

**海外輸出取引入門セミナー in堺**

人口減少等により国内市場が縮小傾向にある一方、世界の市場は人口増加や消費購買力の増加等により拡大しています。中小企業においても海外展開を検討する必要性が高まっています。

これから海外輸出の検討を始めたい方を対象に、「何をどこに売ったらいいんやろ？」といった疑問、国内取引と海外取引の違い、海外市場の捉え方、ジェトロの支援メニューを活かした成功事例など、最初の第一歩として、海外輸出の始め方をつかんでいただくことを目的に、貿易投資の専門家をお招きし、セミナーを実施します。この機会にぜひご参加ください。



日　時　令和４年１２月８日（木）13:30 – 15:00

　　　　 ※セミナー終了後に個別相談会を実施します。

会　場　堺産業振興センター　４階　セミナー室２

　　（堺市北区長曽根町183-5）

最寄駅：南海高野線 中百舌鳥駅、OsakaMetro御堂筋線 なかもず駅　徒歩４分

**講師プロフィール**

講　演①「**海外輸出取引入門セミナー**」

1977年大学卒業後、大阪に本店のある大手都銀に入行。

銀行29年間在勤中、中近東（バーレーン、トルコ）、欧州（英国）、アジア（香港）にて通算10年間海外駐在。

商業・投資銀行両分野において35カ国にわたり業務経験あり。

銀行退職後、中堅・中小企業のメーカー、商社にて経営企画部門責任者として、企業買収、海外現法設立、同現法経営指導、貿易推進等の業務を経験。現在、ジェトロ大阪本部にて貿易投資相談アドバイザーとして勤務、主にASEAN（東南アジア諸国）に関しての相談に従事している。

講師： ジェトロ大阪本部　ビジネス情報提供課

　　　　貿易投資アドバイザー　松尾　秀一 氏

主な内容

1）「なにをどこに売ったらいいんやろ？」から輸出まで

2）海外のビジネス環境は違うことがたくさん

3）市場で起こる環境変化の重要なポイントはなんだろう

4）外部情報を利用して市場の優先順位付けをしてみよう

5）海外市場でのマーケッティングは４P

(マーケッティング・ミックス）より、まずP2C分析

6）マーケッティングをJETROのサービス・イベントでカバーできることはないだろうか

7）でも、輸出失敗事例から観た段階別要因も知っておこう

講　演②「ジェトロの海外展開支援メニューのご紹介」

講師：ジェトロ大阪本部　ビジネス情報提供課　天野　陽子 氏

【参 加 費】 無　料

【定　　員】 30名（先着順）

【主　　催】 堺市

**製造業をはじめ、**

**食品など幅広い分野に**

**対応！**

【共　　催】 公益財団法人堺市産業振興センター

独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）大阪本部

【申込方法】 裏面「参加申込書」をFAXでお送りいただくか、メ

―ルに必要事項を記載のうえ、お申し込みください。

【申込締切】 令和４年11月24日（木）

個別相談会　講演終了後、個別相談会を実施いたします。（先着6社予約制）

各企業20分×先着6社まで。参加をご希望の方は、裏面「参加申込書」の「個別相談会」

欄をご記載ください。

※申込み状況によっては待ち時間が発生する場合がございます。予めご了承ください。