

市場業者の皆様へ

輸出促進オンラインセミナー

〔第3回〕 EU・アメリカ市場から学ぶ
「海外バイヤーに伝わる
商品ストーリーの作り方」

本セミナーでは、EU・アメリカ市場に対する生鮮食料品等の販売事例から、海外で日本産の商品を“売り続ける”ために必要不可欠な“商品ストーリー”的作り方を、最新トレンドと実務の両面から解説します。

モデレーター・導入講演
株式会社 Aglin 代表 小野寺 宮春（海外輸出コンサル）

ゲスト講師

“EU市場”で日本産の商品を
継続的に売るためのポイント

オーガニックやSDGs等の食へのこだわりが求められるEU市場について、現地駐在した経験を踏まえて、商品づくりやバイヤーとのコミュニケーション方法等を解説します。



合同会社M&J

代表社員 島本 仁

（輸出商社／徳島）

EUおよびアメリカ向けに、青果物・加工食品（木桶醤油等）の輸出を手がける輸出商社 M&J 代表。大手物流業者出身で、ドイツ・アメリカへの駐在経験を持つ。

“アメリカ市場”で日本産の商品を
継続的に売るためのポイント

世界のトレンド発信地であるニューヨークに長年駐在してビジネスを開拓する視点から、アメリカ市場・店舗販売のポイントや、重視される商品ストーリー等を解説します。



栄 秀吉

（現地コーディネーター／アメリカNY在住）

鹿児島県奄美大島出身。アメリカニューヨークに20年駐在経験を持つ。不動産業を本業とする一方で、日本飲食店のプロデュースや日本産商品のプロモーションを多数手がける。

申込締切 当日12:00まで

お申し込みはこちら▶

<https://forms.office.com/r/YyVgJ0VjRB>

お申し込みからセミナー参加まで

- 特設サイト内の応募フォームに必要事項を記入してください。
- お申し込み後に視聴リンクが記載されたメールが届きます。
当日、時間になったら視聴リンクからご入室ください。