INFORMATION　公益財団法人 燕三条地場産業振興センター　JETRO ジェトロ新潟

燕三条のものづくりをベトナムで売る！
現地バイヤーへの販路開拓 実践セミナー

本セミナーでは人口・ GDP などの一般的な市場情報や、現地法人設立・工場進出の話ではなく「誰に・いくらで・どう売るか」に絞ります。燕三条で作った製品をベトナム市場でどう売っていくかを、実務ベースで持ち帰っていただくことを目的としています。新たな販路開拓の足掛かりとなる情報を提供するセミナーです。

こんな企業におすすめ	■ ベトナムへの輸出・販路開拓を検討中の企業	■ 現地の価格帯や買い手の実際を知りたい企業	■ 最初の 1 社の見つけ方を知りたい企業	■ 展示会・ 商談会の次の一手を探している企業



講師　ONE-VALUE 株式会社 (HP: https://onevalue.jp/)

プロジェクトマネージャー　齊藤 大将 氏

ハノイに拠点を持つONE-VALUEよりベトナム市場の価格、顧客、商談の進め方を現地の実例から90分でお伝えします。

プログラム（ 講演 60 分＋質疑応答 30 分）

14:00-14:10	なぜ今、 ベトナムを「売り先」として見るのか
14:10-14:25	燕三条の製品をどうやってベトナムで売るのか
14:25-14:35	どこから始めるか ― 輸出の入口
14:35-14:55	現地の買い手とどう商談を進めるか
14:55-15:00	現地の事例と、 ONE-VALUE ができること
15:00-15:30	質疑応答

■ 開催概要

開催時期	2026 年 12 月 17 日 (木) 14:00 ～ 15:30
所要時間	90 分（ 講演 60 分＋質疑応答 30 分）
会場	燕三条地場産業振興センター リサーチコア 5F
定員	15 名程度 （先着順、申込締切 12月11日（金） 16時）
受講料	無料
申込	右記 URL より申込願います。（URL） https://forms.gle/yzntbrWR45TKjbme9
お問い合わせ	(公財)燕三条地場産業振興センター 新潟県三条市須頃1丁目17番地 海外展開支援課 担当：川村 (TEL: 0256-32-5806)

（主催）公財財団法人燕三条地場産業振興センター　（共催） ジェトロ新潟

■ 講師のご紹介



講師

ONE-VALUE 株式会社　齊藤 大将 氏

M&A・市場参入コンサルティング部　プロジェクトマネージャー

学 歴　早稲田大学政治経済学部卒
在学中にハンガリー留学、マルタ・マレーシアでインターン

前職　IT 系ベンチャー企業で大手企業向けの新規顧客開拓
インドで流通事業のジョイントベンチャー立ち上げに参画

入 社　2024 年 ONE-VALUE に参画

実績　製造業・外食で、市場調査と提携先の探索を担当
日本企業のベトナム展開で、現地企業のリストアップと商談設定を担当大
手水産・ 食品メーカーの、ベトナム企業との提携相談窓口を担当
日系大手物流企業の現地企業買収、100 億円規模の合弁案件を支援

■ 主な講師テーマ（ 販路開拓・　市場調査）

年月	テーマ	話した中身
2026 年 9 月	現法設立か、JVか、M&Aか	現地法人・JV・M&Aの違いと、選び方
2026 年 7 月	ベトナムB2B リサイクル市場の最新動向	顧客候補の見つけ方、現地業者との提携
2026 年 7 月	ベトナムで広がる日本コンテンツ市場	現地代理店との提携、ポップアップ・テスト販売
2026 年 7 月	ベトナムで高まる水・空気の環境課題と商機	顧客（工場・工業団地）の整理、代理店との提携
2026 年 6 月	デスクトップ調査では分からない市場の実態	ヒアリング調査の進め方と当社の調査事例
2026 年 6 月	ベトナム企業との交渉で失敗しない実務ポイント	交渉の進め方と、実務で押さえる点
2026 年 5 月	B2B／B2C で販売展開するために必要な観点	市場調査 → テスト販売 → 販売拡大の進め方
2026 年 4 月	ベトナム医療・介護市場の動向と参入戦略	市場が伸びる背景、主な企業、参入の進め方

講師回数	当社主催ウェビナーで 21 回講師（ 2025 年～2026 年 9 月。M&A・ 市場参入・ 食品・ 医療・ 環境など）
当社の概要	2018年創業／東京・ハノイ・ホーチミンに拠点、社員約 80 名
当社の実績	年間 1,500 社以上の日系企業の相談に対応／M&A 相談 200 件超