

食品メーカー・食品製造業向け 食品輸出売上30%化セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	食品メーカーが今、輸出売上30%化を目指すべき理由 ・食品輸出の現状とこれから ・輸出事業の戦略的考え方 ・株式会社船井総合研究所の輸出事業サポートについて 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平	
ゲスト講師 第2講座	佃煮を世界へ！アジア・北米へ輸出を拡大したこれまでの軌跡と今後の輸出展開について ・2006年から取り組んでいる輸出事業の変遷から学ぶ「今、やるべきこと」 ・成功の実例と失敗からも学ぶ、輸出事業で必ず押さえておくべきポイント ・コロナ明けから現在まで、時流に対応した具体的な取り組み事項 株式会社平松食品 代表取締役 平松 賢介氏	
ゲスト講師 第3講座	輸出先国の見極めのポイントと取り組みステージ別の輸出強化施策成功事例 ・ハードルが高い輸出事業“一歩目”の進め方 ・ターゲット国および商社・海外バイヤーの選び方・見極め方 ・2024年、最新の輸出テーマ・トレンド情報 合同会社フログレス 代表CEO 小栗 史也氏	
第4講座	まとめ・輸出事業スタートに向けて ・輸出事業のために“まず実施すること” ・成功モデルステップ・スケジュール公開 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 チーフコンサルタント 前田 輝久	

開催日時

2024年 **11月5日(火)**

14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

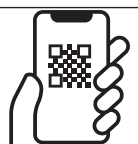
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、
ご来場の際はご注意ください。

※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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込**22,000円**) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込**17,600円**) / 一名様
●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みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119620>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「119620」をご入力し検索ください。

船井総研
セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



食品メーカー
食品製造業向け



「輸出事業で売上30%化のための
ブレイクスルーの
ポイント公開！」

食品海外輸出

拡大・参入セミナー

- ① 商品別ターゲット国の選定
- ② パートナー・商社選定
- ③ 国ごとのクリアすべき項目

これらの具体的なポイントや
ステージ別の取り組み公開！

スペシャル講演



様々な商材の輸出に知見の深い
『愛知県海外輸出研究会』の会長

株式会社平松食品
代表取締役 **平松 賢介** 氏



国の輸出プロジェクトの
中心人物から学ぶ実践講座

合同会社フログレス
代表CEO **小栗 史也** 氏

東京開催

2024年

11月5日

火

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

14:30~17:30 (受付:開始時刻30分前~)

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
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

食品輸出売上30%化セミナー

お問い合わせNo. S119620

お申込みはこちら ➡



当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)→

119620

食品輸出事業を拡大するための具体的なポイントやステージ別取り組み

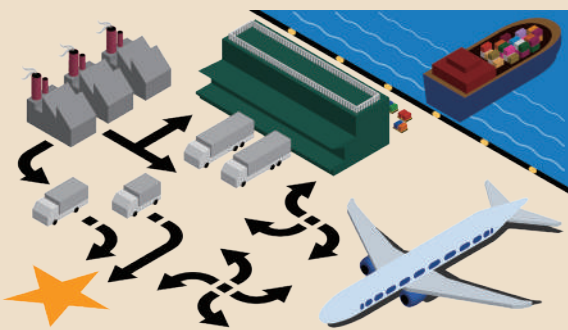
日本の人口は、2004年12月1億2,784万人をピークに減少を続け、2040年には9,515万人と約25%の減少が予測されています。人口減少は、食品産業にとって、イコール市場規模の縮小を意味しますので、まさに激変の時期にあると言えます。一方で、日本の「食」はかつてない程に世界中の人々を魅了し、高い評価を得ています。国内市場だけに目を向ければ、食品産業は厳しい縮小市場にありますが、グローバルに目を向ければ、大きなチャンスが広がっています。

当セミナーでは現在、輸出事業で伸び悩んでいる企業、これからチャレンジの企業向けに、商品別ターゲット国、パートナー選

び、クリアすべき項目等の具体的な拡大ポイントやステージ別の取り組みについてお伝えします。

このような企業の経営者・ご担当者の方のご参加をお待ちしております。

- ✓ 現状の輸出事業を拡大したい方
- ✓ 食品の輸出にチャレンジしたい・興味がある方
- ✓ 食品の輸出のポイントを学びたい方
- ✓ 輸出を先行している企業の生の話を聞きたい方
- ✓ 伴走できる商社・パートナー企業を探されている方



知見と経験が豊富な先行企業から学ぶ実践講座

佃煮を世界へ！アジア・北米へ輸出を拡大したこれまでの軌跡と今後の輸出展開について

株式会社平松食品 代表取締役 平松 賢介 氏

”愛知のおいしさを世界に”を志しとした「愛知県食品輸出研究会」の会長。世界に通用する愛知の食品を作るための情報交換、海外販路開拓のための展示会出展や催事活動を積極的に行っており、海外の現場で培われた豊富な経験と広い知見をお持ちの平松氏より、食品輸出の基礎とポイントをお話いただきます。



輸出先国の見極めのポイントと取り組みステージ別の輸出強化施策成功事例

合同会社プログレス 代表CEO 小栗 史也 氏

農林水産省・品目別輸出団体等のオールジャパンでの輸出関連事業中心に参画、2018年からはGFPの立ち上げから運営の責任者を務め、2023年には主に九州地域の食品輸出・食農支援・地方創生・グローバル化に特化した「合同会社プログレス」も立ち上げ。「輸出事業の仕掛け人」である小栗氏より、より実践的な輸出事業の進め方についてお話をいただきます。



【本セミナーでお伝えするポイント】

■ 食品の輸出の拡大ポイントを学ぶことができる

ターゲット国、各国の基準や取り決め、パートナー選びから商談迄、拡大ポイントを学ぶことができます。

■ 輸出に向けた取り組みステップの整理ができる

課題把握やフォローアップ、テスト輸出等、何からスタートすべきか、ステップの整理・把握ができます。

■ 自社商品でどの国を狙うかの参考にできる

自社商品はどこでどう売れば効果的か、ターゲットや狙うべき市場を考える際の参考になります。

■ 輸出に向けた商社・パートナーの選定ができる

数多ある商社・パートナー企業のどこを選べばよいのか。商材や輸出規模、ターゲット国にあわせた見極めポイントを学べます。

■ 食品輸出の先行・成功企業の事例がわかる

国内とまったく勝手が異なる輸出事業。先行企業、成功企業の事例から学ぶのが一番です。



食品海外輸出事業一例

乾物製造業



アメリカ、ヨーロッパにて乾物を展開、現地シェフと連携したレシピ開発や乾物活用の可能性を提案、機器も併せて輸出し、地域に正しい使い方を教える「日本文化の輸出」も実践中。

漬物製造業



アジアの日本食レストランを中心に業務用漬物を展開。ネットワーク構築も進み、順調に対象国を拡大中。

製茶業



10数年前から輸出事業を強化。日本食の拡がり、各国の輸入基準に柔軟に対応し、アジア以外にもヨーロッパ・アメリカにまで販路を拡大中。

酒造業



アジアをターゲットとし、焼酎等を展開。原則1国1社の輸入代理店を決定し、拡販と認知度向上のため現地展示会に共同出展。香港、韓国、マレーシアなど合計8カ国（地域）に販路を拡大中。

菓子製造業



香港、台湾、シンガポールなどの東南アジアを中心に販路を拡大。輸出量1,000t、輸出額3億円を突破。地域の食文化ニーズ調査により緻密な商品政策を展開。

貴社の本気を徹底サポート

当セミナーは無料経営相談付

市場調査

モデル事例調査

パートナー
マッチング

海外マッチング
(商談)

展示会・商談会
への出展

テスト輸出