

その商品海外で売れるかも？

東南アジアで 売 る た め の 販 売 戦 略 ！

小さく始める海外販売のノウハウ

2025 11.26 (水)
14:00~16:00

「もっと売上を伸ばしたい。でも、新たな販路をどう開拓すればいいかわからない」・ ・ ・
そんな悩みを抱えていませんか？原材料の高騰、国内市場の縮小、そして人手不足。中小企業を取り巻く環境は決して楽ではありません。しかし、この厳しい時代だからこそ、世界に目を向けるチャンスが広がっています。特に、円安は海外市場での競争力を高める絶好の機会です。本セミナーでは、日本の魅力的な商品を海外に届けるための第一歩として、「なぜ今、越境ECなのか」という市場分析と戦略策定の視点から、越境ECの成功要因と経営判断のポイントを徹底的に解説します。

《カリキュラム》

なぜ今、越境ECなのか？

～円安時代の海外販路開拓～

- ・ 中小企業を取り巻く事業環境と円安のインパクト
- ・ 越境ECの基本と、今狙うべき国・地域（東南アジア市場、特にベトナム、台湾等）

越境ECのはじめ方と成功のポイント

- ・ 自社サイト vs 海外ECモール、どちらを選ぶべき？
- ・ 越境ECの主要プラットフォーム比較（Shopee, Amazon Global, Shopify等）
- ・ 物流、決済、関税など、初心者がつまづくポイントと対策
- ・ 中小企業の越境EC成功事例の紹介
- ・ 質疑応答



講師：榎島卓哉 ジャイロ総合コンサルティング（株）コンサルタント中小企業診断士

東京大学経済学部卒業後、大手通信会社で法人営業や新規事業開拓、グローバル事業展開など多岐にわたる業務に携わる。特にアジア地域での経験が豊富で、10社の現地法人・合併会社の設立や立ち上げに深く関わった実績を持つ。また、中小企業のDX推進やグローバル展開、販路開拓に関する豊富な支援実績を持っている。近年は、SNSなどを活用したWebマーケティングによる販路開拓の研究も続けている。

日程 2025年11月26日（水）
14:00~16:00対象 中小・小規模事業者
（会員・非会員問わず）

場所 大和商工会議所

定員 20名（参加費無料）
申込期限：11月20日（木）お申込は
こちらから