

JETRO

中小企業海外ビジネス人材育成塾 活用事例集



Sectors 産業分野別索引

デザイン製品 (日用品)

株式会社ペノン	東京	2
加藤木工	山形	4
植木鋼材株式会社	栃木	5
株式会社ニット・ウィン	奈良	6
広島銘木産業株式会社	広島	7
レグナテック株式会社	佐賀	8
株式会社 Toki Yuite	千葉	9
ピープル株式会社	東京	9
J-和インターナショナル株式会社	東京	10
株式会社 HERBAL8	富山	10
中野製薬株式会社	京都	11
株式会社リゲッタ	大阪	11
ケイ・デザイン	大分	12
有限会社奥建具製作所	鹿児島	12

機械

河井工器株式会社	長野	14
アイ・フィールド有限会社	群馬	16
株式会社加地テック	東京	17
ユーザック株式会社	岐阜	18
マテックス株式会社	大阪	19
I・T・O株式会社	大阪	20
株式会社木原製作所	山口	21
株式会社名友産商	愛知	22

株式会社杉友機械	愛知	22
アスカ工業株式会社	奈良	23
喜多機械産業株式会社	徳島	23

食品

羽二重豆腐株式会社	石川	24
株式会社ロコラボ	青森	26
有限会社松勘商店	岩手	27
秋田銘醸株式会社	秋田	28
株式会社あ印	茨城	29
株式会社原田商店	長野	30
中日本カプセル株式会社	岐阜	31
丸福製茶株式会社	静岡	32
株式会社コスモス食品	兵庫	33
株式会社 Farmer's Manager	和歌山	34
クラタ食品有限会社	広島	35
芳香園製薬株式会社	香川	36
シックスセンスラボ株式会社	福岡	37
株式会社杉本商店	宮崎	38
株式会社不二屋本店	北海道	39
株式会社黄金の村	東京	39
株式会社クリエイティブリゾート	山梨	40
株式会社サン・フーズ	山梨	40
江南化工株式会社	三重	41
大平食品株式会社	長崎	41

Prefectures 都道府県別索引

北海道	株式会社不二屋本店	食品	39	愛知	株式会社名友産商	機械	22
青森	株式会社ロコラボ	食品	26		株式会社杉友機械	機械	22
岩手	有限会社松勘商店	食品	27	三重	江南化工株式会社	食品	41
秋田	秋田銘醸株式会社	食品	28	京都	中野製薬株式会社	デザイン製品	11
山形	加藤木工	デザイン製品	4	大阪	マテックス株式会社	機械	19
茨城	株式会社あ印	食品	29		I・T・O株式会社	機械	20
栃木	植木鋼材株式会社	デザイン製品	5		株式会社リゲッタ	デザイン製品	11
群馬	アイ・フィールド有限会社	機械	16	兵庫	株式会社コスモス食品	食品	33
千葉	株式会社 Toki Yuite	デザイン製品	9	奈良	アスカ工業株式会社	機械	23
東京	株式会社黄金の村	食品	39		株式会社ニット・ウィン	デザイン製品	6
	ピープル株式会社	デザイン製品	9	和歌山	株式会社 Farmer's Manager	食品	34
	J-和インターナショナル株式会社	デザイン製品	10	広島	クラタ食品有限会社	食品	35
	株式会社加地テック	機械	17		広島銘木産業株式会社	デザイン製品	7
	株式会社ペノン	デザイン製品	2	山口	株式会社木原製作所	機械(ロシア)	21
富山	株式会社 HERBAL8	デザイン製品	10	徳島	喜多機械産業株式会社	機械(アフリカ)	23
石川	羽二重豆腐株式会社	食品	24	香川	芳香園製薬株式会社	食品	36
山梨	株式会社クリエイティブリゾート	食品	40	福岡	シックスセンスラボ株式会社	食品	37
	株式会社サン・フーズ	食品	40	佐賀	レグナテック株式会社	デザイン製品	8
長野	河井工器株式会社	機械	14	長崎	大平食品株式会社	食品	41
	株式会社原田商店	食品	30	大分	ケイ・デザイン	デザイン製品	12
岐阜	ユーザック株式会社	機械	18	宮崎	株式会社杉本商店	食品	38
	中日本カプセル株式会社	食品	31	鹿児島	有限会社奥建具製作所	デザイン製品	12
静岡	丸福製茶株式会社	食品	32				

免責事項：本資料は、各企業への取材に基づき、2024年3月に作成したものです。できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本資料で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェットロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。なお、本文中で紹介されたジェットロ事業・サービス等は現在では利用できない可能性がありますので、最新の情報はジェットロウェブサイトもしくは最寄りのジェットロでご確認ください。

JETROが提供する

中小企業向け人材育成支援プログラム

海外ビジネスの力を磨く、人材育成講座

海外ビジネスに取り組む中小企業にとって、「人材不足」は大きな課題の一つとされています。ジェトロでは、そうした課題を抱える中小企業の社内人材育成を支援すべく「中小企業海外ビジネス人材育成塾（育成塾）」を2019年度から実施しています。

本資料では、修了者45名の育成塾受講動機、育成塾で得られたもの、その後のビジネスの状況などを知ることができます。次に参加される皆様の参考にしていただければ幸いです。海外展開を目指す中小企業の皆様のご参加をお待ちしています。

2024年度から受講できる育成塾は2つ

育成塾

海外商談が初めての方
なかなかうまく行かない方におすすめ



JETRO 日本貿易振興機構(ジェトロ)

海外戦略の立て方・商談スキルを習得
初めての成約を勝ち取る **受講無料**

- 会社の海外展開戦略がないまま、やみくもに営業していませんか？
- プレゼン資料がないまま、海外バイヤーとの商談に臨んでいませんか？

- ✓ 5週間で、海外展開戦略を立て、それに基づいた商談プレゼン資料を日本語と英語で作成していきます。
- ✓ 営業ロールプレイによって、相手目線に立ったプレゼンテーションを体得します。
- ✓ 海外バイヤーとの商談が初めて、あるいは自信のない方に最適です。



育成塾プラス

今の海外取引を継続的に、
更に拡大したい方におすすめ



JETRO 日本貿易振興機構(ジェトロ)

自社の海外戦略を見直し
「攻め」の営業力を鍛える **受講無料**

- スポット輸出は実現したけれど、その後継続できていますか？
- 輸出は出来ているけれど、今の規模で満足していますか？
- 契約を取りたい相手の攻略プランはできていますか？

- ✓ 自社・顧客・商品の立ち位置をじっくり再分析。
- ✓ 具体的な個社をターゲットに攻略のためのアクションプランを作成します。
- ✓ 英語による営業トークの演習で交渉力アップを図ります。



本事業は、中小企業限定です。受講資格の詳細はジェトロウェブサイトでご確認ください。
(2024年度の情報は4月に更新予定です)





海外ビジネスは“0”からのスタート

絵の具の凹凸がリアルに再現された立体感のあるポストカード。実はこちら、植林が約束された森林認証木材でできているというから驚きます。開発・販売を手がけるのは、地球環境に優しい商品作りを企業理念に掲げている株式会社ペノン。森林認証木材を使った木軸のペンや美濃焼のアップサイクルスタイルを使用したマグネットなど、サステナブルな視点からのものづくりで、現在多方面から高い関心が寄せられている企業です。

そんな同社の営業部に所属するのが山本桃香さん。社の海外進出に伴い貿易の知識を習得するため、2023年6月から育成塾に参加しました。「海外ビジネスについて右も左もわからないところからのスタートでした。9月の展示会出展が決まっていたので、育成塾で得た知識や情報は積極的に社内でも共有しました。海外を意識したシンプルなおしゃれな装飾やトレンドカラーなど、育成塾の専門家による海外目線のアドバイスはブース作りに非常に役立ちました」。こうして臨んだ初めての展示会で、フランスの大手卸売会社との商談が成立。その結果、パリをはじめとする3つの美術館で製品を取り扱ってもらえるという快挙を成し遂げました。「海外のバイヤーは、

受講を経て商談に 自信が持てるようになり 憧れの美術館と取引が開始

株式会社ペノン 営業部 海外営業
山本桃香さん

立体感のある新しい形のアートグッズである点と、世界的に意識が高まるサステナブルな素材を使っている点に興味を示していました。そうした点を自信を持ってアピールできたのは、育成塾のおかげだと思っています」と山本さん。

海外でやっていけそうな手応え

その後も、米国ニューヨークの著名な美術館からオファーを受けた際は自社単独で商談に挑み、今後の取引に向けた足がかりを作りました。受講後のめざましい活躍にはご自身が一番驚いているといいます。「憧れの美術館と取引ができるようになるとは想像すらしていませんでした。製品には自信があり、海外の方にも魅力が伝われば良いなどの思いはずっとありました。それが自分の手で実現できたことが嬉しいです。商談では皆さん反応が良く、このまま海外でやっていけそうだなという手応えを感じています」。2023年12月からはフランスの装飾美術館で製品が販売開始となりました。今後の展望は、目標でもある米国での展開と、フランスにヨーロッパの拠点となるべく工場を持つこと。これからもジェトロのセミナーを活用しながら、目標達成に向けて邁進したいと山本さんは考えています。



メゾン・エ・オブジェ出展時のブース

東京都千代田区



育成塾で学んだ商談スキルや資料を活用し 初めての海外進出は順調なスタート



Q & A

Q 受講動機

もともと日本の文化を扱ったものを海外に広げたい、輸出したいという思いがあった。輸出の経験はなく、貿易の知識、商談がスムーズに進むようにしたかった。9月にパリの展示会出展が決まっていたところに、ちょうど育成塾の募集を見つけ応募した。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

商談のスキル。一般的なセミナーは受動的なものが多いが育成塾は参加型。実際に商談の資料を作成したり、ロールプレイをしたりすることで、商談に自信がついた。研修で学んだことや作成した資料を実際に使用した。受講者との交流も続いており今も皆で情報を共有している。最近も仲間の進捗の情報が届いている。励みになるとともに皆の様子も知ることができ、お互いに鼓舞する関係になっている。

ジェトロ東京から コメント

「ペン」という身近な商材に新しい価値をもたせ訴求し、海外展開開始から1年足らずで確実に実績を出されています。これからの展開でもジェトロのサービスを活用いただき、一層の飛躍に期待したいと思います。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

最初はロールプレイなどに抵抗があったが、何度も繰り返している間に抵抗もなくなり話せるようになった。日本では文字で伝えることが多いが、海外はシンプルさや色使いに気を付けている。専門家からの現地でのトレンドカラーを教えてもらうことができたのが役に立った。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

ARTEUM（フランスのアート関連グッズを扱うディストリビューター）との取引が決定し、ルーブル美術館隣にある装飾美術館で2023年12月から販売開始となった。その他、ゴッホやモネと所縁のある大手取引先との取引が進んでいる。米国の著名な美術館のバイヤーからアプローチがあり商談した。

Company information

設立年●2021年 社員数●10名

株式会社ペノン

主な輸出商品 文房具、雑貨
輸出対象国 フランス



海外駐在経験者にとっても育成塾は良い気づきの場 分析の大切さ、戦略的な見方を学んだ



船簞笥への関心を持ってもらうために開発した「ねこけし」

加藤木工 営業企画部部长
加藤渉さん

Q & A

Q 受講理由を教えてください

家業を継いだ頃（2019年）、すでに多くの装飾金具職人・漆塗職人は高齢または亡くなっているなど「酒田船簞笥」は廃業寸前であった。そこで、収益を見込める製品を開発しつつ、国内のみならず海外に目を向け、海外展開を決意。山形県に相談したところ、ジェットロを紹介された。ジェットロの存在は知っていたが、どのように活用すればよいかイメージができず、接点がなかった。TAKUMI NEXT 事業^(注)に採用された際、育成塾事業について紹介があり、既にジャパン EXPO やロンドンの美術展への出展が決まっていたが、出展にあたっての知識を身につけたかったため受講を決意。家業を継ぐ前は、一般企業に勤務。海外（ニューヨーク）駐在経験があり、

海外展開についての知識はあったが、体系的に学びたかった。受講を通して、資料作成方法など、リアリティある話を聞くことができ、自分がこれまでやってきたことが間違いなかったことを確認。いい答え合わせの場となった。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

展示会への出展にあたり、展示会で何を売のか、何が売れるのか、分析できていなかったことに気づくことができた。今後は戦略的に展示会出展、その先の販路開拓を行っていきたい。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

ミラノ・サローネ（家具の国際展示会）への出展を目標に今後取り組んでいきたい。

Q 受講を検討している方へメッセージ

育成塾は海外駐在経験者にとっても、いい気づきの場となります。海外展開を検討する方はぜひ受講を検討してほしいです。

ジェットロ山形からコメント

加藤氏は自身でCAD設計が可能であり、様々なアイデアを持っています。今後、美術品としてや、防災（丈夫で燃えにくく、水に浮く特徴）、金庫として提案できないか模索していることから、引き続きニーズ、シーズを引き出し海外展開支援を行っていきます。

Company information

設立年●1945年 社員数●3名

加藤木工

主な輸出商品 酒田船簞笥（さかたふなだんす）
輸出対象国 米国、欧州

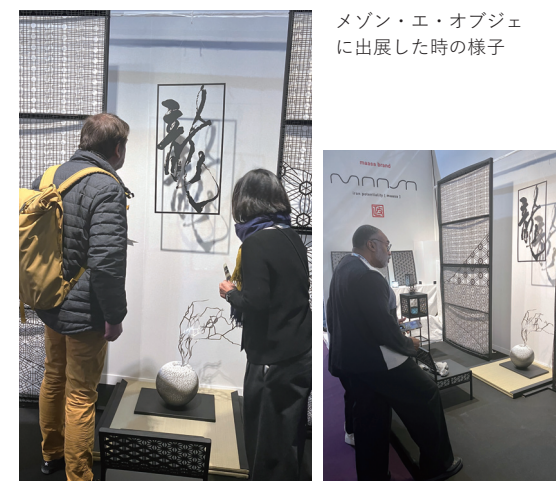
(注) TAKUMI NEXT 2022（日本の工芸品、伝統産品、生活用品等の海外展開支援）



海外での展示会出展が決まり社員の士気が高まる 海外の商談相手にも物怖じせずに対応できるように



植木鋼材株式会社 maasa 事業部 部長
中村英雄さん(写真右)



メゾン・エ・オブジェ
に出展した時の様子

Q & A

Q 受講動機

当社が保有するレーザー加工機と技術力を用いて日本伝統デザインを金属に加工・製作を行っていたところ、海外のレーザー加工機メーカーCEOに称賛をいただいた。この経験により、自社技術で日本文化を世界へ繋げるビジネスを行いたいとの想いに至った。

Q 育成塾で得られたもの・向上したスキル

プレゼン資料作成において、商談相手に伝えたいことを単刀直入に伝えるように表現することや関心を得るためにストーリーを描き、付加価値をつけることが育成塾後実際の現場でも活用している。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

商談相手が海外の方であっても物怖じせず自信を持ってアプローチ・行動ができている点は大きな成長をしたと感じている。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

受講後、本格的に海外展開を社内に周知したこと。さらにフランスの展示会メゾン・エ・オブジェへの出展が決定し、試作品の製作や新たな製品デザインの考案など社員の探求心や開発意欲が高まった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

世界的に有名な某外資系ホテルの日本国内施設から新規受注を獲得。また、別の外資系ホテルで室内装飾用パネルデザインの採用が決定しました。メゾン・エ・オブジェでも多くの海外の方に当社の魅力をプレゼンすることができ、ドバイの会社へサンプルの提供が成立しました。

Q 受講を検討している方へメッセージ

一歩前へ踏み出してください。景色が大きく変わります。新市場を掴むために大きな学びとなります。

ジェットロ栃木からコメント

社内全体で海外展開に向けて団結しており、自社の技術力・製品に対して強い自信と情熱も持っています。2024年1月にメゾン・エ・オブジェに初めて出展され、海外の方との商談も経験されました。今後も当社が掲げる日本文化の発信の一助となれるよう伴走してまいります。

Company information

設立年●1962年 社員数●34名

植木鋼材株式会社

主な輸出商品 ライトカバー、コースター
輸出対象国 フランス



専門家による講義で仮説が確証に変わった 海外売上が12倍にアップ



展示会の装飾は西口さん自身による手作り

株式会社ニット・ウィン 代表取締役
西口功人さん

Q & A

Q 受講動機

2017年にブランドを立ち上げて以降、オーストラリアのバイヤーとの取引やフランスの展示会メゾン・エ・オブジェに出展もしていたが、「欧州のバイヤーと成約するための自分なりの仮説の答え合わせをしたい」「海外取引について大体理解しているつもりだが、一から教えてもらいたい」「自分に足りないものは何かを確認したい」といった目的で受講した。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

講義内容は基礎知識として必要なものだった。自分の仮説が専門家のお話で明確になり、NYの二大展示会（ショップ・オブジェクト、ニューヨーク・ナウ）のどちらが自社に合っているのかを決めることができたのは大変役に立った。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

育成塾の中で仮説が確証に変わったので、あと

は出力するのみ。「行動」のフェーズに移った。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

海外売上は受講当時800万円だったのが、現在は1億円まで伸びている。

Q 受講を検討している方へメッセージ

2050年には日本の人口は1億人を切る。つまり、このままでは売り上げが20%減ることを前提に、輸出する意味を具体的な数字で理解できていることが重要。ただ、海外市場において、価格競争ではなく、価値のあるモノづくりを売り出していくためには、国内でブランドが成立していることや、ある程度の規模も必要。本当に海外に行く覚悟はあるのかを考えてほしい。



ジェトロ奈良からコメント

人口減少により国内市場が飽和状態となる中、早くから海外市場への取組みを開始され、「はくひとおもしろい」という明確なブランドコンセプトをベースに、欧米の優良セレクトショップ等への付加価値の高い商品の販売で着実に実績を伸ばしておられます。

Company information

設立年●1950年 社員数●67名

株式会社ニット・ウィン

主な輸出商品 靴下
輸出対象国 米国、欧州



マーケティングの手法を知ると知らないとは大違い やみくもに海外展開に取り組むところだった



広島銘木産業株式会社
藤原啓記さん



2024年1月メゾン・エ・オブジェでの出展の様子

Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

事前のE-Learningで輸出の難しさと輸出の手順を知り、プログラム開始後は、フレームワークを用いた戦略策定の手法を学んだ。また、実際に提案資料を作成することで、物事を事実に基づいて考え、論理的に作成していくスキルを習得することができた。SWOT分析やマーケティング、ブランディングについては、ハンズオン支援^(注)でも専門家から指導いただいたが、育成塾と並行して学ぶことで、より理解を深めることができた。マーケティング等の手法を知ると知らないとは大違いで、知らないと闇雲に海外展開に取り組むところだった。こういった手法を知るとは、大変有益で、今後も積極的に活用していきたい。

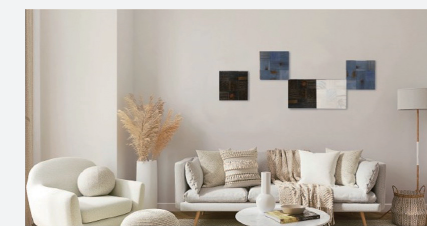
Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

よりアグレッシブな一面を出せるようになり、行動力が増し、非常に前向きになれるように感

じている。例えば、製品のブラッシュアップ中には、飛び込みでカメラマンに会いに行き撮影を依頼。育成塾の場では、異なる業種の方々とコラボの可能性について話をするようになっていた。このような会社訪問や初めてのことを模索すること自体が苦手だったが、受講を通じて、苦手なことに率先して取り組めるようになった。他の受講者が頑張っている姿を見て、自分も頑張ろうと思え、良い影響を受けた。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

海外展開すべきことを明確にし、具体的に提案資料を作成したことで、説得力を持って社内に共有することができ、会社としての方向性や認識を統一することができた。



ジェトロ広島からコメント

初めての海外展示会で、突板加工の技術が海外バイヤーの注目を集め、この技術が海外でも有効であることを確認することができました。ハンズオン支援でこの強みを活かした戦略を再検討し、来年の展示会では育成塾で学んだスキルを発揮されることを期待しています。

Company information

設立年●1976年 社員数●37名

広島銘木産業株式会社

主な輸出商品 壁面装飾
輸出対象国 フランス

(注) 新輸出大国コンソーシアム・ハンズオン支援（専門家による海外展開支援）



マーケット理解の大切さを学び 輸出国に合わせてローカライズしたことで販路が拡大



グローバルブランド ARIAKE の家具シリーズ

レグナテック株式会社 専務取締役
樺島賢吾さん

Q & A

Q 受講動機

2015年から海外輸出を始めたものの、走りながら進めている状況で、商談スキルについて体系的に学んだことがなかった。海外営業を強化していくためにも、一度立ち止まって体系的に学ぶ機会としてちょうど良いと考えた。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

商談スタイルを多様化した。これまで展示会で家具の現物を見てもらい、対面で商談をしたことしかなかったが、プレゼン構成や訴求ポイントなど、育成塾で学んだことをヒントにしてオンライン商談を始めた。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

以前は日本で販売している商品をそのまま海外でも販売していたが、マーケット理解の大切さを学び、商品（素材など）を輸出国に合わせて

ローカライズするようになった。外国人の営業スタッフを採用するなど、海外展開をより強化するための体制づくりを行った。現地の販売員向けに商品説明やトレーニングをはじめ、営業体制を強化した。海外取引は、引合いがあってから受け身で対応することが多かったが、自ら積極的に営業をかけていくような戦略に変わった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

輸出先国が増えた。ARIAKE ブランドに関してはタイ、台湾、中国、米国（カリフォルニア）にも展開を始めた。

Q 受講を検討している方へメッセージ

海外営業の担当者は、実践を繰り返して海外取引をしていることが多いと思いますが、本講座は体系的に海外ビジネススキルを学ぶことができます。また、ほかの受講生から他業界について知ることでもでき、学ぶことが多いです。

ジェットロ佐賀からコメント

2017年に海外デザイナーとのコラボによるグローバルブランド「ARIAKE」シリーズを立ち上げ、現在世界30カ国以上に輸出するなど海外展開に非常に積極的。ジェットロの外国人材活躍支援パッケージ（注）を活用して海外営業担当のスリランカ出身者を採用。今後も諸富地域全体の海外展開に繋がるよう支援を行う予定。

Company information

設立年●1972年 社員数●45名

レグナテック株式会社

主な輸出商品 ARIAKEブランド家具
輸出対象国 オーストラリア、米国、ヨーロッパ、台湾等
世界30カ国以上



初めての海外ビジネスで美しい伝統工芸品を世界へ 熱意ある受講者と一緒に同じ方向を向いて学ぶ



株式会社 Toki Yuite
代表取締役
稲山美沙さん

Q & A

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

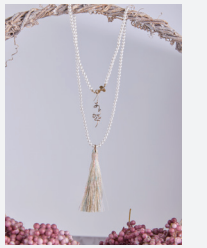
一番大きかったのは、自社のプレゼン内容構成を大きく変えたこと。最後の2週間は自問自答して何度も作り直して完成した。更に事業全般について、多角的に深掘しながら進められるようになった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

2023年9月に MONO JAPAN オランダの展示会に出展して1社と取引を開始した。同年12月にモンゴルでのポップアップ販売及び商談を行った。

Q 受講を検討している方へメッセージ

講師陣だけでなく、一緒に同じ方向性を向いて、熱意ある他受講者と学ぶ環境があることで、自社や自身の気づきが多く、事業をブラッシュアップできます。そして、国の支援で良質な、研修を無料で受講できる機会は他にはありません！年代（20代～70代）・性別・事業レベルを問わず学べる絶好のチャンスです。



ジェットロ千葉からコメント

稲山社長は常に前向きでバイタリティーがありチャレンジ精神に満ち溢れ、吸収したことを事業に活かそうという姿勢で海外ビジネスに臨まれています。新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援（注）を中心に販路開拓につながる商談会・展示会等の事業をご案内して行く所存です。

設立年●2020年 社員数●1名

Company information

株式会社 Toki Yuite

主な輸出商品 伝統工芸品
輸出対象国 オランダ、ドイツ、フランス、モンゴル、ベトナム

（注）新輸出大国コンソーシアム・ハンズオン支援（専門家による海外展開支援）



講座で資料の基盤を構築 育成塾内でのフィードバックがチームの自信に



ピープル株式会社
営業部海外エリア
平沼健吾さん

Q & A

Q 受講前の状況

自身の海外営業経験はなし。会社としての海外戦略も確固たるものはなかった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

新規マーケット進出の調査、開拓から、実際の行動フェーズに移った。戦略が明確になった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

東南アジア市場開拓を目標とし、5カ国を訪問した。

少量購入やテスト販売、成約に至ったところが数件あり。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

会社紹介資料を作成。それを基に他資料へ展開でき、基盤を作ることができた。育成塾内でのフィードバックが、チームの自信にもつながった。突然のバイヤー商談にも対応できた。



ジェットロ東京からコメント

若手社員を中心に積極的に海外展開を進めておられる。海外チーム内のコミュニケーションも活発で、一丸となって輸出拡大に邁進されています。

設立年●1977年 社員数●53名

Company information

ピープル株式会社

主な輸出商品 幼児向け玩具
輸出対象国 米国、中国、台湾、韓国、香港ほか

富山県富山市



他の受講生とブラッシュアップしていく工程の現場感と良い刺激



株式会社 HERBAL8
代表取締役
安藤まりえさん

Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

資料をシンプルな言葉でつくることを意識できるようになった。特に、他の受講生とグループワークでブラッシュアップしていく工程は、現場感があり良い刺激になった。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

海外販路に対する考え方は、国内販路展開と基本は変わらないことを知った。受講後、日本語でいかにわかりやすく伝えられるかを意識するようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

受講前は、自社商品を売り込むことを念頭に置いて進めていたが、海外販路に対するビジネスモデルについては、国内展開を強化したうえで応用していきたい。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

現在は、タイ・バンコクの企業と成約に向けて商談を進めている。

ジェットロ富山からコメント

「富山に広がる新鮮な空気のように新鮮な香り」という素敵なコンセプトで新しい分野にチャレンジされています。持続的な地域社会の実現を目指す企業として県のスタートアッププロジェクトにも選ばれました。

Company information

設立年●2021年 社員数●2名

株式会社 HERBAL8

主な輸出商品 シソフレグランス
輸出対象国 欧州、米国

東京都杉並区



海外からの引合いにすぐに返信できるようになり信用を勝ち得て成約に



J-和インターナショナル株式会社
代表取締役
梶原亨さん

Q & A

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

- ① 輸出に関する基礎知識。
- ② 英語メール基礎知識。それまでも自分で書籍で学習していたが、特に留意すべき点などを、講師との対話の中で確認することができた。
- ③ 海外向け英語資料作成スキル。育成塾後にオーストラリアのバイヤーから引き合いがあり、塾で作成した英語のプレゼン資料をすぐに先方に提示できたことで、先方からの信用が増し、成約に至ったのだと思う。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

海外バイヤーとの商談の準備が整ったことで、海外展開を行わない理由がなくなった。越境EC実践^(注)(米国 Amazon、英国 Amazon) に着手した。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

米国クラウドファンディング成功。オーストラリア企業との商談成立。自社サイト・自社ストアサイトへの海外からのアクセス増加。

ジェットロ東京からコメント

アクションに移されるのがとても早く、それが成果に結びついていると拝察します。今後も海外の市場情報の収集やバイヤー候補との商談にジェットロをご活用いただければと思います。

Company information

設立年●2021年 社員数●1名

J-和インターナショナル株式会社

主な輸出商品 人工盆栽 A-BONSAI
輸出対象国 米国、欧州、豪州、シンガポール、タイ

(注) Japan Store (米国/英国 Amazon への出品、日本特集ページへの掲載、販促支援等越境 EC の取り組みを支援)

京都府京都市



手厚いフォローだけでなく、同じ目的を持った仲間と切磋琢磨しながら成長し合えるところが魅力



中野製薬株式会社 経営戦略室
谷本愛さん

Q & A

Q 受講前の状況

もともと東南アジア・北米エリアへの輸出実績があったものの、新規販路として欧州展開の可能性を探るため育成塾に入塾。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

提案書など、事前準備に時間をかけてから商談に臨むことができるようになった。根拠やデータに基づいた資料作りを意識できるようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

アジア地域における代理店の新規拡大や国内展示会への出展を通じてバイヤー発掘に取り組んでいる。育成塾終了後に Alibaba.com への出展^(注)も行った。

Q 受講を検討している方へメッセージ

普段全く接点のない業種の方と交流できたのが刺激になりました。目的を持った人々と切磋琢磨しながら、成長し合えるのがこのプログラムの魅力だと思います。

ジェットロ京都からコメント

商品がとても魅力的なので、バイヤー発掘の部分でジェットロのサービスをご活用頂き、支援していければと思っています。

Company information

設立年●1959年 社員数●280名

中野製薬株式会社

主な輸出商品 頭髪用化粧品および医薬部外品
輸出対象国 アジア、北米

(注) Japan Linkage (Alibaba.com 出展支援プログラム)

大阪府大阪市



グループワークで他の受講者からの意見からの様々な気づきががんばった分リターンも大きい



株式会社リゲッタ
営業部(海外営業担当)
バテ・プラシヤンティさん

Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

商談用プレゼン資料の作成(英語版)は、修了後も活用できる汎用性がある。他の参加者からのグループワークを通じたコメントから気づきが得られた(会社・製品開発のストーリー性をもっと顕現させたらよい等)

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

ウェブサイト英語版の作成。オンライン商談の活用。コロナ前は往来しての直面談だった海外展示会への

出展検討・挑戦(対象国市場のトレンド調査のため市場の声を直にヒアリングする)。物流面での対応強化のため、ロジスティクスのチームの人数を増やすことを社内で検討中。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

社内コミュニケーションが増えた。このことは、今後、社内で感じている課題、納期管理や生産スピードの解決になるかもしれない。コロナ禍期間に比べて売上増。今後更なる増加を目指していく。

ジェットロ大阪からコメント

機能性とデザイン性を兼ね備えた、ユニークなサンダルが海外のお客様に評価されてきました。今後も大阪本部のメルマガ案内を通じたイベント参加や、市場調査などのサービスを活用いただければと思います。

Company information

設立年●2019年 社員数●105名

株式会社リゲッタ

主な輸出商品 シューズ、サンダル
輸出対象国 米国、ASEAN、インド

大分県大分市



商品のアピールポイントを言語化することを学び タイのテスト輸出に成功



ケイ・デザイン 代表
佐藤浩司さん

Q & A

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

今まで言語化できていなかった、感性の部分の言語化を学んだ。ロジックな考え方も身に付き、デザインを論理構成することができた。模擬商談を通して、商品のアピールポイントを言語化できた。

Q 育成塾参加後のジェットロサービス・事業の利用歴

ジェットロガリストアップしたドイツの歩行補助具関連会社商談アポイントメント取得サービス^(注)を利用して、2社との商談を設定。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

タイ企業向けに有償サンプル輸出に成功した。商談で感触の良かった2社に定期的にメールを送り、「Red Dot Design 賞」受賞商品としてクロスポッドが「Red Dot Design ミュージアム」に展示されていたことを伝えたのが決め手。タイ FDA 登録を済ませ、テスト販売後、20本の出荷。



ジェットロ大分からコメント

「クロスポッド」は2022年3月に世界3大デザイン賞「Red Dot Design 賞」を受賞。2023年に「中小企業庁長官賞」も受賞したデザイン性に優れた杖。ターゲット国のドイツでは医療機器に該当する為、現地認証・CEマーキング取得に向けて準備中です。タイではすでにテスト輸出も成功され、今後が楽しみです。

Company information

設立年●1998年 社員数●個人事業主

ケイ・デザイン

主な輸出商品 立てられる杖「クロスポッド」
輸出対象国 EU圏

(注) 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム (企業リストアップ/アポイントメント取得サービス)

鹿児島県鹿児島市



プロダクトアウトになりがちな伝統産業 マーケットインでなければならないことを学んだ



有限会社奥建具製作所
代表取締役会長
奥 光洋さん(写真右)

Q & A

Q 受講前の状況

下請け主体のビジネススタイルでは、右肩下りの建築業の中でも、木製建具の分野は大手メーカーにシェアを取られている。そこで、輸出向けの製品を開発。過去にニューヨーク現代家具展に出展したが、いまだに輸出実績を上げていない状況。



開発。過去にニューヨーク現代家具展に出展したが、いまだに輸出実績を上げていない状況。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

マーケティングの重要性。昔ながらの製造業なので、プロダクトアウトになりがちになりやすく、マーケットインでなければいけないことを学んだ。育成塾で知り合った受講生の方々とのご縁は財産になった。

Q 受講を検討している方へメッセージ

受講の価値は、大いにあります。お勧めいたします。

ジェットロ鹿児島からコメント

鹿児島発で60数年にわたり建具の製造と販売を手がける同社は、海外市場への参入に向けて、海外での意匠登録、商標登録を申請するなど、海外市場参入に向けての土台作りにも着実に取り組んでおられます。同社が持つ製品の高い品質、技術力を活かしながら、海外の建築、住居で求められる、受ける製品となるお手伝いを育成塾などで支援していけたらと思います。

Company information

設立年●1958年 社員数●8名

有限会社奥建具製作所

主な輸出商品 組子製品
輸出対象国 米国、フランス

数字から見る

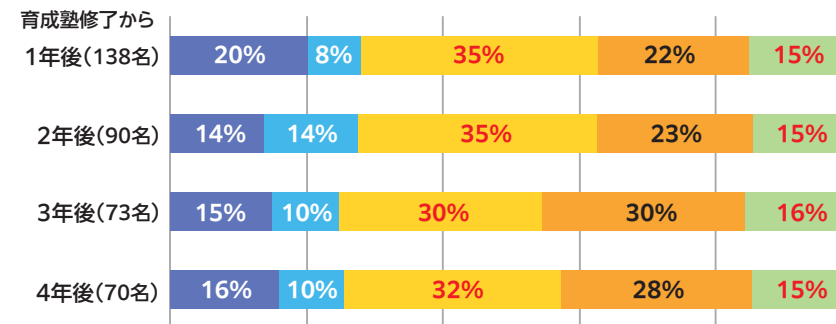
育成塾修了後の 海外ビジネス状況

育成塾では年に一度、過年度育成塾修了生を対象に、海外ビジネス進捗について伺う「フォローアップアンケート」を実施しています。最新の調査結果を少しだけご紹介します。

1 受講生の5割以上が 修了後すぐに商談に取り組んでいる

育成塾修了1年後でも、半数の修了生が、新規商談や既存顧客との商談を進めているなど、学びを実践に移している結果となっています。

Q. 育成塾修了後のアクション



「海外対応に自信が付き、商談会や展示会に積極的に参加するようになった。特にメゾン・エ・オブジェ出展では、きちんと対応できたので、成約につながった」

修了生のコメントより

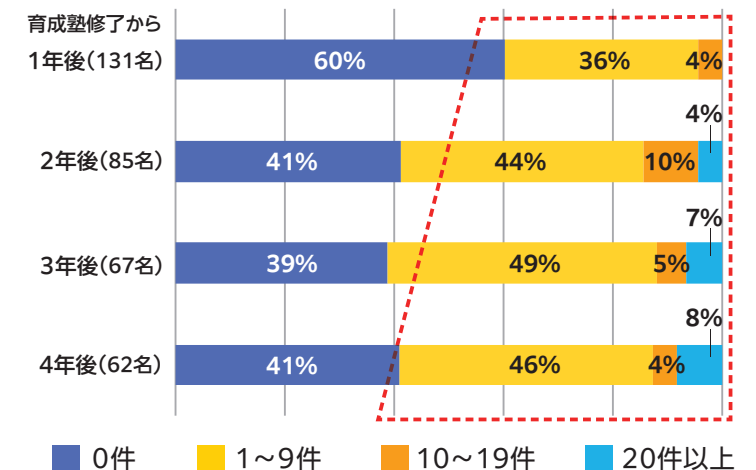
■ 情報収集を行っている ■ 社内体制の整備が進んだ ■ 新規商談を行った
■ 商談が成立した ■ 既存の商談を進めている



2 修了してから2年後以降に ビジネス成果が大きく伸びる

成約数を見ると、育成塾修了1年後は「成約0件」の回答が60%、成約1件以上が40%ですが、2年目以降はその割合が逆転(成約60%、成約0件40%)しています。

Q. 育成塾修了後の成約件数



● 新規開発品の提案を行ったことで、既存顧客への売上実績に繋がりました。
● 継続的に注文をいただける小売店様が10件ほど増えました。

修了生のコメントより



送付先: 過年度修了者 582名
回答数: 371名(回答率63.7%)



©相澤純也

育成塾での最大の収穫は、海外ビジネスに必要な自走するためのルールを敷いてもらったこと

河井工器株式会社 経営企画室 室長
河井 司さん

した。「育成塾で海外ビジネスのルールを敷いてもらったと思います。最低限のスキルはもちろん、どう自社で考えて行動していくのか、困った時はどこを頼れば良いかなど、海外進出に向けて自走できる術を学ぶことができました。手厚いサポートもあり、今後の海外展開に際し大変心強いです」。

育成塾での出会いが自分を変えた

そんな中で刺激を受けたのが、年代や立場が違う同期受講生や講師の存在です。同じ「機械分野」でも、扱っているモノが違うと、例えば「誤差」や「精度」の考え方や価値観が自ずと異なってきます。それまで自分の経験や会社の中でしか考えていなかったものが、ディスカッションを行う度に違った視点が得られ、自身の考え方の幅が広がったと河井さんは言います。

現在、光学分野では日本以上のシェアを占めるドイツとの取引を目指し、ジェトロのハンズオン支援^(注)を受けながら海外顧客へのアプローチを開始中。年内の展示会視察と商談実施を目指しています。自社の海外進出を成功させるという強い信念を持ち、同じ志を持つ仲間と切磋琢磨しながら取り組んだ育成塾。これがどんな風に実を結ぶのか、河井さんの挑戦は今始まったばかりです。



精密機器部品の切削加工を手がける。金属部品はカメラの光学レンズや映写機のレンズなどに用いられている。

会社の将来を見据えた海外展開

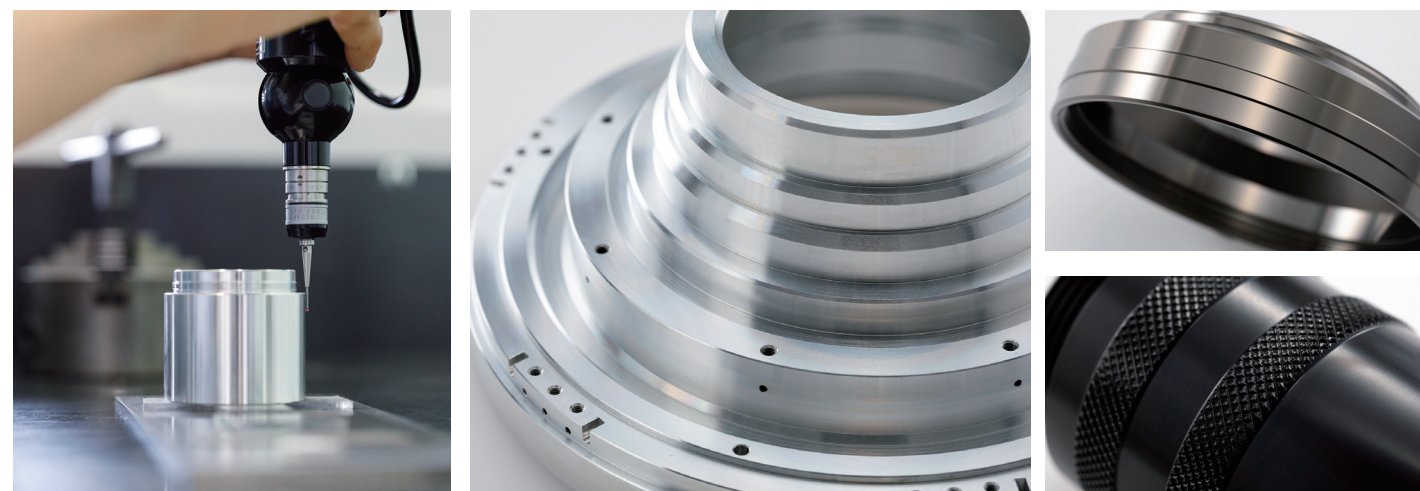
長野県上伊那郡にある精密機器製造業の河井工器株式会社。創業以来70年以上に亘り、一眼レフカメラや大型プロジェクター、医療用の顕微鏡など、高機能で専門的な「機械の目」となるレンズ周りの部品の製造を手がけています。経営企画室室長を務める河井司さんは、誰もがスマホで写真や動画が撮影できるようになった昨今、国内だけの供給では限界があるとの危機感から海外進出の必要性を認識し、2023年9月から育成塾に参加しました。

入塾後、課題のボリュームや講義内容の深さに驚いたという河井さん。「内容が濃く、講義についていくのが本当に大変でした。通常業務と並行して講義と課題が進行し、課題は3営業日内で提出が求められます」。ただ、講師のグローバル基準のスピード感や考え方は、行動変容のきっかけになりました。日本人は「完璧なもの」を出そうとしますが、海外との取引では100%は求められていません。その時点で出すべきアウトプットは何かを考え、それが60%のものであれば、後からブラッシュアップしていけばよいのです。普段の仕事のスピード感も上がり、海外進出を目指す上での大きな収穫となりま

長野県上伊那郡



講師や同期生とのディスカッションを通して視野や考え方の幅が広がった



Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

「アウトプットのスキル」を得た。育成塾では、知識のインプット（講義）に加えて、プレゼンやディスカッション（アウトプット）が頻繁に行われた。講義では講師や同期生から良い点（Good）や改善点（More）の具体的なフィードバックがあり、また、他の人の考えやプレゼンを聞くことで、参考になったり刺激を受けたりしながら、徐々に自分（自社）の訴求方法が見えてきた。併せて、講義の回数を重ねるごとに、同期生との絆のような仲間意識も強くなってきた。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

専門家の方と海外顧客へのアプローチを開始しているが、個々のアクションがスピーディーに対応できるようになっている。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

英文ホームページをアップした。またハンズオン支援^(注)の専門家の方と定期面談を行いながら、計画に沿って海外顧客へのアプローチを開始中。育成塾で作成した商談資料を抜粋しながら見込顧客へのコンタクトメールを送信している。ジェトロデュッセルドルフ事務所の支援で、潜在顧客のリスト化も進行中。2024年中に展示会の視察または参加と、商談実施を目指している。

Q 受講を検討している方へメッセージ

海外展開を本気でご検討中であれば、ぜひ受講をお勧めします！自分もそうでしたが、軽い気持ちで参加すると、予想以上にタフに感じるかもしれません。しかし、これほど皆が本気で向き合っ、お互いがスキルを磨き合い、高め合える場はなかなかないと思います。本当に有意義で貴重な時間でした。

ジェトロ長野からコメント

早い段階で自社の特徴や優位性をいかしたプレゼン資料の作成や手法を身につけていたことは今後の海外展開の上で強みになると思います。河井さんは他の受講生へのコメントにも積極的に参加され、自身のスキルアップに繋げていらしたことも印象的です。

Company information

設立年●1951年 社員数●23名

河井工器株式会社

主な輸出商品 精密機器向け金属部品
輸出対象国 ドイツ

(注) 新輸出大国コンソーシアム・ハンズオン支援（専門家による海外展開支援）



高度外国人材育成の好事例

育成塾での分析により、自社の強み・オンリーワンで高品質な製品を意識



アイ・フィールド株式会社 Eコマース担当
シリーチャイラット(ダオ)・ピヤポーンさん



Q & A

ダオさんはジェトロオンライン合同企業説明会(注1)を通じて同社へ就職した日・英堪能なタイ国籍の高度外国人材。チュラロンコン大学卒業後、現地での社会人経験を経て早稲田大学大学院アジア太平洋研究所へ入学。日本在住歴は約5年。

Q 受講動機

現在、ジェトロのJapan Store(注2)なども利用しながら越境EC事業を進めているが、海外ビジネスの経験が浅く知識も乏しい中、2023年にバンコクで開催されるMETALEX2023(ジェトロジャパンパビリオン)に出展することとなったため、その準備も兼ねて受講した。

Q 育成塾で得られたもの・向上したスキル

海外ビジネスについて無知に近かったが、短期間で一通りの基礎知識を学習することができた。海外ビジネスに係る専門的な日本語も学習することができた。SWOT分析では、自社の強みとして、オンリーワンで高品質な製品であり全工

程自社内で管理しながら製造ができること、弱みとしては世界での認知度の低さや価格の高さなどであることを客観的に分析できたことが良かった。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

得た知識を基に資料作成や見せ方を工夫するなど、自身で考えながら行動できるようになった。METALEX2023ではアイスブレイクも心がけつつ、能動的に営業をすることができた。世界の企業の“見せ方”を勉強するため、自分から積極的に他企業ブースを視察した。

育成塾参加後のJETROサービス・事業の利用歴

- ベトナム最新動向セミナー(群馬)
- 駐在アドバイザーが語る現地最新情報 アジア各国の現況と新たなビジネスチャンス
- ジェトロメンバーズ加入
- 映える商品写真の撮り方—EC市場で効果的に商品を見せるコツ—
- METALEX2023 ジャパンパビリオン
- 駐在アドバイザーが語る現地最新情報 アジア各国のビジネス情報と投資環境

ジェトロ群馬からコメント

ジェトロサービスを複合的に活用し、高度外国人材を育成している、そしてそれを成果に結びつけている好事例。商談情報含む各種情報提供を行うなど、今後も継続的に支援していく方針です。

Company information

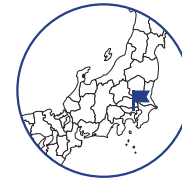
設立年●2002年 社員数●8名

アイ・フィールド株式会社

主な輸出商品 スウィングスイベル
輸出対象国 タイ、インドネシアなどの東南アジア諸国

(注1) 外国人材活躍支援パッケージ/ジョブフェア(合同企業説明会)

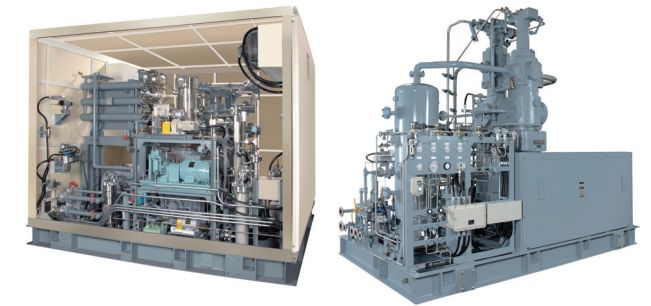
(注2) Japan Store(米国/英国Amazonへの出品、日本特集ページへの掲載、販促支援等越境ECの取り組みを支援)



モノの売り買いではなく“双方の利益”を意識するように相手への訴求力が上がった



株式会社加地テック
営業部CN営業課課長代理
須賀信介さん



Q & A

Q 受講動機

海外市場調査、マーケティング、開拓を行っているが、水素市場そのものが形成中ということもあり、悪戦苦闘する中で育成塾の存在を知り、今後の活動の礎として、外部の講師の方々にアドバイスをもらいたいと考えた。

Q 育成塾で得られたもの・向上したスキル

ビジネスの視野が広がった。他社・異業種の方々と一緒に研修をすることで、新たな視点、ヒントを得、自分に活かせるものが見つかった。1社の海外パートナーと組むことを考えていたが、複数社とパートナーを組むことで、お互いに無いものを補完してwin-winの関係を構築していくこと、競合と組むことも選択肢の1つであることを学んだ。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

一番はアクション。「忙しいから後回し」ではなく、バンバン発信、行動をしていくこと。こ

れまでモノの売り買いの視点が強かったが、事業としてお互いにwin-winであることを意識するようになった。また相手の立場になって考える視点が増え、相手への訴求できる力が上昇した。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

複数の海外パートナー候補先を訪問し議論を開始している。海外の展示会やバーチャルエキスポ(注)を通じ、現地の情報収集や引合いをいくつも入手できた。

Q 育成塾参加後のジェトロサービス・事業の利用歴

フランスの環境展示会ポリテック・リヨン(ジェトロ・ジャパン・パビリオン)への出展。

Q 受講を検討している方へメッセージ

異業種の方々との議論は、新たな視点の発見や学びが多く、とても良いものだった。面白そう、やってみようと思ったら是非トライしてはいかがでしょうか。

ジェトロ東京からコメント

水素ステーションという中長期的スパンの事業であるが、息切れがしないようにジェトロ内外の支援事業でのフォローを行っていきます。

Company information

設立年●1934年 社員数●230名

株式会社加地テック

主な輸出商品 往復動圧縮機
輸出対象国 アジア、中近東他全世界

(注) JAPAN LINKAGE VirtualExpo(通年型オンライン展示会への出展支援)



外国人材を海外展開の戦力に
講座を通して資料作成能力が向上。自信にも繋がった。



展示会での出展の様子

ユーザック株式会社 営業技術職
ハリル・ナミグさん

Q & A

Q 受講動機

今後、海外市場の開拓をしていきたいが、経験がなく海外での営業スキルが足りないことに課題を抱えていた。社長から育成塾の存在を聞き、内容を見たところ、成果物へのフィードバックがもらえること、ロールプレイング型の研修があることに魅力を感じ、受講を決意した。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

特に、論理的思考力、資料の作成能力が向上した。SWOT分析など、ビジネスで重要な考え方を学び、業務にも取り入れているほか、講座を通して資料作成能力が向上し、講師からも高い評価を得られたことで自信にも繋がった。また、講座で学んだ貿易に関する知識が事業活動にも活かしている。例えば、自社のHSコードや税関データの活用方法を学んだことで、競合商品が

どれくらい海外に輸出されているのかなどを調べている。取得した統計データから自分で仮説を立てて資料を作成するなど応用にも繋がっている。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

コミュニケーション能力が上がったと感じている。顧客と話す際には、相手の立場になり、どう説明したら分かりやすいのかを考えながら話すことで、誤解が生じないよう気をつけている。また、他の参加者との議論を通して自分には何が足りないのかを見つめなおす機会になった。

Q 受講を検討している方へメッセージ

育成塾に参加して他の参加者とも積極的にコミュニケーションをとることで学びの範囲も広がる。参加後の自分の選択肢やビジネスチャンスが広がるのでぜひ参加してほしい。

ジェトロ岐阜からコメント

同社は外国人材活躍支援パッケージ^(注)を活用して採用した従業員を中心に、海外販売開始に向けた準備を進めています。公的支援などは活用しながらも、あくまで主体は自社であるという社長の確固たる信念に基づいて海外事業を進めることで、着実に基盤を固めていると感じます。

Company information

設立年●2009年 社員数●5名

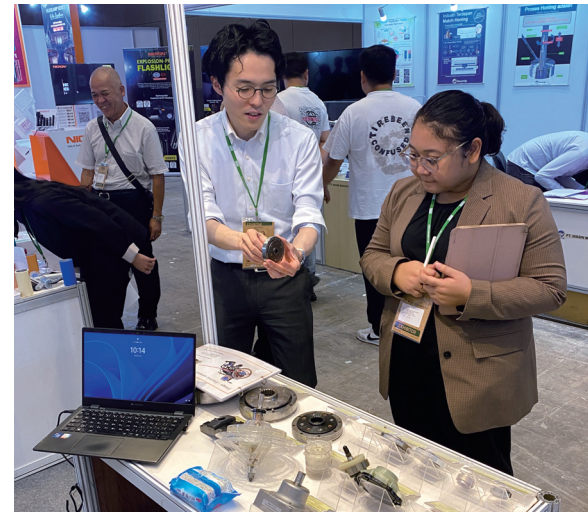
ユーザック株式会社

主な輸出商品 集塵機
輸出対象国 欧州(ドイツ)

(注) 外国人材活躍支援パッケージ(高度外国人材活躍推進コーディネーターによる伴走型支援)



受講後は海外展示会へ積極的に出展
提案資料を顧客目線で作ることを学び成約に繋がった



マテックス社製品ラインナップ。
遊星歯車減速機。

マテックス株式会社
取締役
的場光紀さん

Q & A

Q 受講動機

社として海外との直接取引の経験が少なく、ノウハウの蓄積もほとんどない中、海外部門に配属され、一人で海外業務を遂行できるレベルを目指すために受講した。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

商談資料作成のポイント。従来は国内営業で使っていた資料を英訳して使っていたが、外国企業・外国人である顧客の知りたいことを中心に作るようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

海外展示会への積極的な出展。例として、
2023年4月ドイツハノーバーメッセ欧州へ初出展。
2023年12月インドネシア・Manufacturing



ジェトロ大阪本部からコメント

創業1921年と、100年を超える同社ですが、近年は、海外展示会への非常に積極果敢な取組みと、自社英文サイトの強化により更なる成約率のアップを図っておられます(SEO・検索エンジン最適化やコピー強化)。大阪本部は活動支援に向けて各種関連サービスをご紹介します。

Company information

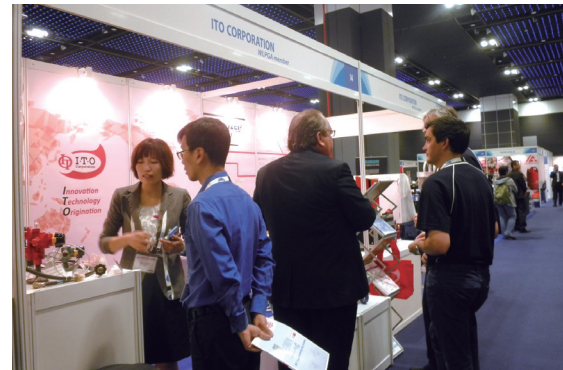
設立年●1950年 社員数●67名

マテックス株式会社

主な輸出商品 遊星(増)減速機、金型用留め金(イーゾークランプ)
輸出対象国 米国、カナダ、英国、オランダ、マレーシア、タイ、インドほか



育成塾での体系的な学びを 新人教育の資料としても活用中



展示会出展時の様子

I・T・O株式会社 海外営業部 マネージャー
岩崎さくらさん

Q & A

Q 受講動機

以前は、海外からの引合いに対して、自社技術を強調した「プロダクトアウト」的な商談を行い、「マーケットイン」のアプローチが不足していた。2019年春に海外事業部門を新たな体制で構築することになり、同年ジェットロからのメールを見た上司からの勧めがあり申込に至った。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

「マーケットイン」戦略（策定）の重要性の理解。新人教育に体系だった資料として活用するようになった。商談ツールを（間違ってもよいから仮説をもって）顧客毎に作成するようになった。得られる情報密度も上がり、的を得た活動ができるようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

それまでは引合いがあってから情報収集していたが、新規市場開拓の際に、統計的に考えるようになった（自社製品に関係した国内消費量をベースに各国横比較の経済指標を並べて、国選別に活用）。各営業担当が、自分のテリトリー毎に基礎データを以って市場開拓をするようになった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

育成塾後ハンズオン支援^(注)の、戦略計画の実行段階に移行するターゲット国にて成約に繋がった。

Q 受講を検討している方へメッセージ

理論から実践まで、中小企業にとって役立つ内容が満載です。また同じ立場で気軽に相談できる仲間づくりもメリットです。

ジェットロ大阪本部 からコメント

海外販売戦略をプロダクトアウトからマーケットインに転換された点が大きなポイントです。ターゲット国に何度も足を運ばれて業界関係者等に面会され、戦略も行動でもマーケットインを実践されています。

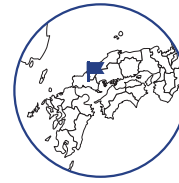
Company information

設立年●1953年 社員数●295名

I・T・O株式会社

主な輸出商品 ガス減圧弁（調整器）、LPガス用強制気化器
輸出対象国 韓国、中国、ベトナム、ニュージーランド、タイ

(注) 新輸出大国コンソーシアム・ハンズオン支援（専門家による海外展開支援）



ロシアコース受講後、2カ月でウクライナ侵攻 限られた期間で5社から商談のオファーを獲得



株式会社木原製作所
専務取締役
木原利昌さん



ウラジオストクでのデモ機実演

Q & A

Q 受講動機

受講前から、ジェットロの新輸出大国コンソーシアム事業^(注)を利用しており、ロシアとは5年ほど商談をしていた。その間は、担当の専門家にプレゼン資料の作成を任せており、支援期間が終了した後は、自身で使いやすく納得のいく資料を作り上げなければならないと思い受講した。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

オンライン商談の平均時間は20分。ロシアの場合は通訳があるので、正味10分以内で相手に「もう一度商談したい」と思わせなければならないことを意識するようになった。「見積もりを出させてほしい」という一番伝えたいメッセージを冒頭と最後2回伝えることにした。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

育成塾受講後からウクライナ侵攻が起きるまで

2カ月しか商談機会がなかったが、その間に参加した2回の商談会で5社から追加商談のオファーがあり、手ごたえを感じた。またロシア訪問中に新技術の着想を得て、新製品開発を実現できた。

Q 受講を検討している方へメッセージ

貿易をやりたいと思っているなら、リスクを恐れるよりも、失敗も含めてどんどんやってみた方が良いと思います。その方が仕事も楽しくなります。海外事業には、お金と時間がかかります。ジェットロや県・市などの支援を受けながらペースを作っていく、軌道に乗りそうな目途と費用感が掴めてくれば大きめの予算が付く国の事業を探すと良いのではないかと思います（※同社は食品加工の機械であるため、農林水産省の事業を利用）。



ジェットロから コメント

木原さんは非常に謙虚で物腰の柔らかい方ですが、お話を伺いするとアイデアと行動力に溢れ、とてもアクティブでいらっしゃるのことがわかります。同社の食品乾燥機も現在バージョンアップされているとか。ロシアでのビジネス機会再開に備えて着々と準備をすすめられていることと思います！

Company information

設立年●1951年 社員数●60名

株式会社木原製作所

主な輸出商品 食品乾燥機
輸出対象国 東南アジア、北米、ロシア

(注) 新輸出大国コンソーシアム・ハンズオン支援（専門家による海外展開支援）

愛知県小牧市



国内市場の縮小、海外取引の必要性が 育成塾受講のきっかけに



株式会社名友産商 代表取締役
南竜市さん

Q & A

Q 受講動機

国内市場が縮小するなかで、今後海外との取引を増やしていく必要性を感じており、今後の海外との折衝を見据え参加に至った。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

海外との折衝に対する敷居が下がったことが大きい。商談資料作成・海外現地専門家からのフィードバックについてもその後の海外企業との商談時に役立った。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

好感触の商談が複数あり、新規顧客を獲得した。

Q 受講を検討している方へメッセージ

これから国際業務を本格的に担う方々に入口として是非お勧めです。小規模の塾形式で、同じ志を持った他企業の話オープンに聞くことができる貴重な機会です。

ジェトロ名古屋からコメント

海外、特に東南アジアからの人材を多く社内にも有することが強みと厚料します。今後は海外販路開拓のためのマッチング機会を提供していきたいです。

Company information

設立年●1975年 社員数●45名

株式会社名友産商

主な輸出商品 ねじの転造加工
輸出対象国 インドネシア、(タイ、ベトナム、ミャンマー)

愛知県名古屋市



塾での様々な学びが ベトナム進出の大きな一手となった



株式会社杉友機械 代表取締役
杉山元一さん

Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

「海外ビジネスは上手いかわからないだろう」というマインドセットの転換。また、他の参加企業との繋がりが得られたこともその後のベトナム進出に活かすことができた。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

他の受講生との交流を通して、代表取締役としての振舞い方を見つめ直すきっかけとなった。社内コミュニケーションの活性化・前向きな雰囲気の醸成に

努めることをより意識するようになった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

育成塾で学んだベトナムのビジネス慣習・常識、現地での折衝の仕方を活かし、ベトナム拠点を設立することができた。海外展開戦略分析および海外現地専門家からのフィードバックも役に立った。

Q 受講を検討している方へメッセージ

同じ志を持った仲間と切磋琢磨することのできる絶好の環境です。

ジェトロ名古屋からコメント

今後とも、海外ブリーフィングサービス、ハンズオン支援などをご活用頂き、ベトナム進出が成功することを期待しています。

Company information

設立年●1992年 社員数●15名

株式会社杉友機械

主な輸出商品 コンプレッサーやコンプレッサー部品
輸出対象国 ベトナム

奈良県大和郡山市



受講後3年経った現在も育成塾で 学んだ知識やテクニックが役立っている



アスカ工業株式会社 営業部
橋口侑香さん

Q & A

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

学習した内容を社内で共有し、企業として足りなかった部分(PR資料やホームページ掲載情報など)を改善するようにした。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

受講から3年経過した現在でも営業活動中に育成塾で学んだ知識やテクニックを思い出すことがあり、役立っている。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

ホームページ改修後に問い合わせが入り、5~6件の新規取引があった。

Q 受講を検討している方へメッセージ

課題が多く締め切りも短いため、通常の業務と並行してそれらをこなすことは大変ですが、得られるものは大きい。海外の展示会への出展や、海外との取引が決まっていたりするなど、具体的な海外ビジネス展開の予定がある方には最適です。

ジェトロ奈良からコメント

欧州圏はドイツの競合会社が、アジア圏はアスカ工業が市場を押さえるという寡占市場です。現在は中国が主な取引先となっていますが、他国における市場発展性や中国の市場動向について情報提供していきます。

Company information

設立年●1974年 社員数●40名

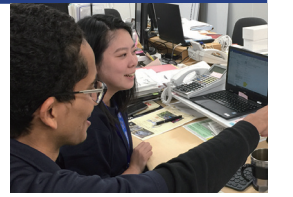
アスカ工業株式会社

主な輸出商品 特殊パルプ(主にポリエステル・ポリプロピレン・ポリカーボネイト重合用)
輸出対象国 中国、インド、東南アジアほか

徳島県徳島市



受講で得たスキルを国内事業のプロモーションにも 応用し、ECの開設やSNS発信に活かす



喜多機械産業株式会社
営業本部係長
上西はるかさん

Q & A

Q 受講前の状況

無償資金協力やODAなどの補助金を活用した事業経験はあったものの、ビジネスにうまく繋がれずにいた。プレゼン力も弱かった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

コロナ禍の影響で、先方の資金繰り悪化等により、積極的な海外展開は停止状態。ただ受講を通じて得たスキルは、国内ECの開設、SNS発信などに活かしている。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

本講座で学んだ戦略等が他社のプロモーション活動などを見ていると当てはまることも多く、そういった目線でマーケットを見るようになった。

Q 受講を検討している方へメッセージ

海外展開はもちろん日々の業務に活かされる思考力・提案力等のスキルアップが図れました。他の受講生との交流で、自社や自分に不足する部分、反対に強みや個性を改めて認識する機会となりました。

ジェトロ徳島からコメント

近年は各国へトレーニング機器の販売や台湾を中心とした水処理事業を進めておられます。今後は現地調査・代理店等のリストアップ、外国人材採用などの面で支援をしていきたいです。

Company information

設立年●1961年 社員数●253名

喜多機械産業株式会社

主な輸出商品 トレーニング器具、水処理
輸出対象国 トレーニング器具(欧米、アジア、中南米)、水処理(台湾)



米国ありきで始めた海外展開

輸出ビジネスに積極的に取り組み、欧米を中心とした海外市場で成功を収めている羽二重豆腐株式会社。その立役者でもあるのが、取締役 海外推進室長の東川直裕さんです。東川さんは日系コンサルティング会社に21年在籍した後、2010年に同社へ入社。当時の社内は国内事業だけで、輸出事業の経験がありませんでした。しかし東川さんは入社当初から、和食材の需要縮小や人口減少の対策として海外展開は会社にとって必須だと認識していたことから、単独で海外営業を開始。輸出ビジネスの知識を得るべく、ジェトロの様々なサービスを活用し始めました。「最初のターゲットをニューヨークにしたのは、『ニューヨークを制するものは全米を制す、全米を制するものは世界を制す』と考えたからです」と東川さん。米国ありきで海外展開を始め、その裏付けにジェトロのセミナーや調査レポートを活用しました。現地レポートで、仮説を立てては商談会に参加。現地バイヤーの意見を聞いてまた仮説を立て、戦略を確立していったそうです。

がんもどきを『ベジナゲット』に、大豆関連食品の魅力を世界へ！ジェトロを利用し、米国進出が成功

羽二重豆腐株式会社
取締役 海外推進室長
東川直裕さん

斬新な提案で海外のファンを増やす

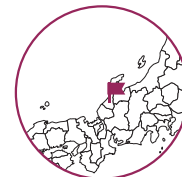
「がんもどきは煮物」という固定概念にしばられず、焼いても、揚げても、ソースと共に食べても良いんじゃないかという発想で、オリジナルに考案したソースを添えたがんもどき。それがきっかけとなって米国進出が実現しました。日本のがんもどきは、米国で「ベジナゲット」となり様々なアレンジ料理で、ティファニーやアン・テイラー、ピクトリアズシークレット等のモデル撮影会のケータリングとして提供され、大好評だといいます。今力を入れている「豆乳ステーキ」も、英国をはじめ欧米各国でベジタリアン向けの人気商品だそうです。現地日系市場だけではなく、さらにメインストリーム（現地ローカル市場）に入り込んでいくことが今後の目標と、東川さんのパッションは留まるところを知りません。

現在も精力的に各国の顧客へアプローチをかけているという東川さんに、受講を検討している方にアドバイスをいただきました。「自分の経験を頼りにやるのもいいが、時間が掛かるし無駄が多い。ジェトロを利用して体系的に学び、多角的な視点から専門家のアドバイスを受けた方が早く成果を上げられると思います。迷っている方にはぜひ受講をお勧めします」。



日本の伝統的な健康食材として米国で好評を得ている「ベジナゲット」。煮る以外のアレンジでメニューが広がる。

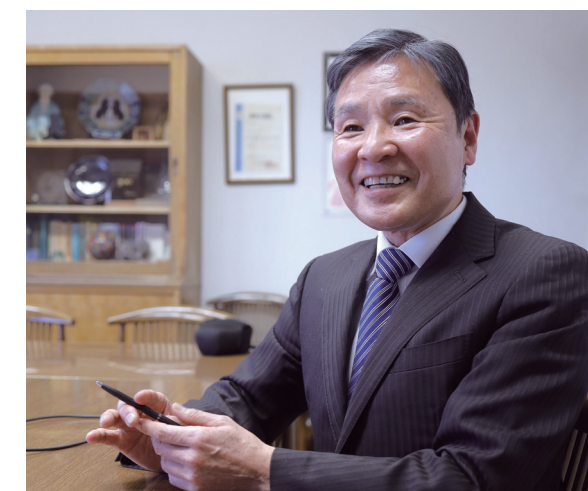
石川県金沢市



育成塾で得た知識とスキルを積極的に活用し更なる販路拡大へ



米国ブランド撮影会でモデル向けのケータリングとして提供



Q & A

Q 受講動機

海外推進室を立ちあげ、実務から営業に至る全ての輸出業務を一人でやる中で、貿易実務に関する知識がなく専門用語が分からないこと、相談しても周囲の人も経験がなかったこと、SWOT分析を行っていたものの海外戦略に結び付けることができていなかったことなど課題が多く悩んでいた。様々なセミナーに参加しても満足する成果が得られず困っていたところ、ジェトロの育成塾を知り、輸出ビジネスを基礎から体系的に学べるチャンスだと思い受講を決意した。

Q 育成塾で得られたもの・向上したスキル

- 自社分析・市場分析を海外戦略に結びつけられるようになった。
- 海外バイヤーが関心を示す情報を取捨選択できるようになった。
- 頭だけで理解していたことが実習やロールプレイングを通じて実際にできるようになった。

Q 育成塾参加後のジェトロサービス・事業の利用歴

顧客へのアプローチ方法として積極的にジェトロ商談会を活用。その商談会を起点にフォローアップする形で顧客を獲得している。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

戦略的な視点からターゲティングを行い、営業活動をするようになった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

英語版のホームページやリーフレットを作成したことで会社の認知度が高まり、ホームページからの問合せ件数が増えるなど製品に関心を持ってもらえるようになった。また、新たな輸出先（豪州、香港）の開拓が成功した。



ジェトロ金沢からコメント

海外事業はゼロからのスタートで、セミナーや商談会などに積極的にご参加いただき、着実に一歩一歩進んでこられた結果が今に繋がっていると感じます。「社員に夢のある仕事をしてみたい」という思いに寄り添い、今後も様々なメニューでサポートをさせていただきます。

Company information

設立年●1953年 社員数●130名

羽二重豆腐株式会社

主な輸出商品 大豆加工食品、冷凍食品
輸出対象国 米国、フランス、英国、オーストラリア、香港



商談資料が充実し、見積提案のスピードが速くなったのを絞った海外営業で新規取引先の開拓に成功



2023年9月にオレゴン州ポートランド郊外日系スーパーUWAJIMAYAでAOMORIフェアを実施。青森県産リンゴ酢他のプロモーションを行った。

株式会社ロコラボ 代表取締役
小清水貴子さん(写真中央)

Q & A

Q 受講動機

会社設立初年度で、海外輸出に関し、改めて輸出に取り組む他の企業様と共に基礎から学び、自社のスキルを磨き、客観的に自社の弱み、強みを見直す機会が必要と考えたため。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

プレゼン資料に自社、製品のストーリーや強みをしっかりと表現し、商談でアピールできるようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

英語のホームページを作成し、海外担当の人材を強化した。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

得意とする輸出対象国を絞りこみ、海外営業を行った結果、既存の取引先の輸出実績がのび、新規取引先が開拓できた。また、新規の輸出国

との商談も成約した。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

商談資料が充実し、見積提案のスピードが速くなった。

Q 受講を検討している方へメッセージ

短い期間で課題を作成し、講師の皆さんや、参加者の皆さんに評価していただくことでプレゼンスキルが向上するだけでなく、商談の際の自信にもつながると思います。ぜひ、みなさんに受講をお勧めします。



ジェットロ青森からコメント

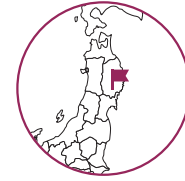
県内事業者と密にコミュニケーションを取っておられ、1社だけではなく複数の事業者と一緒に輸出促進に取り組んでいます。海外バイヤーへのPRも積極的な同社と連携しながら、県内事業者の輸出支援を今後も進めていきます。

Company information

設立年●2021年 社員数●2名

株式会社ロコラボ

主な輸出商品 リンゴ酢、お茶、ドレッシング
輸出対象国 米国、シンガポール、マレーシア



商談経験の重要性を実感しジェトロ事業に積極的にエントリー向上した商談スキルと「海外にチャレンジできる」という自信が武器に



岩手県南地域のお米を中心に扱う同社。生産者との距離も近く、コメ文化の国内外での普及に向けて邁進中。

有限会社松勘商店
松田 美穂さん

Q & A

Q 受講動機

コメの国内需要が減少する中、海外販路の開拓を行うべくジェトロ岩手に相談。2022年7月から輸出プロモーター^(注1)による支援を受け始め、ジェトロ岩手担当者やプロモーターから育成塾への参加を勧められた。岩手県の台湾物産展への出展経験はあったものの、貿易用語の知識や商談の経験が乏しく、商談資料の作成経験もほぼない状況だった。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

商談に臨む前に顧客プロフィールをもとにニーズを事前に想定し、それに合わせたわかりやすい資料作成を心がけるようになった。商談スキルの向上により、各種商談事業に自信をもって参加できるようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

商談の回数を重ねる重要性に気づき、サンプル

ショールーム事業^(注2)などのジェトロ事業に積極的にエントリーするようになった。Japan Street^(注3)への登録内容を見直し、商品情報の充実化をはかった。向上した商談スキルと「海外にチャレンジできる」という自信を武器に、タイに販路を持つ商社と商談。社内では大いに海外輸出への期待が高まっている。

Q 受講を検討している方へメッセージ

輸出未経験の方にも、すでに経験がある方にもお勧めできる講座。特に商談資料については、「わかりやすい」だけでなく「伝わりやすい」ものにブラッシュアップすることができます。社内には輸出業務の経験者が全くいない状態でしたが、育成塾のおかげで今では積極的にジェトロさんの商談会やサンプルショールームに参加できるようになりました。ぜひみなさんも参加してほしいです。

ジェットロ岩手からコメント

自社工場で精米・製粉を行い、原材料の状態に合わせて加工具合を調整でき、顧客ニーズに合わせた商品を安定的なおいしさで提供できることが強みです。意欲的に受講されており、商談資料の完成度の高さには目を見張るものがありました。

Company information

設立年●1977年 社員数●10名

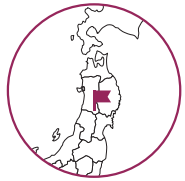
有限会社松勘商店

主な輸出商品 コメ
輸出対象国 香港、タイ

(注1) 農林水産、食品分野の専門家(プロモーター)による個別支援サービス

(注2) 日本産農水産物・食品サンプルショールーム事業(海外のサンプルショールーム等で商品紹介と商談機会を提供)

(注3) Japan Street(ジェトロのバイヤー専用オンラインカタログサイトへの商品掲載)



学びたいという気持ちがあればとことん付き合ってくれる 育成塾の心強いサポート



秋田銘醸株式会社 東京支社 課長代理
加藤哲子さん(写真右)



海外での展示会の様子

Q & A

Q 受講動機

経営方針と近年の状況から海外展開を求められているが、受講することにより対策などを明確に知ることができるといったため。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

他業種の方々と輸出やプレゼン方法を学ぶことにより、客観的に改善点を考えることができた。また、年齢、性別、地域関係なく率直な意見を聞くことができ、自分では気が付かない点に気が付くことができた。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

まだ海外出展の参加はないが、国内での展示会の際にも自社のプロデュースの仕方やお酒の勧め方や魅力的な見せ方を考えるようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

・社内の輸出の機運が高まった

・対象国が広がった
・海外戦略が可視化された

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

海外の商談が増えた。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

社内で海外事業に関するコミュニケーションが取りやすくなった。

Q 受講を検討している方へメッセージ

スケジュールはタイトだがとても充実した内容の研修。講師の方々から学びたいという気持ちのある方にはとことん付き合ってくれる心強いサポートがあるので、力強くお勧めする。



ジェット秋田からコメント

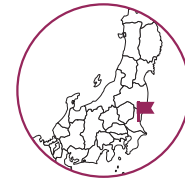
大都市圏への販売拡大を目的として設立されたこともあり地域色が薄かったが、100周年（2022年）を機に自社用栽培により「テロワール」の先にある「ドメーヌ」を追求した自社田栽培の酒造り、また、製造過程で生まれる発酵食材を活かした食品研究・製造所「発酵ラボ」では機能性食品を供給。2021年現社長の就任以降、海外展開にも積極的に取り組んでいます。

Company information

設立年●1922年 社員数●76名

秋田銘醸株式会社

主な輸出商品 日本酒
輸出対象国 シンガポールほか



育成塾の成果を受け、他の社員も入塾 社をあげて海外ビジネスの人材育成に取り組む



株式会社あ印 海外営業兼採用担当 主任
菅野和樹さん



スーパーマーケット
トレードショー
出展の様子

Q & A

Q 受講動機

2020年4月に新卒入社し、海外営業担当に任命された。しかし、社会人経験・海外営業の経験が全くない中で、どのように海外ビジネスに取り組んでいけばよいか不安だった。自ら海外ビジネスに関する情報収集に努めるなか、ジェトロの育成塾に出会った。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

全ての課程が役に立った。なかでも、育成塾を通じて充実した英語の商談資料を作ることができたほか、商談ロールプレイにより、想定問答を含めた実践的なスキルを学ぶと共に、実際の商談イメージを掴むことができた。食品分野で海外を目指す他の参加者とともに取組むことで、海外営業に関する課題を共有したり、一企業のなかでは得られない情報と刺激を得たりすることができた。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

自身の働きかけにより2023年度育成塾に他の社員が参加するなど、社内で海外ビジネス人材の育成と人員体制の整備が進んでいる。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

商談に自信を持つことができるようになった。ジェトロの展示会等イベントに積極的に参加するようになり、商談機会が増えた。

Q 受講を検討している方へメッセージ

育成塾では知識やスキルを学ぶだけでなく、自身のビジネスにどのように適用できるかを常に考えることが重要です。異なる文化や市場に柔軟に対応すること、また、資料作成では対象国の市場や自社製品の分析結果を、相手の課題解決に結びつけることが成功への鍵だと考えています。



ジェット茨城からコメント

2019年度から2022年度では輸出国数7から12、取引社数8から20と販路拡大も実現。2019年度より輸出プロモーター事業^(注)を活用しつつ、育成塾によるスキルアップなどによりコロナ禍を乗り越え、今後は輸出に携わる人員の拡大が見込まれます。

Company information

設立年●1957年 社員数●39名

株式会社あ印

主な輸出商品 蒸したこ、たこスライス、たこ惣菜等
輸出対象国 米国、オーストラリア、シンガポール、UAE等

(注) 農林水産、食品分野の専門家（プロモーター）による個別支援サービス

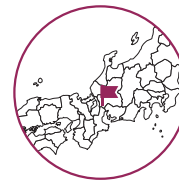


自社製品に対する社員の意識が高まり 社内コミュニケーションも活発



展示会で商品説明をする原田さん（写真左）

株式会社原田商店 代表取締役社長
原田俊さん



他の受講生との関係が今も継続 互いの近況報告が良い刺激に



台湾での展示会出展ブース（JETROパビリオン内2023年）

中日本カプセル株式会社
営業部営業2課 課長
上村啓太さん

Q & A

Q 受講前の状況

海外輸出に挑戦すると決意したことが大きなきっかけとなった。新しい市場を目指すとは必然的に商談の機会が増えるが、コロナ禍においてZoomでの商談が増える中、商談資料を作ったことがなく商流や取引の流れも知らなかった。小さい会社なので、大手企業の方のスキルも学ぶことができればと思った。

Q 育成塾で得られたもの・向上したスキル

商談資料を作成するたびに添削してもらい、自社の商談資料の基礎ができたことが得られたものとしては大きい。資料は日々更新しながら今も活用している。海外展開はハードルが高いイメージを持っていたが、外国の方に分かりやすい動画や写真を追加して準備しておけば、慌てず商談ができるようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

自社ウェブサイトを更新。食欲や購買意欲を刺激するような瑞々しい「シズル感」がある写真を使うなど、育成塾での気づき・学びを活かしている。自分たちの商品が海外で通用すると思っていたいなかった社員が、海外での実績が出てきたことで自社商品の凄さを感じてくれたことは嬉しかった。社内の意識も変わり、自社商品についてより関心を示すようになり、話し合うことが増えて社内のコミュニケーションが良くなった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

サンプルショールーム^(注)で多くの商談を行った。商談を重ねることで更にプレゼン資料のブラッシュアップにもなり、商談に対する自信にも繋がった。



ジェットロ諏訪からコメント

育成塾の講師や、海外コーディネーター、ハンズオン支援の専門家のアドバイスをきちんと自分のものにしていてと感じます。今後も商談会や展示会等に積極的に参加いただき、諏訪地域の特産品を世界中に拡げていってほしいです。

Company information

設立年●1886年 社員数●4名

株式会社原田商店

主な輸出商品 かりん製品、国産はちみつ、ジャム等
輸出対象国 シンガポール、台湾、マレーシア

(注) 日本産農水産物・食品サンプルショールーム事業（海外のサンプルショールーム等で商品紹介と商談機会を提供）

Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

国内の既存客へのプレゼンと異なり、海外の新規顧客開拓では、サプリメントのOEM開発フローを理解していない初歩的な内容のやり取りが多くあった。育成塾の同期受講者も、おおむね異業種だったため、海外営業と同じ設定と捉え、「よく知らない人」を想定した資料作成やロールプレイでの練習ができた。

Q 育成塾参加後のジェットロサービス・事業の利用歴

ジェットロ香港事務所のコーディネーターへブリーフィングサービス^(注1)を申込み、香港で開催される食品関連の展示会や、アプローチ先の企業リストアップなどの情報を入手した。翌年の夏に香港現地での食品関連国際展示会へ出展を実現できた。Japan Street^(注2)にも登録し、海外企業からの問い合わせにもWeb対応している。日本産食品サンプルショールーム事業にも複数国へ製品展示している。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

塾で一緒だった企業複数社から、お仕事のご依頼、ご紹介をいただいた。修了後、同期受講生でLINEグループが作成され、好事例や展示会出展報告など、1年経過後も活発にお互いの近況をやり取りしている。

Q 受講を検討している方へメッセージ

事業の海外展開をしたいと思っている企業で、始めから専任や大勢のチームで取り組みが開始されることは少ないと思います。育成塾には同じような環境の方も多いため励みになります。



海外バイヤーとの商談の様子

ジェットロ岐阜からコメント

社内チームメンバー各自が、今回の育成塾や各種セミナーへの積極的な受講で知識を習得し、毎月の会議で情報共有とフィードバックを実施しています。高度外国人材も活躍し、海外展示会への継続出展によって着実に海外販売先を増やしています。

Company information

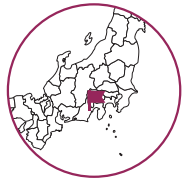
設立年●1996年 社員数●180名

中日本カプセル株式会社

主な輸出商品 サプリメント（ソフトカプセル、ハードカプセル、グミ）
輸出対象国 ベトナム、香港、台湾

(注1) 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム（現地コーディネーターによる情報提供）

(注2) Japan Street（ジェットロ招待バイヤー専用オンラインカタログへの商品掲載）



育成塾で作成の商談資料で製品の特長をプレゼン パリでの飛び込み営業にも活用



丸福製茶株式会社
山田周子さん(写真左)



Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

育成塾で作成した商談資料、プレゼンのワークショップは大変参考になった。特に、ジェトロのバイヤー招へい事業で来日した欧州バイヤーに資料を活用しながら製品の特長を説明し商談を進めることができた。作成した資料はサンプルショールーム(注)等のジェトロの今後の事業でも活用していきたい。また、パリにて現地の雑貨店やお茶屋さんに飛び込み訪問した際の説明資料として10件程度活用。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

他の受講生がされているやり方を真似て、バイヤー側のメリットを意識して商談するようになった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

バイヤー招へいの際の商談が決まる。2024年2

月のドイツのオーガニック食品展示会・BIOFACHに出展。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

他業種の海外展開をしている担当者とのネットワークができた。また異業種ではあるが連絡のやりとりなどコミュニケーションを取っており、今後も情報交換は続けていきたい。

Q 受講を検討している方へメッセージ

興味がある人は、是非申し込んで受講してほしいです。商談スキルの向上が見込まれる貴重な機会です。また、普段は関わる事ができない、違う業界の海外展開の取り組みを知るには良い機会だと感じています。



ジェトロ静岡からコメント

分析と仮説を持って商品を展開されています。高価格帯の商品については箱を海外のデザイナーに外注するなどこだわりを持った商品を展開されています。また、今後は商品ライオンナップを拡大されるとのことでさらなる飛躍を期待しています。

Company information

設立年●1955年 社員数●17名

丸福製茶株式会社

主な輸出商品 日本茶
輸出対象国 フランスを中心とした欧州

(注) 日本産農水産物・食品サンプルショールーム事業(海外のサンプルショールーム等で商品紹介と商談機会を提供)



海外からの引合いを断っていたわが社が、受講後は 輸出先国を増やし外国でのファンが増えている



株式会社コスモス食品
佐藤瑠美香さん(写真左から3番目)



展示会に出展した時の様子

Q & A

Q 受講動機

商品の海外展開を視野に入れていきたいと思った際に、知識がなく、また社内にも経験者があまりいなかったため、まずは一から輸出とは何か学ぶ必要があると感じ、基礎から学べる育成塾への参加を決意。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

受講前は、海外展開はハードルが高いものだと思っていたので、海外からの引合いがあっても基本的に断っていた。受講をきっかけに、海外で弊社商品の需要があることがわかったので、海外戦略を作成し、輸出に力を入れていくことになった。また、海外のマーケットを見たり、お客様からのフィードバックを実際に得たりしたことにより、海外向け新商品の開発を行うことになった。これにより、より多くの国や地域のお客様にも商品を届けることができるようになると期待している。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

新規顧客を獲得し輸出先国も増加。海外でも弊社商品のファンが増え、リピート購入される方も多く見られ、売り上げも着実に伸びている。

Q 受講を検討している方へメッセージ

海外展開を考えている場合は、輸出に関する基礎知識や、海外展開に対しての考え方、プレゼン資料作成などについて学ぶことができる育成塾に参加することをお勧めします。講師の方々も毎回熱心に輸出について教えてくださり、また、一緒に学ぶ他の企業の方々とも情報交換ができます。目標が同じ仲間がいることも、とても心強かったです。



ジェトロ神戸からコメント

海外事業をほとんど一人で担当しているにもかかわらず、韓国や台湾など東アジアを中心に輸出実績がある。タイに自社工場も保有し、東南アジアを中心にさらなる展開が期待されます。

Company information

設立年●1969年 社員数●147名

株式会社コスモス食品

主な輸出商品 フリーズドライ味噌汁・スープ
輸出対象国 韓国・台湾・シンガポール・米国



我流で海外市場開拓を試みたが、大きな成長は難しいと判断
商談の深みが増し、ビジネスチャンスが増えた



株式会社 Farmer's Manager
代表取締役
吉田 亮さん



Q & A

Q 受講動機

設立以来、我流で海外市場開拓を試みたが、大きな成長は難しいと判断。一度ゼロから海外市場開拓の基礎を学び、成果に繋がりたいと考えた。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

受講前は会社概要と商品リストのみをバイヤーに提示していた。200品目を提示しても商談が深まるケースは稀であった。受講後は、商談相手先の国の状況、市場状況を下調べし、提案品目を1~3に絞り込みを行い、焦点を絞った商談を実施するなど効率的な商談スキルを身に付けた。例えば、アルコール度数の好みが年齢層によって違いがある国では、需要が多く低アルコール度を好む若者層向けの商品提案を行い、バイヤーの興味を高める工夫を行った。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

商談の深みが増し、サンプル発送/見積書提出

の機会が増加した。提案品目数を絞ることにより、効果的な商談が可能となった。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

育成塾を通じて、海外販路を開拓する仲間と知り合うことができ、今でも交流が続いていること。仲間同士でコミュニケーションを図る中で、相談できる人が増え、多くのヒントを得られたこと。

Q 受講を検討している方へメッセージ

毎日業務をこなしながら週1回の課題提出は厳しい面もありますが、勉強するには良い機会です。輸出未経験者でも輸出経験者でもそれぞれ得るものが多いと感じます。



ジェトロ和歌山からコメント

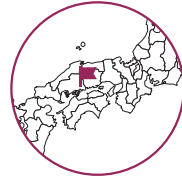
創業間もないにもかかわらず、短期間でビジネスネットワークを構築し海外販路構築を進めている積極性が素晴らしい。マッチングサービス等のジェトロサービスを有効活用いただき、販路開拓を応援していきます。

Company information

設立年●2022年 社員数●1名

株式会社 Farmer's Manager

主な輸出商品 温州ミカン、梅酒
輸出対象国 カンボジア、タイ、ブラジル



育成塾後の成長を実感。塾を活用し人材育成を図る
参加した方々の熱意に触発され、
自分も頑張らねばという意欲が沸く



クラタ食品有限会社 代表取締役
倉田安彦さん



倉田安彦さん（写真左）と倉田和樹さん

Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

育成塾には、中小企業や零細企業、様々な企業規模の方が参加しており、自分と同じく社長自ら参加している人、会社の二番手、海外事業部の社員など、立場の異なる参加者が混在しているのが良かった。グループ討議などを通じて様々な方とディスカッションができ、新たな気づき・物の見方を知ることができた。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

受講により海外戦略の策定、輸出手続き、商談方法などを学んだだけでなく、同じ参加者から多くの刺激をもらったことから、この体験を社員にもしてもらいたく、海外営業人員には育成塾の受講を促すようになった（倉田氏に加えて他3名が育成塾を受講。1月期には後継者の倉田和樹氏が受講）。

ジェトロ広島からコメント

倉田社長は動きが早く、海外バイヤーからの依頼があれば未開の商品開発に取組むなど、チャレンジ精神も旺盛。また育成塾の受講を社員に促すなど社内の人材育成にもしっかりと取り組んでいる。倉田社長のスピード、熱量に負けないう今後もしっかりと支援していきます。

Company information

設立年●1987年 社員数●40名

クラタ食品有限会社

主な輸出商品 ビーガンラーメン、ミート・フリー・ラーメン
輸出対象国 米国、ドイツ、フランス、オーストラリア



意欲のある方々と繋がれることで向上心を持続できる
迷っているのなら受講した方がいい



展示会の様子

芳香園製薬株式会社
企画部営業企画課 課長代理
三木耕作さん

Q & A

Q 受講動機

海外出張し現地で商談を実施していたが成果が上がっておらず、商談の進め方にも課題があると感じていた。「育成塾」を卒業した方のセミナーを2022年3月にオンラインで視聴し、海外ビジネスの基礎知識から商談スキルの実践まで習得できる講座内容に高い関心を持った。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

海外バイヤーとの商談では、気後れせず、スムーズな商談が出来るようになった。新規及び既存客へのアクションを活発化して、商談につなげて成果をあげる意欲があがった。商談のロールプレイングがあり、講師の方からの的確なアドバイスをいただけたことで、実際の商談もスムーズに進める事ができるようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

社内の輸出の機運が高まり、海外展開に役立つ

営業コンテンツの充実に重点を置き、多言語の商談資料など積極的に整備した。外国出願の検討を行い、商標取得申請に繋がった。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

海外ビジネスに意欲的に取り組んでいることが社内でも評価され輸出担当範囲が広がり、海外バイヤーとの商談の機会が多くなった。

Q 受講を検討している方へメッセージ

迷っているのなら受講した方がいい。課題が多く大変ではあるが、海外ビジネスに直結した内容で充実していた。グループワークを通して社外に新たなネットワークができて、英会話を始めたなど意欲のある方々と繋がれることで向上心を持続できる。



ジェトロ香川からコメント

事業に参加することで商談の機会が増え、商談を通して他社と差別化するための自社の強みを見つけ、提案に磨きをかけていきました。パートナーのハンズオン支援も受けながら着実に前進しており、今後の拡販を期待しています。

Company information

設立年●1960年 社員数●40名

芳香園製薬株式会社

主な輸出商品 サプリメント
輸出対象国 台湾・中国・ベトナム



「説明資料」が「提案資料」に変わった。
プレゼンスキルが活きてベトナム、フィリピンとの取引が決定



シックスセンスラボ株式会社 取締役
石川 ロバート 誠さん



Q & A

Q 受講前の状況

当時は海外事業を立ち上げて1年目だったので、商談に関して殆どノウハウを持ち合わせていなかった。海外バイヤーには英語版の説明資料を提示していたものの、資料や説明の中で、商品のストーリー等まで描けていなかった。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

育成塾を通じて「説明資料」が「提案資料」に変わった。育成塾は、自社商品の強みや弱みの見直しや、バリューチェーンまで整理するきっかけになった。他業界からの参加者と意見交換を行う機会も得られたことで、規制や関税など海外展開で躓きやすいポイントを知ることができた。同じ期間に育成塾を受講していた大分の貿易会社の役員とは、今でもお付き合いがある。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

育成塾参加後に参加した福岡アジアビジネスセ

ンター主催のオンライン商談会で、育成塾で学んだプレゼンスキルが活きたと考えている。同商談会で、ベトナムの企業から良い反応を得ることができ、2023年3月に販売契約を締結するに至った。今は提携先のオンラインサイトで販売しているが、今後は同国の小売店でも販売できるように、輸出の準備を進めている。フィリピンの企業とも2023年11月に販売契約を締結した。2024年以降フィリピン向けの輸出も開始する予定。

Q 受講を検討している方へメッセージ

海外事業に着手して間もない企業等には、特に参加をお勧めしたい。商談に向けより良い準備ができるだけでなく、他社の事例から学べることも多いと思います。



ジェトロ福岡からコメント

石川取締役は積極的かつ戦略的に取り組みを進めています。同社が輸出を目指す米国に焦点を当て、近々中小企業海外展開現地支援プラットフォームやハンズオン支援等を紹介していきます。

Company information

設立年●2008年 社員数●8名

シックスセンスラボ株式会社

主な輸出商品 女性向け健康サプリ
輸出対象国 米国、ベトナム、フィリピン



価格以外の部分でどうアピールするか 商品の「見せ方」を学び、販路開拓に取り組む



SUGIMOTO 万能だしに1九州産本格椎茸40gあらびき
【干し椎茸粉末使いこなしレシピ付き】
ベストセラー1位 - カテゴリー 干し椎茸



アマゾンでの売り
上げランキングが
分かる画像を商談
でも活用

写真：Amazonサイトより

株式会社杉本商店 常務・CMO
杉本達則さん

Q & A

Q 受講動機

「試食をしてもらい、美味しさを伝える」というリアルでの商談方法がコロナ禍で使えなくなった。オンライン商談でのプレゼン内容に抜け・漏れがないかを確認すべく、受講した。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

講師から主に「価格優位性」の部分で何度も厳しい指摘をされた。もとより、価格を下げて勝負していくつもりはなかったため、価格以外の部分にフォーカスしてもらえるようにプレゼン内容を改善した。最後は、講師の方にも素晴らしいと認めていただき、海外からの評価もとても良いプレゼンができた。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

海外バイヤーに「なるほど」と思わせるものを見せるようにした。具体的には、海外の消費者が食べて感嘆している動画や、現地の料理との

コラボ（乾しいたけでインドカレーを美味しくする）等の写真、Amazonの売り上げランキングの実績等、「論より証拠」で商品の見せ方を工夫するようになった。

Q あなたの受講をきっかけに変わった社内の方針・体制

動画を商談等に活用すること。今では100以上のストックがある。フェイスブックやインスタグラム等のSNSを活用しての発信も力を入れるようになった。海外の消費者が、同じ料理を作れるように、しいたけのレシピも公開している。



クールジャパンデータ&デジマケアワード2023最優秀賞受賞の様子（写真提供：株式会社杉本商店）

ジェットロ宮崎からコメント

「地元高千穂のしいたけ産業・農家を守る為の海外展開・販路開拓」という軸を貫き、価格以外の部分でバイヤーにどうアピールしていくかを追求されています。失敗しても改善を繰り返しブレずに行動されてきた姿勢が今の結果に結びついていると感じます。今後も輸出に関する課題等に合わせたサービスを紹介し、支援させていただきます！

Company information

株式会社杉本商店

主な輸出商品 乾しいたけ等
輸出対象国 米国、欧州各国、インド等

設立年●1970年 社員数●25名



バイヤー側のメリットを意識した営業の 重要性を学び、成約率、売上が向上



株式会社不二屋本店 営業本部
営業企画グループ 海外事業課 課長
鎌田宏樹さん

Q & A

Q 受講動機

「道産食品輸出塾（※）」を2018年、2019年に受講。そこで基本的な商談の仕方や商談資料作成の方法を学んだが、その後商談していく中で、資料見直しをしないと感じていた。育成塾では商談資料をブラッシュアップでき、商談のやり方も一から学び直せると聞き、参加することにした。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

バイヤー側のメリットを意識した営業を心掛けるよ

うになった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

商談数、輸出先が増えた。2020年12月からハンズオン支援（注）を利用している影響も大きいと思うが、育成塾受講後の成約率、売上の伸びは大きい。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

多くの受講生の前で自社のプレゼンを行い、場数を踏むことで良い意味で商談へのハードルが下がり、緊張することが減った。

ジェットロ北海道からコメント

幅広くジェットロの事業をお使いいただき、着実に海外輸出売上高を伸ばしています。ハンズオン支援専門家からのコメントにも誠実にご対応いただき輸出ノウハウを獲得されています。

Company information

設立年●1951年 社員数●150名

株式会社不二屋本店

主な輸出商品 北海道の観光土産品（海産品、菓子、農産品、加工食品）等
輸出対象国 台湾、香港、韓国、マレーシア、シンガポール、タイ、カンボジア、中国、フィリピン、オーストラリア、米国、カナダ

（※）北海道庁からジェットロ北海道を含むコンソーシアムが受託した事業（注）新輸出大国コンソーシアム・ハンズオン支援（専門家による海外展開支援）



輸出に限らない営業スキルもアップ 競合先情報や海外市場動向にも関心が深まった



株式会社黄金の村 東京支店
取締役
白木栄之さん

Q & A

Q 受講動機

会社としてはすでにEUやタイを中心に海外輸出を手掛けていたが、新しい地域への新規開拓を手掛けたいと思い受講した。またジェットロのハンズオン支援事業に採択されたことも理由の一つ。



Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

東南アジアへの提案について、現地バイヤーの考え方、及びそれ

に沿った提案の仕方を学んだ。貿易実務の基礎知識についても学び、会話ができるようになった。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

輸出の競合先情報や、市場の動向に敏感になり、現地セールスとの会話での射的会話ができるようになった。

Q 受講を検討している方へメッセージ

輸出事業だけでなく営業スキルアップ間違いなしです。是非受講してください。

ジェットロ東京からコメント

海外展開のステップを確実に踏んで輸出・拡販を取り進めていらっしゃいます。

Company information

本社・徳島県 設立年●2013年 社員数●16名

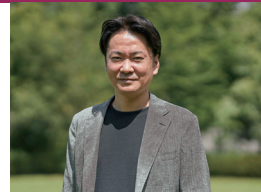
株式会社黄金の村

主な輸出商品 ゆず、ゆず加工品
輸出対象国 タイ、フランス、シンガポール、米国等

山梨県富士吉田市



受講後も多くのジェトロサービスを活用し 昨年秋ベトナムに路面店をオープン



株式会社クリエイティブリゾート
代表取締役 CEO
加藤慎一さん

Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

海外は中小企業にとってハードルが高く、遠い存在というイメージだったが、育成塾に自社より小さい規模の企業が参加しているのを見て、自分も海外に挑戦したいと思えるようになった。育成塾の参加を通じて、海外が身近に感じられるようになった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

育成塾の受講終了直後に、ベトナムのホテルのフードコートでの事業の話があり、2019年12月から準備

を開始、翌年3月に現地法人設立。その後、2023年10月にはダナン市内に路面店をオープン。

Q 受講を検討している方へメッセージ

ぜひ経営者と実務担当者のどちらも参加してほしい。海外事業をやっていく上でのリスクや、海外の当たり前（意思決定が早いことなど）は、担当者・経営者両方が知っておくべき。また、担当者が辞めてしまうと、海外のノウハウが受け継がれないので、経営者にも参加してほしい。

ジェトロ山梨からコメント

経営者と社員が一体となって成長を目指している機動力・推進力が素晴らしいです。今後も伴走型支援や商談機会を提供を継続していきたいと思えます。

Company information

設立年●2014年 社員数●20名（パート・アルバイト含めると90名以上）

株式会社クリエイティブリゾート

主な輸出商品 辛味調味料(すりだね)、天井のたれ
輸出対象国 中国、米国、ベトナム、香港、台湾、タイ

山梨県甲州市



未経験から輸出実務を行う部署に配属 貿易実務の基礎を身につけることができた



株式会社サン・フーズ
国際事業部
三富大輝さん

Q & A

Q 受講動機

昨年4月に入社後、秋に輸出実務を行う部署に異動になった。輸出の知識が全くない状態で、上司に育成塾を進められ受講。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

事前課題の貿易実務オンライン講座(輸出商談編)の受講を通じて、貿易実務の基礎を身につけることができた。海外戦略を考える上で検討すべき事項(各国の輸入規制等)や情報収集の方法(ジェトロのポ

ータルサイトの活用方法等)について習得できた。

Q 受講をきっかけに変わった個人の行動

講義でEPAについて触れたのをきっかけに勉強をはじめ、EPAの活用や原産地証明発行の手続きを取引先の企業に説明できるようになった。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

育成塾で学んだ商談プレゼン資料の作り方を実践した結果、新商品のチラシの作成等を任せられるようになった。



ジェトロ山梨からコメント

海外拠点があるタイ・ベトナムをはじめ世界40カ国に商品を輸出されており、積極的に海外展開に取り組まれています。今後も商談機会の提供、実務面での支援を続けていきたいと思えます。

Company information

設立年●1976年 社員数●約100名

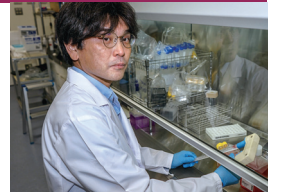
株式会社サン・フーズ

主な輸出商品 調味料(みりん・料理酒)、酒類(ウイスキー、本格焼酎、果樹酒等)
輸出対象国 中国、韓国、ベトナム、タイ、米国、欧州、フィリピン、シンガポール、ブラジル等

三重県四日市市



戦略策定により 顧客目線の提案へ変化



江南化工株式会社
ヘルスケア事業部長代行
寺澤匡博さん

Q & A

Q 受講動機

海外からの引き合いが多い一方で、こちらから積極的に仕掛けることはなかった。戦略策定からしっかり行うことで、海外での販売拡大に役立てたいと考えた。

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

海外からの引き合いへの受け身の対応から、営業戦略を立て、能動的に動き、顧客と接するようになった。また戦略を立てることにより、顧客の要望、顧客目線での我々の価値を提案するスキルを得ること

ができた。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

現状まだ一件であるが、新規顧客を獲得。好感触の商談も複数あり。

Q ビジネス成果以外の育成塾「プチ・成果」

今までは一方的にこちらの主張したいことだけを示すプレゼンが、顧客が知りたいと思うであろうことを主体に資料を作成するようになり、プレゼン後に手ごたえを感じるようになった。

ジェトロ三重からコメント

育成塾を通してプレゼン内容の工夫をされ、新規の顧客獲得に成功されている。今後も商談会等の機会や、多角的なジェトロの支援スキームの提供をしていきたい。

Company information

設立年●1952年 社員数●59名

江南化工株式会社

主な輸出商品 パラクレゾール、パラトルエンスルホン酸、パラエチルフェノール、2,4-キシレノール
輸出対象国 米国、欧州、アジア

長崎県南島原市



受講後はストーリー性を考えた営業へ変化し、 海外向け売上げも徐々に拡大した



大平食品株式会社 社長補佐
片岡和子さん

Q & A

Q 育成塾で得られたもの、向上したスキル

受講後は、営業のためのストーリー性を考えるようになった。海外商談会でお客様と直接話す機会を得て、顧客の声を聞いて商品に反映させることを学んだ。その結果、新商品(りんご酢大豆)の開発にも繋げることができた。

Q 受講をきっかけに変わったあなたの行動

輸出商品の添加物内容や商品パッケージの表示や、輸送方法に注力して取り組んでいる。商談後も、待

っているだけでなく積極的にアプローチするようになった。

Q 育成塾参加後の主なビジネス成果

海外売上げは徐々に拡大し、2022年度では約500万円の実績を上げるまでに至った。現在香港、ニュージーランド、オーストラリアと新たに商談中。

Q 受講を検討している方へメッセージ

受講に際してあまり考えすぎず、無の境地で素直に入っていくと、得られるものが大きいと思います。

ジェトロ長崎からコメント

国ごとの規制に対応した商品開発を行っていることが強み。今後は海外販路開拓のためのマッチング機会を提供していきたい。

Company information

設立年●1920年 社員数●40名

大平食品株式会社

主な輸出商品 高菜漬け、辛子高菜、刻み高菜、キムチ高菜、明太高菜
輸出対象国 米国、カナダ、タイ、シンガポール、ベトナム、オーストラリア、メキシコ、オーストラリア、ポーランド、オランダ、英国、台湾

「育成塾」の前後でオススメの

輸出支援サービス

海外輸出に必要な基礎知識・戦略策定の思考プロセス・商談スキルを学べる「育成塾」。その受講前後で、ジェトロが提供する輸出支援サービスと組み合わせることにより、皆様の海外ビジネスを更に前進させることができます。



単独で海外展開を進めるには不安という方には 専門家伴走のハンズオン支援

(利用には審査があります)

新輸出大国コンソーシアム

継続的な支援面談・海外出張同行を通じて、戦略策定から海外販路開拓まで一貫した伴走支援を行います。



農林水産・食品分野の輸出専門家（プロモーター） による個別支援サービス

食品分野の専門家（プロモーター）が各種輸出指導、海外バイヤーの発掘、海外への商談随行、輸出契約締結までの一連の支援を行います。



現地の「今」の情報を入手する 海外現地専門家への相談

中小企業海外展開現地支援プラットフォーム

現地在住のコーディネーターが、独自のネットワークを活かし、
①市場調査・相談サービス
②取引先企業リストアップ
③商談アポイントメント取得・支援機関専門家取次サービス
などを行います。



海外コーディネーター（農林水産・食品分野） による輸出相談サービス

農林水産・食品分野の現地専門家がEメール相談、プリーフィングを行います。



実践の場もジェトロの支援で 展示会・商談会への出展支援

(利用には審査があります)

- ◆海外の新規顧客・パートナー発掘、あるいは市場調査に展示会は大変有効な手段です。単独での出展に不安のある方は、ジェトロが出展支援する展示会をご利用ください。
- ◆商談は成約を取ることだけが目的ではありません。回数を重ねることで、情報収集やプレゼン資料のブラッシュアップにもつながりますので、積極的にチャレンジすることをお勧めします。ジェトロが主催する各種商談会やオンラインカタログサイトなどに是非エントリーしてみてください。

展示会・商談会情報
(ジェトロ支援)



Japan Street
ジェトロ招待バイヤー専用
オンラインカタログ



食品分野なら…サンプル商品を使ってジェトロが海外で商品紹介と商談機会を提供

日本産農水産物・食品 サンプルショールーム事業

(利用には審査があります)

日本産農水産物・食品
サンプルショールーム事業



その他、この活用事例集に登場する事業

- ・ Japan Linkage：オンライン展示会への出展支援 2023年度はAlibaba、Range Me、Virtual Expo
- ・ JAPAN STORE：米国Amazon、英国Amazon等越境ECにおける、日本事業者の商品特集ページへの出品支援
- ・ Takumi NEXT：日本の工芸品、伝統産品、生活用品等の海外展開支援
- ・ 外国人材活躍支援パッケージ/ジョブフェア（合同企業説明会）
- ・ 貿易実務オンライン講座（有料）
- ・ 海外ミニ調査サービス（有料）

ジェトロサービス
パンフレットも
併せてご覧ください



◆育成塾に関するお問い合わせは、最寄りの国内窓口にご相談ください。

国内事務所



国内事務所への連絡は
こちらから



日本貿易振興機構（ジェトロ）
知的資産部 海外ビジネス人材育成課

東京都港区赤坂1丁目12-32
アーク森ビル6階
TEL：03-3582-8355
受付時間：平日9:00～12:00 13:00～17:00



