

埼玉県海外マーケティング推進コンソーシアム（SESC） 【一般会員用】輸出課題整理シート

★SESC分科会-工芸品・日用雑貨品 編-（2024年12月16日(月)開催）への参加を申し込んだ場合

- 「グループディスカッション」及び「個別相談会」に参加する場合は、締切りまでに必ず本シートのご提出をお願いします（提出締切：令和6年12月9日(月)）。
- 「講演」のみ出席の場合でも、会員間の交流に役立てるため、可能な限り本シートの提出にご協力ください。

<記入情報の使用目的>

- 本シートにご記入いただいた情報は、下記の目的のみに使用します。
 - 相談希望に対する協力会員のマッチング
会員を対象とした個別相談会等において、相談希望に対して一般会員と協力会員をマッチングするために利用します。
 - 「埼玉県海外展開サポートデスク」による、一般会員の支援のための基礎資料として利用します。
※埼玉県海外展開サポートデスク・・・https://www.saitama-j.or.jp/trade_supportdesk/
 - その他、SESCの運営の円滑化や改善のための分析等に利用します。

<個人情報の取扱い>

- 収集した個人情報については、会社のプライバシーポリシーに準じて対応いたします。
- 会社プライバシーポリシー：<https://www.saitama-j.or.jp/kojinjoho/>

※入力前にすべての入力項目を確認する場合は、こちらからPDFファイルをダウンロードしてください。

→ [_____](#)

* 必須

1 企業情報

1. 企業名 *

（全角）例：株式会社埼玉県産業振興公社

回答を入力してください

2. 企業名（フリガナ） *

（全角）例：サイタマケンサンギョウシンコウコウシャ

※「カブシキガイシャ」や「コウゲンガイシャ」などの法人格の種類、名称を除いて入力してください。

回答を入力してください

3. 郵便番号 *

（半角）3300854

値は数値にする必要があります

4. 都道府県 *

- 埼玉県
- 北海道
- 青森県
- 岩手県
- 宮城県
- 秋田県
- 山形県
- 福島県
- 茨城県
- 栃木県
- 群馬県
- 千葉県
- 東京都
- 神奈川県
- 新潟県
- 富山県
- 石川県
- 福井県
- 山梨県
- 長野県
- 岐阜県
- 静岡県
- 愛知県
- 三重県
- 滋賀県
- 京都府
- 大阪府
- 兵庫県
- 奈良県
- 和歌山県

- 鳥取県
- 島根県
- 岡山県
- 広島県
- 山口県
- 徳島県
- 香川県
- 愛媛県
- 高知県
- 福岡県
- 佐賀県
- 長崎県
- 熊本県
- 大分県
- 宮崎県
- 鹿児島県
- 沖縄県

5. 所在地 *

6. 資本金

万円（半角数字）

値は数値にする必要があります

7. 従業員数

人（半角数字）

値は数値にする必要があります

8. ホームページ等URL

9. 担当者 部署

例：営業部

回答を入力してください

10. 担当者 役職

例：部長

回答を入力してください

11. 担当者 氏名 *

例：埼玉 一郎

回答を入力してください

12. 担当者 電話番号 *

例：0486474086

13. 担当者 メールアドレス *

メールを入力してください

2 事業内容・アピールポイント等

14. 事業区分（複数選択可）*

- 飲食品
- 繊維・織物
- アパレル
- 木材・木製品(家具を除く)
- 家具・建材
- 紙・パルプ
- 化学
- 医療品・化粧品
- 石油・石炭製品
- プラスチック製品
- ゴム製品
- 窯業・土石
- 鉄鋼
- 非鉄金属
- 金属製品
- 一般機械
- 電気機械
- 情報通信機械器具
- 電子部品・デバイス
- 自動車
- 自動車部品
- その他輸送機器
- 精密機器（医療機器を含む）
- その他製造業
- 卸売・小売
- その他

15. 具体的な事業内容 *

500 文字以内で入力してください

16. アピールポイント（自社の得意分野や強みなど） *

500 文字以内で入力してください

3 輸出の取組状況

17. 現在の輸出の取組状況 *

- 既に輸出を行っている
- 輸出は行ったことがない（初めて輸出に取り組みたい）
- 輸出を再開したい

18. 主な輸出品目（これから輸出を検討する場合は、輸出したい品目） *

200 文字以内で入力してください

19. 現在の輸出状況（現在輸出している国・地域）

「現在輸出している国・地域」がありましたら、箇条書きで入力してください。

20. 現在の輸出状況（今後輸出を検討している国・地域）

「今後輸出を検討している国・地域」がありましたら、箇条書きで入力してください。

4 輸出を行う上での課題

- 輸出を行う上で課題に感じている事項について、最大3つまで選択し、その内容をご説明ください。
- **個人情報や、具体的な企業が特定できる情報は絶対に入力しないでください。**公開に際して支障があると判断した場合は、該当部分の公開を差し控させていただきます。

21. 輸出を行う上での課題①

- 現地市場に関する情報収集、ニーズ把握
- 現地ニーズを踏まえた商品開発
- 現地ビジネスパートナーの確保・関係維持
- 現地での販路開拓・拡大
- 日本国内での人材確保・育成
- 現地での人材確保・育成
- 海外の法制度・輸出規制・商習慣への対応
- 商品、サービスの品質維持
- 為替変動リスク
- 地政学上のリスク
- 採算性の確保
- 資金調達
- 専門家等の相談相手の確保
- 現地とのコミュニケーション
- その他

22. 問21で選択した「課題①」について、具体的な内容や実際に苦慮した（している）事案を、差し支えない範囲で教えてください。（自由記述）

500文字以内で入力してください

23. 輸出行う上での課題②

- 現地市場に関する情報収集、ニーズ把握
- 現地ニーズを踏まえた商品開発
- 現地ビジネスパートナーの確保・関係維持
- 現地での販路開拓・拡大
- 現地での人材確保・育成
- 海外の法制度・輸出規制・商習慣への対応
- 商品、サービスの品質維持
- 為替変動リスク
- 地政学上のリスク
- 採算性の確保
- 資金調達
- 専門家等の相談相手の確保
- 現地とのコミュニケーション
- その他

24. 問23で選択した「課題②」について、具体的な内容や実際に苦慮した（している）事案を、差し支えない範囲で教えてください。（自由記述）

500 文字以内で入力してください

25. 輸出を行う上での課題③

- 現地市場に関する情報収集、ニーズ把握
- 現地ニーズを踏まえた商品開発
- 現地ビジネスパートナーの確保・関係維持
- 現地での販路開拓・拡大
- 日本国内での人材確保・育成
- 現地での人材確保・育成
- 海外の法制度・輸出規制・商習慣への対応
- 商品、サービスの品質維持
- 為替変動リスク
- 地政学上のリスク
- 採算性の確保
- 資金調達
- 専門家等の相談相手の確保
- 現地とのコミュニケーション
- その他

26. 問25で選択した「課題③」について、具体的な内容や実際に苦慮した（している）事案を、差し支えない範囲で教えてください。（自由記述）

500 文字以内で入力してください

5 相談希望

- 本欄にご入力いただいた相談希望は、必要に応じて「埼玉県海外展開サポートデスク」からご連絡を差し上げ、ニーズや課題等のヒアリングをさせていただきます。事前のヒアリングなしに、協力会員から直接連絡が行くことはありません。
「埼玉県海外展開サポートデスク」https://www.saitama-j.or.jp/trade_supportdesk/
- R6.12/16及びR7.2/25に開催予定の会員向けイベントで、協力会員と1対1で相談することができる「個別相談会」を開催します。
「個別相談会」は、別途申込みのご案内をします。

27. 相談を希望する協力会員の事業種別（複数選択可）

- 商社・貿易会社
- 卸売・小売
- 運送・倉庫
- 通関・貿易手続き代行
- 金融・保険
- コンサルティング・マーケティング
- ブランディング・プロモーション
- IT・システム
- 翻訳・通訳
- イベント企画、運営
- 法務・知財
- その他サービス
- 商工団体・経済団体
- その他公的機関
- その他

28. 相談を希望する具体的な協力会員や公的団体（（公財）埼玉県産業振興公社やジェトロ等）がございましたら、お書きください。

（例）協力会員の〇〇コンサルティングと、△△の件で面談希望。

- 協力会員の名簿は、公社HPからダウンロードが可能です。<https://www.saitama-j.or.jp/overseas/sesc>

300 文字以内で入力してください

このコンテンツは Microsoft によって作成または承認されたものではありません。送信したデータはフォームの所有者に送信されます。

 Microsoft Forms