

海外展開
を
加速!

販路開拓

拠点構築

WEBセミナー

6/25

Tue.
JST13:30-15:00

実践ガイド

円安の今こそ動き出す時！グローバル展開必勝戦略とは？

人口減少、歴史的円安水準など様々な理由から、事業成長を加速する手段として、海外展開はもはや避けて通れない！しかし成功のためには進出先の選定、代理店開拓・拠点構築などの進出形態の検討、貿易実務の理解など様々なハードルが…。

これらをすべてクリアし、海外展開を加速させる方法とは？本セミナーでは、海外展開における戦略の策定方法から実際の販路開拓方法や貿易実務など、実践的なノウハウを解説！

大森 健太氏
株式会社STANDAGE



海外戦略が基本のキ

戦略なくして戦術なし。内需企業成功事例



代理店？拠点構築？販路開拓方法は？

代理店選定は超重要。子会社設立の留意点



販路開拓で躓きやすい4ポイント

販路開拓、交渉・契約、決済、物流…どうクリアする？

田内 恒治氏
グローバルウィン・
パートナーズ株式会社

お申込み

※右の二次元コードからもお申込みいただけます。



www.obc.co.jp/240625

お申込み ※右の二次元コードからもお申込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/240625>



グローバル市場の攻略法

グローウィン・パートナーズ株式会社
田内 恒治氏

(1) 事業成長を加速するための海外戦略とは
内需企業の海外展開の事例にみる海外市場戦略

(2) 海外の代理店・拠点構築等の販路拡大に向けたステップ
代理店の選定と子会社の設立時の留意点

(3) 拠点構築における海外M&Aの活用
選択肢の一つとして、代理店・取引先を自社拠点にする方法

海外販路開拓で躓きやすい 4つのポイントと対処法

株式会社STANDAGE
大森 健太氏

(1) 昨今の円安トレンドと輸出
止まらない円安トレンドと輸出の関連性について

(2) 海外販路開拓で躓きやすい4つのポイント
どの企業も共通で課題となることとは

(3) 海外販路開拓を"まるなげ"する方法
海外販路開拓のハードルを一掃するソリューションのご紹介

(4) 企業の海外販路開拓成功事例
・サウジアラビア×教育玩具
・シンガポール×洋菓子 ほか メーカー成功事例のご紹介

Q&A

ご参加の方のご質問にお答えいたします。ご質問はお申し込み時のアンケートまたはZoomのQ&Aよりお願いいたします。
※内容やお時間の都合により、すべてのご質問にお答えできない可能性があります。ご了承ください。

グローウィン・パートナーズ株式会社 海外FA部 部長 田内 恒治氏

JETRO(現 日本貿易振興機構)入社。米国駐在、内閣官房出向などを経て、コンサルティング業界に転じる。日本企業の海外戦略立案、実行支援コンサルティングを多数実施。自社の東南アジアの事業拡大にも関与し、コンサルティングの傍らホーチミン事務所長を兼任。アジア欧米の幅広いネットワークと知見を活用した海外戦略立案、パートナー探索からクロスボーダーM&A、戦略的資本提携の実施に至る一貫通貫のアドバイス業務に従事。2021年 当社入社後はクロスボーダーM&A、海外戦略立案コンサルティング案件を多数指揮している。



株式会社STANDAGE COO 大森 健太氏

1987年生まれ、中国黒竜江省ハルビン市出身。2006年東京大学理科II類に入学し、大学大学院では化学生命工学を専攻。がん細胞や抗体に関する論文を発表する。大学院卒業後は新卒で伊藤忠商事株式会社へ入社し、医薬品や医療機械、ヘルスケア製品の国際貿易及び海外企業へのM&Aに従事。会社員時代より新技術に興味があり、自らの手で今はまだ世界にない新たなサービスを創造するために、2017年に株式会社STANDAGEを創業。現在は貿易のDX化を実現するサービスを様々な企業に提供している。





貿易をもっと自由に、もっと簡単に

by STANDAGE

▶資料ダウンロードはこちら

【Webセミナー】海外展開を加速！販路開拓・拠点構築、実践ガイド

日時	2024年6月25日(火) 日本時間13:30~15:00(開演15分前からアクセス開始) ※ZoomにてLIVEで配信します。
対象	海外展開・販路拡大を検討される企業の海外事業部、経営企画部、営業部、M&A担当部署の方 等
定員	500名
共催	グローウィン・パートナーズ株式会社/株式会社STANDAGE/宝印刷株式会社/ 株式会社東京海上日動パートナーズTOKIO/株式会社オービックビジネスコンサルタント
お問い合わせ	株式会社オービックビジネスコンサルタント 企業成長支援室 坂本・本澤 mail: obc-as@obc.co.jp

※ 講師・共催企業と同業の方、個人の方はお申込みをお断りする場合がございます。
※ 講師・講演内容は予告なく変更になる可能性があります。