

令和2年度第2回しまね中小企業海外展開勉強会 受講者募集中！  
「海外展示会有効活用講座」

島根県松江市北陵町1番地 テクノアークしまね  
公益財団法人しまね産業振興財団  
企業振興部 販路支援課 国際化支援グループ  
担当：野津・杉原  
連絡先：0852-60-5114  
e-mail：kaigai@joho-shimane.or.jp

海外販路開拓・顧客獲得の手法の一つに「海外展示会への出展」がある。特定の業界・分野のバイヤーやディストリビューターが一堂に集まる専門展示会での自社製品展示・PRは非常に有効な販路開拓手法であり、大きな売上を上げるきっかけとなる場である。世界の最新トレンドの把握、自社製品の現地でのニーズ確認や、製品ブラッシュアップの材料収集にも活用ができる。

県内企業においても、業種を問わず、海外展示会を海外販路開拓の入り口として活用する企業が増加しており、当財団の助成金申請の際のテーマにも度々取り上げられる。

しかし展示会出展には多額の費用がかかり、経費負担は決して軽いではない。また一度出展しただけで成果が出ることは非常に稀である。出展後、フォローアップを行いながら数年継続して出展することで成果が出るものであり、その分、出展企業の経済的な負担は大きい。

だからこそ経費を無駄にせず、展示会で売上という成果を出せるきっかけの場とするためには、出展前・出展中・出展後の対応をしっかりと行い、PDCAを回しながら出展活動を行っていくことが必要である。

特に海外での展示会は、商談の内容や提示する価格の設定など、国内の展示会と異なるノウハウが必要になってくる部分も多々有り、日本国内とは異なる心構えが求められる。

今回の勉強会は、商社時代に海外展示会に多数出展経験を持ち、現在も全国の中小企業の海外展示会出展サポートを行っている講師に、海外展示会の活用方法や、独特のノウハウの具体的内容を、グループワークを交えながらご講義いただくことで、県内中小企業の海外展示会への取組の質向上を図ることを目的としている。

またコロナ渦で従来のリアル展示会への参加が難しくなる中、WEB会議ツール等を活用したリモート展示会（オンライン展示会）という新たな形態も出始めており、これらの活用や対応についても解説する。

※ 詳細は別添のチラシをご参照ください。

※ ホームページ⇒<https://www.joho-shimane.or.jp/solution/seminars/3501>

