# News Release

2026 年 11 月 20 日

## ～ 第 21 回 経営課題解決セミナー ～
## 「中堅・中小企業のための海外販路開拓セミナー」（無料）の開催および参加者募集について

西日本フィナンシャルホールディングス（代表取締役社長 村上 英之）のグループ各社は、地域企業の皆さまに有益な情報をご提供することを目的に様々な「経営課題解決セミナー」を開催しています。

今回、その第 21 弾として、株式会社 NCB リサーチ&コンサルティング（代表取締役社長 井野 誠司）は、西日本シティ銀行（頭取 村上 英之）とともに、「中堅・中小企業のための海外販路開拓セミナー」を開催しますので、お知らせします。

本セミナーでは、アジア・ASEAN や北米市場を対象に、限られた経営資源で海外販路を開拓するための考え方や、海外バイヤー・販売パートナーへのアプローチ、商談・成約につなげるポイントを具体的な事例を交えて解説します。さらに、海外取引における契約や代金回収、取引トラブルなどのリスクとその対策について、専門家が分かりやすく解説します。

皆さまのお申込みを心よりお待ちしております。

記

### 1．開催概要

| | |
|---|---|
| セミナー名称 | 中堅・中小企業のための海外販路開拓セミナー<br>～限られた経営資源で海外市場に挑戦するための実践ポイント～ |
| 日時 | 2026 年 12 月 17 日（木）14:30～16:10（受付開始 14:00） |
| プログラムおよび講師 | **【第 1 部】中堅・中小企業の海外販路開拓 ～海外市場で「売る」ための実践ポイント～**<br>**Ⅰ.「アジア・ASEAN 市場における海外バイヤーへのアプローチと商談につなげるポイント」**<br>1. 中堅・中小企業がアジア・ASEAN で海外販路開拓を始める際のポイント<br>2. 現地での「実績づくり」と認知向上から始める海外バイヤーへのアプローチ<br>3. 催事・プロモーションの結果を商談・成約につなげるためのポイント<br>4. アジア・ASEAN における中小企業の成功・失敗事例<br>**講師**：大村 晶彦 氏（COUXU 株式会社 代表取締役）<br>**Ⅱ.「限られた経営資源で取り組む北米販路開拓」**<br>1. 自社商品に適した北米市場・販売ルートの考え方<br>2. 代理店・ディストリビューター等の現地パートナーの探し方<br>3. 有望なパートナーを見極めるポイント<br>4. 限られた人員・予算で海外営業を進めるためのポイント<br>**講師**：岩﨑 正隆 氏（株式会社グロスペリティ 代表取締役）<br>**【第 2 部】海外取引における法務上の留意点とリスク管理**<br>1. 海外企業との売買契約における留意点<br>2. 代理店・販売店等との契約で押さえておくべきポイント<br>3. 代金回収や取引先とのトラブルへの備え<br>4. 知的財産・現地規制等に関する注意点<br>5. 海外取引のトラブル事例と予防策<br>**講師**：田中 雅敏 氏（明倫国際法律事務所 パートナー 弁護士／弁理士／公認不正検査士<br>慶應義塾大学 政策・メディア研究科 特任教授） |
| 開催形式および定員 | 来場形式と Web 形式（Zoom を使用）で開催（1 社 3 名まで、先着順に受付）<br>**【来場形式】**50 名<br>住所：福岡市博多区下川端 2-1（TEL092-282-2662）<br>会場：博多座・西銀ビル 13 階 NCB リサーチ&コンサルティング会議室<br>※会場に駐車場のご用意はありません。ご了承ください。<br>**【Web 形式】**100 名 |
| 受講料 | 無料 |
| 主催 | NCB リサーチ&コンサルティング |
| 共催 | 西日本シティ銀行 |

## ２．お申込方法

NCB リサーチ&コンサルティング宛てに、お電話もしくはメールにてお問合せください。
TEL：092-282-2662　／　E-Mail：koukai@johoza.co.jp

以　上

＜本件に関するお問い合わせ先:TEL092-282-2662＞
セミナーの内容に関すること: NCB リサーチ&コンサルティング 国際コンサル室 豊住(とよずみ)・益地(ますち)
お申込方法に関すること: NCB リサーチ&コンサルティング 研修セミナー事業部

第21回　西日本フィナンシャルホールディングス
「経営課題解決セミナー」

来場・Zoom
併用
無料セミナー

# 中堅・中小企業のための 海外販路開拓セミナー

## ～限られた経営資源で海外市場に挑戦するための実践ポイント～

### 海外に売りたい。でも、何から始めればいい？

**こんな企業におすすめです！**

- 自社に海外営業を担える人材がいない
- 限られた人員・予算で効率的に海外販路を開拓したい
- 海外バイヤーや販売パートナーの開拓方法がわからない
- 社長や担当者だけでは継続的な営業活動が難しい
- 海外取引における契約や代金回収などのリスクへの備えが不安

本セミナーでは、アジア・ASEANや北米市場を対象に、限られた経営資源で海外販路を開拓するための考え方や、海外バイヤー・販売パートナーへのアプローチ、商談・成約につなげるポイントを具体的な事例を交えて解説します。

さらに、海外取引における契約や代金回収、取引トラブルなどのリスクとその対策についても、専門家が分かりやすく解説します。

## 第1部　中堅・中小企業の海外販路開拓　～海外市場で「売る」ための実践ポイント～

### Ⅰ　アジア・ASEAN市場における海外バイヤーへのアプローチと商談につなげるポイント

1．中堅・中小企業がアジア・ASEANで海外販路開拓を始める際のポイント
2．現地での「実績づくり」と認知向上から始める海外バイヤーへのアプローチ
3．催事・プロモーションの結果を商談・成約につなげるためのポイント
4．アジア・ASEANにおける中小企業の成功・失敗事例



講師

**大村 晶彦**（おおむら あきひこ）氏
COUXU株式会社　代表取締役

日本ブランドの海外進出を、販売機会の創出・現地小売チャネルの開拓・グローバルBPOプラットフォーム「セカイコネクト」の三本柱で支援。フィリピン・ベトナム・シンガポール・台湾を中心にASEAN各国で事業を展開し、マニラ三越BGCでの日本食催事「NEO MATSURI」をはじめ、現地小売・催事の現場で数多くの日本メーカーの販路開拓を手がける。食品・菓子・化粧品からエンタメまで幅広い領域で海外展開を実践している。

### Ⅱ　限られた経営資源で取り組む北米販路開拓

1．自社商品に適した北米市場・販売ルートの考え方
2．代理店・ディストリビューター等の現地パートナーの探し方
3．有望なパートナーを見極めるポイント
4．限られた人員・予算で海外営業を進めるためのポイント



講師

**岩﨑 正隆**（いわさき まさたか）氏
株式会社グロスペリティ　代表取締役

福岡県出身。九州大学大学院卒業後、兼松株式会社にて日米間の輸出入業務や新規事業の立ち上げ、シカゴでのアメリカ事業のマネジメントに従事。帰国後はスタートアップ企業にて海外事業の立ち上げを経験。自らのスキル・経験を基により多くの企業の海外進出を支援するために、2023年に株式会社グロスペリティを設立。海外進出の成功を「特別」ではなく「当たり前」にすることをミッションに日本企業の海外展開を実行フェーズまで伴走支援。

## 第2部　海外取引における法務上の留意点とリスク管理

1．海外企業との売買契約における留意点
2．代理店・販売店等との契約で押さえておくべきポイント
3．代金回収や取引先とのトラブルへの備え
4．知的財産・現地規制等に関する注意点
5．海外取引のトラブル事例と予防策



講師　**田中 雅敏**（たなか まさとし）氏
明倫国際法律事務所 パートナー 弁護士／弁理士／公認不正検査士
慶應義塾大学　政策・メディア研究科　特任教授

海外取引、海外投資、知的財産権や国際M&Aなどにも精通し、国際法、知的財産権法、契約法等様々な観点から、毎年約200社の日本企業の海外展開を支援。JETRO、文化庁、農水省などの海外展開支援にも参画している。1994年慶応義塾大学総合政策学部卒。1999年弁護士登録。2001年弁理士登録。

**開催日時**
2026年12月17日(木)
14：30–16：10
（14：00より受付、Zoom入室開始）

**定員**
会場50名　Web100名
先着順

**会場（来場形式にご参加の場合）**
博多座・西銀ビル13階
NCBリサーチ&コンサルティング会議室
（福岡市博多区下川端町2-1）
＊受講票は発行いたしませんので「名刺」をご持参のうえ、会場受付にお越しください
＊駐車場の用意はございません

**Zoomご参加の場合**
お申込み責任者様のメールアドレスに受講用URLをお送りします
（２営業日前迄）

※お申し込みキャンセルは開催3営業日前の16:00までにお電話にてご連絡ください。


主催　株式会社 NCBリサーチ＆コンサルティング
共催　株式会社 西日シティ銀行
協賛　株式会社 西日本フィナンシャルホールディングス

NCBリサーチ&コンサルティング　研修セミナー事業部
〒812-0027　福岡市博多区下川端町2-1　博多座・西銀ビル13階
お問合せ　TEL 092-282-2662　／　E-Mail koukai@johoza.co.jp