困っている
- ✓ 今後予定されている展示会が本当に開催されるかわからず不安
- ✓ 受注が落ちてきているが、そのリカバリーができていない
- ✓ 海外に進出したいと思っていたけど、ハードルが高くて前に進めない
- ✓ 海外営業をしようにも渡航出来ず、どうしていいかわからない
- ✓ そもそも海外展示会以外で新規客を獲得する方法を知らない

開催日時 **2020年 10月13日** (火) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30より) **開催会場** **オンラインセミナー**

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

【WEBセミナー】IT建材海外BtoBセミナー

TEL.0120-964-000

お問い合わせNo. S064959

お申し込みに関するお問い合わせ: 中田
内容に関するお問い合わせ: 高尾

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

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。) → **064959**

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。

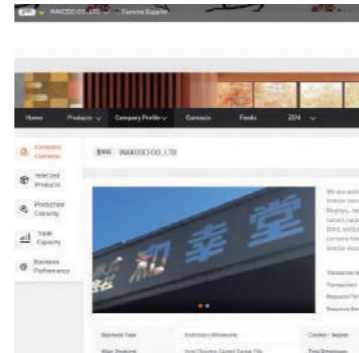
「突然、私たちが提案した内装材のコピー品に置き換えられてしまったんです。壁紙の柄さえ合っていればいい。正規品が持つ上質感や高い機能性がともなわなくても、貼ってしまえばわからない。という発想のようでした。」

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ご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。

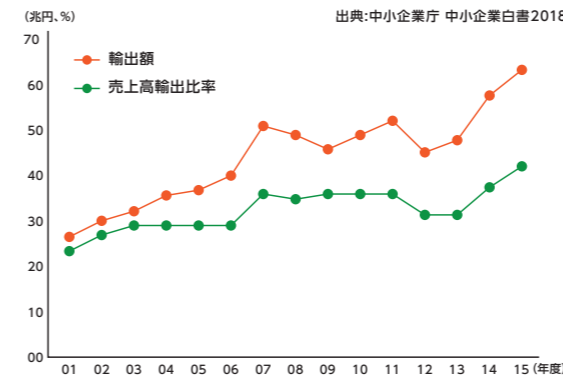


和幸堂の海外からの引合の大半はアリババ.comから獲得している

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

中小企業 輸出額の推移

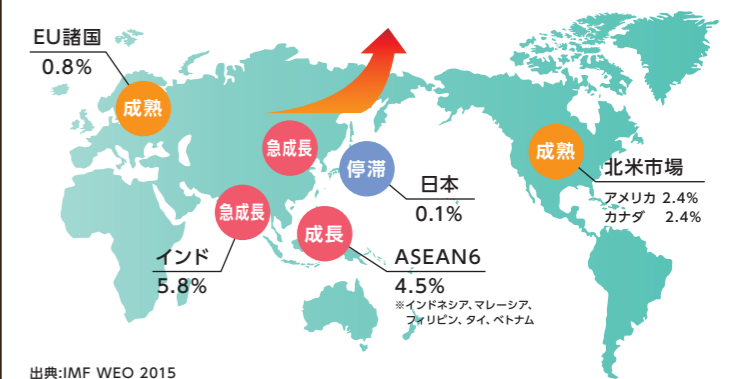
中小企業の輸出額・売上高輸出比率の推移



中小企業の輸出額は年々増加傾向である

世界のGDP成長率指標

世界の実質経済成長率



日本のGDPは停滞しているが、ASEANやインド、中国は急成長している

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
- ✓ 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。

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		



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。

[WEBセミナー] IT建材海外BtoBセミナー

お問合せNo. S064959

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 10月9日(金)

日時・会場

2020年 **10月13日(火)** 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。
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。●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。●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。

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上でご確認いただけます。
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.064959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: 中田 ●内容に関するお問合せ: 高尾

検

お申込みはこちらからお願いいたします

10月13日(火)
オンライン受講

申込締切日10月9日(金)



無料コンテンツダウンロードのご案内

少人数・高生産性で一気に業績を伸ばす！

建材取扱企業のための 建材海外輸出戦略

高生産性・出店なし・低リスク



このような方におすすめ

- 海外BtoB輸出事業を伸ばしたい方・始めたい経営者様
- 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経営者様
- 海外展示会出店や現地ディストリビューター契約等おこなったが、海外売上がなかなか伸びず違う方法を知りたい経営者様
- 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経営者様
- 海外営業をしようにも渡航出来ず、どうしていいかわからない

本レポートを読む「メリット」

- 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がわかる
- グローバル人材がいなくても、海外新規取引先を獲得する方法
- 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を紹介
- 建材海外BtoBの成功事例企業の取り組みがわかる

DLレポートの目次

1. 建材業界の現状
2. 海外市場分析
3. 海外戦略のボトルネックと今後の流れ
4. 海外戦略のポイント
5. デジタルマーケティングの方法
6. 国内デジタルマーケティングの事例
7. 最新成功事例企業様のご紹介

お申し込みは
こちらから

