

## 海外展開のススメ

海外事情編

# 初めての欧州市場進出

国際センター  
とっとなり  
ビジネス

「欧州市場に魅力を感じる皆さんも多いかと思えます。当コーナーは今回、とっとり国際ビジネスセンターのズイコヴァ・エレーナコーディネーターに欧州市場参入の可能性について伺いました。

「欧州市場参入の可能性はどうでしょうか。」

「海外進出先としては、近隣のアジア地域が大半で、欧州市場は敷居が高いと感じておられる人も多いですが、いくつかの要素が整え

「つです」

「展示会に出展した県内企業の事例はありますか。」

「ば、欧州も魅力的な市場となります。独自性のある商品、確実な需要、参入パートナーの存在、そして何より参入への強い思いです。こういう要素を検討し確認するために、専門展示会や見本市へ参加することも方法のひとつ

「ことしの5月に、県内の高級スピーカー製造企業がドイツ最大のオーディオ展示会に出展しました。きっかけは、日本では需要の狭いピュアオーディオと言われる高級スピーカーの分野で、海外での評価を得たいという社長の強い思いでし

「展示会への出展支援がありますね。」

「はい、当センターには海外展示会への出展費用を補助する補助金もあります。ぜひご活用を検討ください」

た。私も現地に同行しました。県内木材を使った世界中で見たことのないユニークな形のインパクトが大きかったようので、初出展にも関わらずオランダで一番大きいオンラインオークション企業とつながりができたことは大きな成果でした」



ドイツのオーディオ展示会に出展

インタビューを終えて

「市場の生の声を聞くことで、次のステップにつながる可能性が広がるのだなと感じました。欧州市場への参入は簡単ではありませんが、候補の一つとして検討してはいかがでしょうか。」