

海外ビジネスに向けて“強いチーム”を作る

第3回: 最強の 現地パートナー 開拓術

2026/8/6 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! /

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!

Point.01

信頼できる現地パートナーの
見極め方

Point.02

ブランド展開を加速する
現地パートナーとの役割分担・権限移譲

Point.03

ブランドを守る現地人材育成

参加無料

【登壇講師】

重光産業株式会社

代表取締役副社長 重光 悦枝氏

熊本発の「味千拉麺」を経営。国内約60店、
中国はじめアジア、北米、中南米など
約720店を展開し、日本発外食チェーン
として圧倒的な海外店舗数を誇る。
ニューヨークの大学でホテル・レストラン
経営を学び、1996年に同社へ入社。
取締役・広報室長を経て、2014年より
現職。スピード感をもって信頼できる
パートナーと協業体制を築き、味の基本
を堅持しつつ各国の食文化に合わせた
ローカライズを実践。とりわけ海外ビジ
ネスで明暗を分ける「決断のスピード」
を重視し、迅速な意思決定と、日本本部
と現地の効果的な役割分担により、
グローバル展開を加速させている。

【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: 2026/8/4(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/3rd/3rd>



【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4回: 海外ビジネスの壁と 乗り越え方

参加
無料

2026/9/8 火

14:00~17:00 ※13:30より受付開始



会場開催



第1~3回の登壇企業が集結!課題を整理し、同様の課題を乗り越えたパネリストの
成功・失敗事例から実践的な課題解決策が学べます!

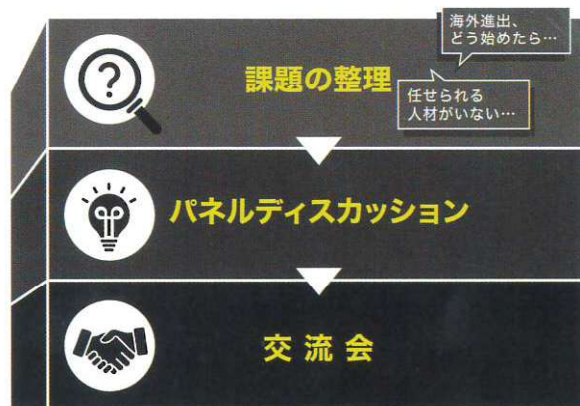
リアルセミナーだからこそ
学べる・得られるPoint!

Point.01 ワークショップで自社課題の整理・明確化

Point.02 パネリストから直接聞ける成功談・失敗談

Point.03 同じ悩みを抱える企業やパネリストとの
交流・ネットワーキング

ワークショップの流れ



■パネリスト

タマノイ酢株式会社
代表取締役社長 播野 貴也氏

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カ国へ展開。

株式会社花善
代表取締役社長 八木橋 秀一氏

1899年創業の秋田の老舗駅弁屋が、規制の壁を乗り越え、欧州で駅弁をバズらせる。

重光産業株式会社
代表取締役副社長 重光 悦枝氏

現地パートナーの見極めと戦略的役割分担で「味千拉麺」を世界に約720店舗展開。

■ファシリテーター

公益財団法人
日本生産性本部
主任経営コンサルタント
井之上 拓也氏



【セミナー概要】

会場: 東京都立産業貿易センター浜松町館5階
(〒105-7505 東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝)

交通: ①浜松町駅(JR山手線・京浜東北線・東京モノレール)徒歩4分
②竹芝駅(ゆりかもめ)西口 徒歩2分
③大門駅(都営地下鉄浅草線・大江戸線)B1・B2出口徒歩5分

定員: 先着25名 参加費: 無料

申込期間: 2026/9/4(金) 17:00迄

申込方法: 予約制(右記QRよりお申込みください)

申込URL: <https://globalseminar-tokyokosha.jp/4th/4th>

【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 ー規制を乗り越えた未開拓市場の突破法ー

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)

海外ビジネスの壁と乗り越え方(ワークショップ)

第1～3回の登壇企業が集結！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/>

