

海外展開が初めての方・再度挑戦したい方

# 海外販路開拓アカデミー 参加者募集



日用品・雑貨・食品等の消費財を製造する県内中小企業の方

## 学んですぐ使える実戦型研修

海外市場調査・商談資料作成・模擬商談を通じて、海外展開の第一歩を踏み出す

参加予定の方、ご興味のある方向けに説明会を開催します！  
申し込みは二次元コードを読み取り、googleフォームからご回答ください

開催日：2026年6月18日（木）14:00-15:00（Zoom）



## 1 成果目標

本アカデミーでは、直近2～3年先の海外展開計画の策定を目指し、アカデミー修了時には実際の海外展開にすぐ動き出せる状態を目指します。具体的には以下の内容を実施します。

- ①ターゲット市場・顧客像の設定
- ②市場ニーズを踏まえた自社の強み・訴求ポイントの整理
- ③商談候補先のリサーチと商談資料の作成
- ④模擬商談による実践練習

## 2 募集概要

1. 募集企業：日用品・雑貨・食品等の消費財を製造する県内中小企業  
※最終製品を製造する企業向けのプログラムとなっています
2. 募集定員：10社程度（応募者多数の場合は先着順とします）
3. 実施期間：2026年7月から2027年2月末まで

## 3 応募方法及び申込期限

下記URL又は二次元コードからお申し込みください。

<https://forms.gle/PrHLM9w9sKrcTUVk7>

※ 和歌山県税納税証明書（3ヶ月以内に発行されたのもの）のデータ添付もごさいます。事前にご準備ください。



**申込期限 2026年7月7日（火）17時締切**

## 4 事業内容（カリキュラム予定） ※開催日時が変更になる可能性がございますのでご了承ください

	開催日	学習事項	主な習得内容
第1回 (リアル)	7月23日(木) 13:30-16:30	・海外市場選定の考え方 ・市場調査手法 ・SWOT分析	市場を選ぶための視点と調査手法を習得し、自社の強みを客観的に可視化
第2回 (オンライン)	8月25日(火) 14:00-17:00	・顧客ペルソナの設定・顧客像の具体化 ・訴求ポイント	ターゲット市場の顧客ペルソナを描き、顧客視点の訴求ポイントを発見
個別面談① (オンライン)	9月7日-9日 (1社30分程度)	・海外展開戦略の個別メンタリング	各社の海外展開戦略の方向性、自社の強み分析について講師と個別相談
第3回 (オンライン)	9月29日(火) 14:00-17:00	・商談資料の作り方 ・会社紹介スライドの作成	英語が苦手でも通じる商談資料(会社紹介・製品シート)の作り方を習得
第4回 (オンライン)	10月20日(火) 14:00-17:00	・海外バイヤーの思考 ・商談の流れ	海外バイヤーの視点を学び、模擬商談を通じて海外商談スキルを習得
第5回 (オンライン)	11月24日(火) 14:00-17:00	・展示会出展戦略	主要展示会の特性と事前準備、展示会後のフォローアップ方法を学ぶ
個別面談② (オンライン)	12月15日-17日 (1社30分程度)	・商談資料完成	作成した資料を個社に合わせて磨き上げ、対面商談練習に備える
第6回 (リアル)	1月19日(火) 10:00-16:00	・対面商談練習 ・成果発表 ・交流会	限りなく本番に近い実践的な商談練習

- ・ 伴走型支援（サポートデスク（全期間））  
サポートデスク専用メールアドレス開設し、随時お問合せやご質問等に対応します。  
確認事項はメールにてお送りいただき、受信後2営業日以内に回答するようにいたします。

※ 当アカデミーにおける助言内容はあくまで申請者への情報提供であり、実行による結果は貴社の自己責任となる旨、あらかじめご了承ください。

申込・問合せ先

公益財団法人わかやま産業振興財団 経営支援部 担当 橋詰・中前・井本  
TEL：073-432-3235 Mail：kigyoun@yarukiouendan.jp