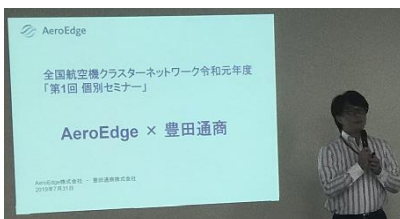


# 「海外販路開拓」セミナー 開催報告（令和元年7月31日）

- 全国航空機クラスター・ネットワーク(NAMAC)、グローバルネットワーク協議会(GNCJ)、日本貿易振興機構(ジェトロ)は、海外販路に係る営業・契約をテーマとしたセミナーを開催。航空機部品企業やクラスター等120名以上が参加し、セミナー後は参加者間で活発な交流が図られていた。アンケートによると満足度9割。
- 引き続き各機関で連携しつつ、国内外展示会（9月名古屋、来年2月シンガポール等）等における、国内企業の海外販路開拓を後押ししていく。



講演①AeroEdge(株)/豊田通商(株)  
仏サフラン社との事業成功の理由、リスクの取り方等や、事業の改善におけるパートナーの重要性について



講演②名取 勝也 弁護士  
(GNCJ分野別エキスパート)  
国際取引における契約の重要性と注意点について



講演③東京海上日動火災保険(株)  
航空機部品製造を行う際に考慮すべきリスクと、その対策について



経済産業省  
海外販路開拓に向けた支援方針について

GNCJ、ジェトロ、(株)国際協力銀行(JBIC)  
中小企業やクラスターの海外事業展開に対する支援スキーム（ビジネスマッチング等）について

許可が得られた配付資料を  
NAMACポータルサイトに掲載。

<https://namac.jp/seminar/3901>

