

# WEB活用で

# 海外販路開拓

2018

8月3日 14:00-17:00 13:30 受付開始

会場 テクノアークしまね 1F 中会議室  
(松江市北陵町1番地)

参加費 無料 定員 30名

高齢化による人口減少が続き、国内市場が縮小していく一方、グローバル化の進展によりビジネスチャンスは拡大してきており、多くの日本中小企業が、海外での新たな市場の獲得に向けて取り組みを進めています。

昨今、海外への販路開拓は、「WEBの活用」を抜きにしては考えることが難しい状況になってきています。海外顧客や現地代理店発掘の入り口として、外国語WEBサイトの構築は必須の要素であり、BtoC、BtoB、いずれの場合においても、ECサイトの活用が非常に有効な販路開拓の手法になってきています。

今回は、ソニーをはじめとする複数企業で海外マーケティングを担当し、WEBによる海外販路開拓に豊富な経験と知識を有する講師をお招きし、「中小企業の海外販路開拓におけるWEBの有効活用法」についてご講演いただきます。

併せて、当該講師の支援を受け、海外販路開拓に取り組む企業に自社の取組事例をご紹介します。

海外への販路開拓に既に着手されている、これからお取り組みになるご予約の企業の経営者・ご担当の方は是非ご参加ください。

## 講演

### 「失敗しない海外展開プロセスとWEBを活用した販路開拓」

独立行政法人中小企業基盤整備機構 国際化支援アドバイザー 平内 優 氏

## 事例紹介

### 「自社のWEB活用事例紹介」

ミツイシ株式会社 碁石事業部 部長 片田 敏一 氏

## 講師紹介



兵庫県出身。大阪外国語大学英語学科卒業。

ソニーに22年間在籍、一貫して海外マーケティング畑を歩み、パナマ、香港で計10年間駐在を経験。その後ユニクロ執行役員、アディダス日本法人副社長、プーマ日本法人社長等を経て、マネージメントコンサルティングとして独立。中小企業の海外展開サポートを中心に活動中。

2016からは中小企業基盤整備機構国際化支援アドバイザーとして主に中小企業のアセアンへの進出サポートを実施。



1917年(大正6年)黒木碁石店として創業。碁石製造・販売を主業として、様々な事業を手がけ、現在に至る。

片田氏は株式会社リクルートで求人情報誌システム担当を経て同社入社。

現在は碁石・碁盤などの棋具販売のネット通販責任者として、ショッピングページの多言語化、英語、中国語のLP設置等の海外販売を推進。積極的な海外販売展開により、現在の売上比率は、国内1:海外2。

平内 優 氏

(独)中小企業基盤整備機構 国際化支援アドバイザー

片田 敏一 氏

ミツイシ株式会社 碁石事業部 部長

平成30年度  
第1回グローバル戦略構築セミナー参加申込書  
参加申込み方法

FAX

FAX 0852-60-5116

下記「参加申込書」に必要事項をご記入の上、送信してください

メール

kaigai@joho-shimane.or.jp

下記項目①②③④⑤をメール本文にご記入の上、お申込みください

①氏名(フリガナ) ②企業(団体)名 ③住所 ④連絡先(電話・FAX・メール)

⑤自社の海外展開についての意向・知りたい事項など

※⑤についてはもしお持ちであれば、ご記載ください

▶お申込み先:公益財団法人しまね産業振興財団 販路支援課(担当:梅木,杉原)

■お問合せ電話番号:0852-60-5114

申込締切 平成30年7月31日(火)

参加申込書

申込者			
企業(団体)名			
住所 所在地	〒		
連絡先	TEL		FAX
	メール		
海外展開に 関しての意向 知りたい事柄 など			

ご出席いただく方のお名前を以下にご記入ください。

所属・役職	氏名

※いただいた個人情報は今回のセミナー及び今後の当セミナーに係る情報提供のためにのみ使用いたします。