

輸出に挑戦したい中小中堅企業経営者の皆様へ

安心して輸出を はじめる。

新規事業開発・売上拡大を得意とし、国内地元政財界や海外バイヤーとのパイプを持つ輸出のプロフェッショナルがサポートいたします。



前提

国内市場先細り

輸出に活路を見出したいが簡単には踏み切れない。

「輸出してみたい」ときに頻出する課題

頻出課題

資金調達

輸出で採算が取れるまで3年はみるべき。その資金的余裕が必要。



人材不足

輸出に新たに挑戦する場合、当然、社内には担当者がいない。



いざ輸出

国内とは勝手が違う。どこにどうやって輸出したらよいものなのか？



解決策

資金調達支援

エンジェル投資、融資、補助金等様々な手段で資金調達をご支援



輸出支援

戦略策定、現地販路開拓から通関手続きまでのノウハウをご提供
社内人材に伴走・外部委託も活用しながらご支援



CASE

日本酒や食べ物、アニメ関連グッズまで、様々なものを世界中に輸出するお手伝いをしています。



Vietnam

Australia

Indonesia

USA

more countries...

日本食レストランや商工会議所のイベント

日本酒イベント (富士酒蔵)

アニメフェスティバル (進撃の巨人)

静岡フェア海外展開やお茶関連製品の輸出など

その他様々な国への輸出を支援しています

具体的な輸出成功までのステップは、裏面をご覧ください。▶

「売れることを証明する」

エビデンスづくりをいかに進めるか？が大切です。

テストマーケから輸出事業の目途をつけるまで

01

小規模 テストマーケ



補助金獲得のための
エビデンス集め

自社のみでできる範囲で、自社負担で最小額で実施します。別機会に相乗りするなどの実施の負担を減らす手札のバリエーションもアドバイス可能です。その際の様子やアンケートなど、あとで使えるエビデンスをまずは収集します。

02

中規模 テストマーケ



補助金を獲得し、
売れた実績をつくる

輸出関連の補助金を獲得し、規模拡大してテストマーケを行います。小規模テストマーケで得たエビデンスをもとにして、国や都道府県、自治体等の輸出支援関連補助金を獲得。輸出実証事業を実施して「ある程度売れた」エビデンスを構築します。

03

現地営業



売れたエビデンスで
現地に売り込みを行う

人脈を駆使して、現地バイヤーなど、取引先候補に「売れたエビデンス」を持って売り込みを行います。現地ディストリビューターや、現地レストラン・小売り等に直接持ち込みもあり。エビデンスなしにいきなり契約につながることは稀であり、前二段のテストマーケが重要です。

04

輸出事業の 目途確立



契約・発送・入金
の手続きをスタート

モノによって（食品など）は規制対応等が必要で、商社経由が良い場合もあります。現地事業者と直接発送する場合は、見積もり・契約・発送・入金と、国内と同様に手続きを進め、継続して取引いただけるように、その後のフォローも重要です。

Business Producer例



ワオラボ株式会社 代表取締役

小粥 おさ美氏

欧米中心に3,000名の海外バイヤーとのネットワークを持つ海外販路開拓のスペシャリスト。すでに500社以上の海外販路開拓を伴走支援。現地優良パートナーを見つけて海外進出を実現します。



会社概要

株式会社 Revitalize

所在地：東京都文京区

代表者：片桐 豪志

従業員：10名（業務委託含む）

事業内容：中小企業向けコンサルティングプラットフォーム運営



お問い合わせ

■メール

info@revitalizejapan.com

右記QRコードのHPにてさらに詳しい情報をご覧いただけます >

