

平成29年10月13日

No.17-271

株式会社 伊予銀行

## アリババ株式会社と共同で「インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー」を開催！

～インターネットを使った海外での販路拡大のポイント等をご説明～

株式会社伊予銀行(頭取 大塚 岩男)は、アリババ株式会社様(代表取締役社長CEO 香山 誠様)と共同で「インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー」を大分地区、新居浜地区、今治地区で開催いたしますので、下記のとおりお知らせいたします。

このセミナーでは、海外販路拡大を検討するお客さま向けに、実際にインターネットを使ったBtoB(企業間取引)海外販路拡大サービスを提供しているアリババ株式会社様から講師をお迎えし、海外販路拡大の方法、成果を出すためのポイント等をご説明いたします。

記

### 「インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー」

項 目	内 容
日 時	【大 分】平成29年11月21日(火)13:30~15:30 【新居浜】平成29年12月6日(水)15:00~17:00 【今 治】平成29年12月7日(木)13:30~15:30
場 所	【大 分】伊予銀行 大分支店 【新居浜】伊予銀行 新居浜支店 【今 治】伊予銀行 今治支店
テ ー マ	『国際マッチングサイト「アリババドットコム」を活用したBtoB海外販路拡大』 ～なぜあの地元企業が海外で成功しているのか～
講 師	アリババ株式会社 国際事業部 マネージャー 三好 敏広氏
対 象 先	海外販路拡大を検討するお客さま
対象業種	製造業、卸・小売業 (工業製品・部品、日用品・雑貨、美容・健康・医療、食品等)
費 用	無料
定 員	各30名程度
申込方法	別添のお申込書にご記入いただき、最寄りの支店窓口までお持ちいただくか、国際部までFAX(089-946-9101)でお申込み下さい。
申込期限	【大 分】平成29年11月17日(金) 【新居浜】【今 治】平成29年12月4日(月)
主 催	当行
共 催	アリババ株式会社

以 上

# 『インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー』 大分地区 開催のご案内

伊予銀行はこのたび、アリババ株式会社様（代表取締役社長CEO 香山 誠様）と共同で『インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー』を大分地区で初めて開催いたします。

このセミナーでは、海外販路拡大を検討するお客さま向けに、アリババ株式会社様を講師にお迎えし、インターネットを活用した海外販路拡大の方法、成果を出すためのポイント等をご説明いたします。「海外へ販路拡大したいが何から始めたらいいかわからない」といった悩みを持つお客さまは、是非この機会にご参加ください。

## 【開催要領】

名称	『インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー』
日時	平成29年11月21日（火）13:30～15:30
場所	伊予銀行 大分支店
主催	株式会社伊予銀行
共催	アリババ株式会社
題目	『国際マッチングサイト「アリババドットコム」を利用したBtoB海外販路拡大』 ～なぜあの地元企業が海外で成功しているのか～
講演内容	海外売上獲得・拡大のために 海外販売チャネル構築方法 成果を出すための2つのポイント どのような商材が実績をだしているのか 中小企業の活用事例
講師	アリババ株式会社 国際事業部 マネージャー 三好 敏広 氏  アリババグループ（中国）とソフトバンクグループ株の合弁企業。世界最大のBtoB（企業間取引）マッチングサイト「アリババドットコム」への出展支援サービスを提供。 同サービスの利用により世界約240の国・地域のバイヤーへ自社商品のアピールが可能となる。 また、専属アドバイザーによるサポートによりノウハウのない中小企業でも海外売上実現が可能。 実際に利用企業の半数が海外未経験にもかかわらず、約7割の利用企業が1年以内取引先を獲得している。
定員	30名程度 先着順。定員になり次第、締め切らせていただきます。
対象企業	海外販路拡大を検討するお客さま 【対象業種】製造業、卸・小売業（工業製品・部品、日用品・雑貨、美容・健康・医療、食品、建材等） 食品については賞味期限最低半年以上が望ましい。
参加費	無料
申込方法	参加申込書（裏面）を伊予銀行国際部までFAXにてお送りいただくか、営業店の担当者（もしくは窓口）にお渡しください。
申込期限	平成29年11月17日（金）

本件に関するご照会は下記までお願いいたします。

国際部 海外事業支援室（担当：藤原、與田） TEL（089）941-1141（代表）



F A X 089 - 946 - 9101

伊予銀行 国際部 (担当: 藤原、與田)

『 インターネットを活用した B t o B 海外販路拡大セミナー 』

大分地区 参加申込書

お取引店	支店	
貴社名 (団体名)		
ご連絡先	〒  (電話番号:        -        -        )	
ご出席者名	役職名	ご芳名
販路拡大を検討 している商品		

お知らせいただいたお客さまの個人情報は、セミナーの出欠確認、及び次回のセミナー、交流会ご案内のみに使用し、その他の目的での使用および第三者への提供はいたしません。  
 本セミナーは、お客さまの海外取引について参考となる情報提供を目的とするもので、金融商品取引契約等の締結および締結の勧誘を目的とするものではありません。

【会場のご案内】



伊予銀行 大分支店

【所在地】

大分市府内町 3 丁目 1-9

【電話番号】

097-532-6171

駐車場には限りがございます。公共交通機関をご利用いただきますよう、よろしくお願いいたします。

感謝の心をこめて

Challenge & Smile



# 『インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー』 新居浜地区 開催のご案内

伊予銀行はこのたび、アリババ株式会社様（代表取締役社長CEO 香山 誠様）と共同で『インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー』を新居浜地区で初めて開催いたします。

このセミナーでは、海外販路拡大を検討するお客さま向けに、アリババ株式会社様を講師にお迎えし、インターネットを活用した海外販路拡大の方法、成果を出すためのポイント等をご説明いたします。「海外へ販路拡大したいが何から始めたらいいかわからない」といった悩みを持つお客さまは、是非この機会にご参加ください。

## 【開催要領】

名称	『インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー』
日時	平成29年12月6日(水)15:00~17:00
場所	伊予銀行 新居浜支店
主催	株式会社伊予銀行
共催	アリババ株式会社
題目	『国際マッチングサイト「アリババドットコム」を利用したBtoB海外販路拡大』 ～なぜあの地元企業が海外で成功しているのか～
講演内容	海外売上獲得・拡大のために 海外販売チャネル構築方法 成果を出すための2つのポイント どのような商材が実績をだしているのか 中小企業の活用事例
講師	アリババ株式会社 国際事業部 マネージャー 三好 敏広 氏 <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;">アリババグループ(中国)とソフトバンクグループ(株)の合弁企業。世界最大のBtoB(企業間取引)マッチングサイト「アリババドットコム」への出展支援サービスを提供。同サービスの利用により世界約240の国・地域のバイヤーへ自社商品のアピールが可能となる。また、専属アドバイザーによるサポートによりノウハウのない中小企業でも海外売上実現が可能。実際に利用企業の半数が海外未経験にもかかわらず、約7割の利用企業が1年以内取引先を獲得している。</div>
定員	30名程度 先着順。定員になり次第、締め切らせていただきます。
対象企業	海外販路拡大を検討するお客さま 【対象業種】製造業、卸・小売業(工業製品・部品、日用品・雑貨、美容・健康・医療、食品、建材等) 食品については賞味期限最低半年以上が望ましい。
参加費	無料
申込方法	参加申込書(裏面)を伊予銀行国際部までFAXにてお送りいただくか、営業店の担当者(もしくは窓口)にお渡しください。
申込期限	平成29年12月4日(月)

本件に関するご照会は下記までお願いいたします。

国際部 海外事業支援室 (担当: 藤原、與田) TEL(089)941-1141(代表)



F A X 089 - 946 - 9101

伊予銀行 国際部 (担当: 藤原、與田)

『 インターネットを活用した B t o B 海外販路拡大セミナー 』

新居浜地区 参加申込書

お取引店	支店	
貴社名 (団体名)		
ご連絡先	〒  (電話番号:        -        -        )	
ご出席者名	役職名	ご芳名
販路拡大を検討 している商品		

お知らせいただいたお客さまの個人情報は、セミナーの出欠確認、及び次回のセミナー、交流会ご案内のみに使用し、その他の目的での使用および第三者への提供はいたしません。  
 本セミナーは、お客さまの海外取引について参考となる情報提供を目的とするもので、金融商品取引契約等の締結および締結の勧誘を目的とするものではありません。

【会場のご案内】



伊予銀行 新居浜支店

【所在地】

新居浜市繁本町 5-20

【電話番号】

0897-33-8111

駐車場には限りがございます。  
公共交通機関のご利用をお願いいたします。

# 『インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー』 今治地区 開催のご案内

伊予銀行はこのたび、アリババ株式会社様（代表取締役社長CEO 香山 誠様）と共同で『インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー』を今治地区で初めて開催いたします。

このセミナーでは、海外販路拡大を検討するお客さま向けに、アリババ株式会社様を講師にお迎えし、インターネットを活用した海外販路拡大の方法、成果を出すためのポイント等をご説明いたします。「海外へ販路拡大したいが何から始めたらいいかわからない」といった悩みを持つお客さまは、是非この機会にご参加ください。

## 【開催要領】

名称	『インターネットを活用したBtoB海外販路拡大セミナー』
日時	平成29年12月7日(木)13:30~15:30
場所	伊予銀行 今治支店
主催	株式会社伊予銀行
共催	アリババ株式会社
題目	『国際マッチングサイト「アリババドットコム」を利用したBtoB海外販路拡大』 ～なぜあの地元企業が海外で成功しているのか～
講演内容	海外売上獲得・拡大のために 海外販売チャネル構築方法 成果を出すための2つのポイント どのような商材が実績をだしているのか 中小企業の活用事例
講師	アリババ株式会社 国際事業部 マネージャー 三好 敏広 氏 <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;">アリババグループ(中国)とソフトバンクグループ(株)の合弁企業。世界最大のBtoB(企業間取引)マッチングサイト「アリババドットコム」への出展支援サービスを提供。同サービスの利用により世界約240の国・地域のバイヤーへ自社商品のアピールが可能となる。また、専属アドバイザーによるサポートによりノウハウのない中小企業でも海外売上実現が可能。実際に利用企業の半数が海外未経験にもかかわらず、約7割の利用企業が1年以内取引先を獲得している。</div>
定員	30名程度 先着順。定員になり次第、締め切らせていただきます。
対象企業	海外販路拡大を検討するお客さま 【対象業種】製造業、卸・小売業(工業製品・部品、日用品・雑貨、美容・健康・医療、食品、建材等) 食品については賞味期限最低半年以上が望ましい。
参加費	無料
申込方法	参加申込書(裏面)を伊予銀行国際部までFAXにてお送りいただくか、営業店の担当者(もしくは窓口)にお渡しください。
申込期限	平成29年12月4日(月)

本件に関するご照会は下記までお願いいたします。

国際部 海外事業支援室 (担当: 藤原、與田) TEL(089)941-1141(代表)



F A X 089 - 946 - 9101

伊予銀行 国際部 (担当: 藤原、與田)

『 インターネットを活用した B t o B 海外販路拡大セミナー 』

今治地区 参加申込書

お取引店	支店	
貴社名 (団体名)		
ご連絡先	〒  (電話番号:        -        -        )	
ご出席者名	役職名	ご芳名
販路拡大を検討 している商品		

お知らせいただいたお客さまの個人情報は、セミナーの出欠確認、及び次回のセミナー、交流会ご案内のみに使用し、その他の目的での使用および第三者への提供はいたしません。  
 本セミナーは、お客さまの海外取引について参考となる情報提供を目的とするもので、金融商品取引契約等の締結および締結の勧誘を目的とするものではありません。

【会場のご案内】



伊予銀行 今治支店

【所在地】

今治市常盤町 4 丁目 2-1

【電話番号】

0898-23-3511

お車をご利用の方はキハラパーキング  
をご利用ください。

感謝の心をこめて

Challenge & Smile



伊予銀行