

アフターコロナの世界へ打ってでる

まずはご相談ください！

# 鳥取県から世界へ販路開拓・拡大！

～海外展開を手伝います～

海外販路の可能性を調べたい



支援  
内容

・海外情報や調査方法を紹介 輸入規制や入手方法を紹介  
・海外展開の進め方 ・貿易知識の紹介 ・参考情報の提供

海外市場を見極めたい



支援  
内容

・展示会情報や入手方法を紹介 ・展示会の留意事項のアドバイス  
・輸出実務や輸出業者の情報提供 ・同行支援による現場支援

海外展開への戦略を立てたい



支援  
内容

・計画作成へのアドバイス・外部専門家の紹介  
・JETRO 専門家の紹介

販売先、現地パートナーを見つけたい



支援  
内容

・同行支援により交渉をサポート ・パートナー選定アドバイス  
・契約条件、価格設定等アドバイス

継続な取引につなげたい、新規顧客を開拓したい



支援  
内容

・展示会等情報提供 ・バイヤー招聘事業等によるバイヤー紹介  
・新規地域・商品等の展開についてアドバイス

越境ECに取り組みたい、オンラインで海外企業と商談したい



支援  
内容

・越境ECセミナーの情報提供 ・越境EC企業の情報提供  
・テレビ会議商談の外国語スタッフサポート



公益財団法人鳥取県産業振興機構

とっとり国際ビジネスセンター

国際BC



<http://www.tottori-kaigai.com/>

☎ 0859-30-3161 FAX 0859-30-3162

住所:境港市竹内団地 255-3(夢みなとタワー1階)

✉ [kaigai@toriton.or.jp](mailto:kaigai@toriton.or.jp)

(機構本部駐在) ☎ 0857-52-3011

住所 鳥取市若葉台南 7-5-1

## ▶▶▶とっとり国際ビジネスセンタースタッフ

**コーディネーター** 企業マッチング、事業の企画、各種支援制度を活用するなど、海外展開をサポートします。

### 石田 勝茂 [ものづくり担当] (機構本部駐在)

メーカーで海外販社向け販売・輸出業務、安全規格取得業務の支援を経験。輸出入支援、契約、市場開拓。



### 森脇 満 [食品担当]

中国華南地区で現地企業と日系組織を繋ぐビジネスサポートに従事。展示会出展・新規顧客開拓。



### 専門相談員

自立的展開をサポートするため貿易等の専門的な助言を行います。【毎週火曜日・木曜日】

### 黒住 昭夫

商社で機械輸出業務、台湾駐在、ジェトロ・アドバイザーを経験。輸出入支援・契約・コンサル・現地活動支援。



### 西川 毅 (機構本部駐在)

メーカーで国内外の営業・市場開拓・新規顧客開拓業務、北米駐在、香港法人総経理を経験。海外進出、市場開拓。



### 外国語スタッフ

海外習慣等の現地情報、海外展開のための通訳・翻訳(通訳翻訳のみの業務依頼はお受けできません)

**韓国語**  
許 福美  
(ホウ ポンミ)



**中国語**  
王 娟  
(オウ ケン)



**ロシア語**  
ズイコヴァ・エレナ  
(英語)



## ▶▶▶支援メニュー

### 海外販路開拓 活動同行支援

海外展示会への出展、海外企業との個別商談などに、専門スタッフが同行し現場でアドバイスします。  
(但し、通訳のみ、アテンドとしての同行はお受けできません。)  
▶詳しくはホームページ <http://www.tottori-kaigai.com/> をご覧ください。

### 海外展開 外部専門家派遣

当センターが契約する人材派遣機関から海外展開の専門家を派遣し、直接企業様を支援します。  
▶詳しくはホームページ <http://www.tottori-kaigai.com/> をご覧ください。

### 海外展開チャレンジ 支援補助金

海外展示会・見本市への出展、個別商談にかかる出展料や旅費等、海外向け仕様変更にかかる経費などの一部を補助します。(具体的商談の予定がない市場調査は対象外です。)  
※県の「食のみやこ鳥取県輸出促進活動支援事業補助金」の対象事業は除きます。  
▶詳しくはホームページ <http://www.tottori-kaigai.com/> をご覧ください。

## ▶▶▶支援の実例

### ■当センターの企画と同行支援をうまく活用し受注獲得

A社様は当センター企画の海外展示商談会の公募を知り申し込まれました。海外展示商談会は初めてでしたが、事前マッチング等当センターの商談支援を受け積極的に受注先開拓に取り組みられました。また、商談会後も当センター職員が現地で商談をサポートする同行支援事業を活用して海外交渉の経験を積み、今では独自に現地大手にもプロモーションできるようになりました。現在、国内海外両方から受注できる、国内情勢に影響されにくい企業体制・体質づくりをさらに進めておられます。

### ■貿易実務全体を伴走型ハンズオン支援

当センターでは、招聘事業で来鳥した海外バイヤーがB社様製品を熱望されたのをきっかけにB社様の個別支援をスタートさせました。B社様の事業規模と過去の実績から、まずは国内商社等を利用した間接輸出で経験を積み、次に直接輸出で輸出規模を拡大することを提案。担当者様は輸出取引に不可欠な輸出先情報の入手・分析及び具体的な商談・手続(価格交渉、契約書作成、証明書取得、輸出関連書類の作成等)に当センターのアドバイスを受けながら一所懸命取り組まれ、自力で対応できるまでになりました。

### ■社長の熱意と当センターの支援ツールの複合的活用で海外輸出の実現に至る

C社様は、県産ビーツを使用した異彩を放つカレー・醤油・わさび・うどん等を販売展開し経済産業省「はばたく中小企業・小規模事業者 300社」にも選出されました。国内外の食品展示会等にも積極的に出展され海外からの商談申込が増えてきましたが、海外取引の経験がなく、貿易実務の不慣れなことから、チャンスを活かしていませんでした。相談を受けた当センターは、まずは商談段階に応じて課題を整理(貿易の基礎知識、輸出に関する見積り費用構造、契約に係る決済条件などの諸条件、クレーム対応など)し、それを一つ一つ克服していくことをアドバイスしました。課題の克服にあたっては、貿易実務面で外部専門家の支援(当センター事業)を受けながら、社長様が熱意を持って課題と真摯に向き合い徐々に克服されました。現在、台湾を初め、グローバル展開を目指しておられます。