

求められる能力は？

世界情勢の動向や変化を注意深く見る必要があります。あらゆる相談に対応できるように、ネットワークを駆使して国内外の時事や政府規制、最新技術などの情報を日々収集しています。商品のトレンドにも注目していますよ。

どんな仕事ですか？

日本企業と海外企業の間で、関係を仲立ちする仕事です。お見合いの「仲人」に近いかもしれませんが。私たちは、それぞれの企業が必要とする情報を提供したり、相談を受けたりして、実りのある商談となるように、出会いの場をセッティングします。

仕事で大切なことは？

多様な業種の方々との、ご縁を大切にしています。企業の輸出販路開拓や海外展開を支援するために「海外で自社商品を広めたい」「海外との取引の経験はないですが…」という期待や不安に寄り添うように心掛けています。

海外ビジネス
コンシェルジュ

藤井 寛 さん
下関市在住

仕事図鑑

このページは、小・中学生、高校生を対象に市内で働く人・職業を紹介しています。先輩たちのメッセージを参考に、未来の自分を探してみませんか。

企業の思いに近い場所

藤井さんは、イギリスやインドでの海外勤務において、海外ビジネスに関するさまざまな経験を積んできました。海外勤務では、現地の工場や店舗を訪問し、現場の声を聞く機会が多かったそうです。そして、いつしか藤井さんは、地域企業の「思い」に直接触れられる場所に居たい、日本でこの経験を生かしたいと思うようになります。

可能性は測りしれない

「自社商品に対して、謙虚な評価をする方もいますが、実はその商品は、海外で大きく評価されることもあるんです」と藤井さんは地域企業の商品が持つ可能性に目を輝かせます。「海外ビジネスは大規模なものばかりではないです。国際郵便で商品を送ることや、HPに掲載された商品が海外バイヤーの目に止まることは、まさに始まりなんです」

新たな市場を求めて、国境を越えた企業活動をするグローバル企業は多くあります。下関市内でも、海外ビジネスの成功を目指す企業が、今日も藤井さんを訪ねます。



訪日外国人向けプロモーションイベントの検討。ジェトロソウル事務所長による試飲。



企業に出向き、輸出販路開拓に関する支援サービスを案内します。



国際商談会の展示ブース。ジェトロ山口が商談サポートした企業数社も出品。