

海外ビジネスに向けて“強いチーム”を作る

第1回: 伝統 × 革新 海外市場を取り込む 成長戦略

2026/07/02 木
15:30~16:30



オンライン
開催

※後日アーカイブで視聴できます



この講演で学べるPoint! /

既存製品のマーケティング戦略を再定義し、新たな販路を開拓、約50カ国への展開を更に加速する成長戦略をお伝えします!

Point.01

マーケティング戦略を再定義
— 新しい売り方にチャレンジ —

Point.02

広域展開する海外戦略
— 成功と撤退からの再挑戦 —

Point.03

**海外販路拡大を担う
人材の育成方法**

参加無料

【登壇講師】

タマノイ酢株式会社
代表取締役社長 **播野 貴也** 氏

2007年早稲田大学卒業後、株式会社アサツキ・ディ・ケイ(現ADKホールディングス)へ入社し、広告・マーケティング領域で経験を積む。2010年タマノイ酢株式会社へ入社後、2011年に中小企業大学校に出向し、後継者候補のメンバーと約1年間全寮制の環境で経営学を学ぶ。2012年取締役製造担当、2015年常務取締役東京支店長を歴任。2016年には日本生産性本部へ出向し、2017年に認定経営コンサルタント資格を取得。2018年より専務取締役として経営企画を統括し、2024年に代表取締役社長へ就任。中国、欧州での現地生産をスタートさせ、2025年に合弁会社玉ノ井北京を設立。

【セミナー概要】

開催方法: オンライン開催

参加費: 無料

申込期間: 2026/6/30(火) 17:00迄

申込URL: 予約制(右記QRよりお申込みください)

<https://globalseminar-tokyokosha.jp/1st/1st>



【事務局・お問い合わせ先】

公益財団法人 日本生産性本部 国際協力部 TEL:070-4452-8069 E-mail: global-seminar@jpc-net.jp

海外ビジネスに向けて“強いチーム”を作る

第2回: 駅弁文化をヨーロッパへ — 規制を乗り越えた 未開拓市場の突破法 —

2026/07/22 水
15:30~16:30



オンライン
開催

※後日アーカイブで視聴できます



この講演で学べるPoint! /

老舗駅弁屋が海外の潜在市場を見極め、規制の壁や失敗を越えて前例のないことに挑戦し続ける中小企業のリアルをお伝えします!

Point.01

未開拓市場への挑戦と
進出地域の決定プロセス

Point.02

規制・文化の壁を乗り越え、
現地に受け入れられた秘訣

Point.03

試行錯誤の進出戦略
— 単独進出と撤退を経た再挑戦 —

参加無料

【登壇講師】

株式会社花善
代表取締役社長

八木橋 秀一 氏

1899年創業の老舗駅弁屋を祖母から引き継ぎ、2012年から8代目社長を務める。秘伝のレシピを守り続ける冷めてもおいしい鶏めし弁当は、「日本全国ご当地冷凍食品大賞2025-2026」最高金賞およびグランプリを受賞。当初は、祖母から東京進出を託され迎えられたが、「価格競争の激しい東京より、海外マーケットで勝負」と英断。列車の旅が根付くヨーロッパを潜在市場と見抜き、パリやスイスで駅弁をバズらせるなど、規制や食文化の壁を乗り越えながら秋田の一店舗から世界へ挑み続ける。数々の難局を打開してきた戦略的柔軟性と現場力を兼ね備え、地方からでも世界を目指せることを体現している。

【セミナー概要】

開催方法: オンライン開催

参加費: 無料

申込期間: 2026/7/20(月) 17:00迄

申込URL: 予約制(右記QRよりお申込みください)

<https://globalseminar-tokyokosha.jp/2nd/2nd>



【事務局・お問い合わせ先】

公益財団法人 日本生産性本部 国際協力部 TEL:070-4452-8069 E-mail: global-seminar@jpc-net.jp

セミナー開催予定一覧 全12回

01. 海外展開の課題把握

第1回 2026年7月2日(木)

伝統×革新 海外市場を取り込む成長戦略

既存製品のマーケティング戦略を再定義し、新たな販路を開拓、約50カ国への展開を更に加速する成長戦略をお伝えします！

第2回 2026年7月22日(水)

駅弁文化をヨーロッパへ — 規制を乗り越えた未開拓市場の突破法 —

老舗駅弁屋が海外の潜在市場を見極め、規制の壁や失敗を越えて前例のないことに挑戦し続ける中小企業のリアルをお伝えします！

第3回 2026年8月6日(木)

最強の現地パートナー開拓術

現地パートナーの見極めと戦略的役割分担によりブランド展開を加速し、中国市場で屈指の存在となったノウハウを一挙公開！

第4回 2026年9月8日(火)

海外展開に向けた課題把握(ワークショップ)

第1~3回の登壇企業が集結！グループディスカッションで自社の課題を整理し、パネリストの成功・失敗事例をもとに、実践的な解決策のヒントがその場で得られます！



オンライン開催



会場開催

02. 経営資源の最適化による海外展開

第5回 2026年10月上旬

訪日客を逃さない！インバウンド×越境EC

インバウンド需要を海外進出の足掛かりとする戦略を理解する。

第6回 2026年10月下旬

公的支援が後押しする海外ビジネスの拡大

公的支援の活用を通じ、どのように海外ビジネスの拡大を図るかについて理解する。

第7回 2026年11月中旬

スモールスタートから踏み出す海外進出

大規模な投資なく、海外展開を成功させる方策を理解する。

第8回 2026年12月上旬

自社に最適な海外展開戦略(ワークショップ)

様々な海外ビジネスのモデルを理解し、自社に最適な海外展開形態について検討する。



オンライン開催



会場開催

03. グローバル化に向けた組織づくり

第9回 2026年12月中旬

こうすれば現地で味方が増える！グローバルリーダーの秘訣

海外事業担当者/駐在員が、現地で信頼され、事業を軌道に乗せるコツとスキルを習得する。

第10回 2027年1月中旬

外国人材の定着を海外展開拡大に導く極意

外国人材を戦略的に採用・育成・配置することで、海外展開拡大を成功に導く方法を学ぶ。

第11回 2027年2月中旬

安心して任せられる！現地人材の見抜き方

安心して現地経営を任せられる人材を如何に見抜き、幹部候補に育成していけるか秘訣を学ぶ。

第12回 2027年3月上旬

海外ビジネスを強化する組織づくり(ワークショップ)

海外ビジネスを推進する上での自社組織づくりに関する課題を理解し、どのような解決方法が考えられるかを理解する。



オンライン開催



会場開催



海外進出に必要な知識と実践力を、課題整理・進出手法・組織づくりの3軸で体系的に学ぶ全3クール(各クール4回、計12回)のプログラムです。各クールでは、3回のオンラインセミナーで成功事例や手法を学び、対面ワークショップでは登壇者や参加企業と共にディスカッションし課題を具体化・整理することで「聞いて終わり」ではなく、「自社で動ける力」を身につけ、貴社の課題解決に貢献します。



「01. 海外展開の課題把握」で学べるポイント

- 1 海外市場に訴求する **マーケティング戦略**
- 2 潜在市場を捉え、 **規制・商習慣の壁**を越える突破力
- 3 失敗しない現地パートナーの見極めと **ブランド展開**のコツ
- 4 撤退から再挑戦を果たした **3社の成功秘話**
- 5 登壇者や他企業とのディスカッションを通じた **自社課題の整理・明確化**

海外の最新事情や貴重な人脈を築けるこの機会をお見逃しなく！



公益財団法人 東京都中小企業振興公社 **人材を人財に**

セミナー詳細・
お問合せはこちら ▶

<https://globalseminar-tokyokosha.jp/>

