【開催報告】創業ステップアップセミナー「海外にも広がるマーケティング戦略」

分類：ブログ ｜ 投稿日：2026-06-19 ｜ 最終更新日：2026-06-23

こんにちは、おおいたスタートアップセンターの岩崎美紀です。

2026年6月9日(火)、当センターのセミナールームにて今年度５回目となる創業ステップアップセミナー、販路開拓をテーマに「海外にも広がるマーケティング戦略」を開催しました。

講師を務めたのは、当センターの中本毅コーディネーターです。

サテライト会場である県指定のベンチャーサポート施設「THE BATON NAKASHIMA（iGC）（別府市）」ともオンラインで繋ぎ、現地受講生とハイブリッドで行われた2時間の熱い講義。単なる座学にとどまらず、即座に自身のビジネスに落とし込むリアルなグループワークが展開された、その現場の模様をレポートします。

良いものを作れば売れる時代は終わった？「売れる仕組み」の重要性

冒頭、中本コーディネーターから投げかけられたのは「マーケティングとは、売る仕組みではなく『売れる仕組み』を作ること」という言葉。経営学者ドラッカーの「マーケティングの理想は、販売を不要にすることである」という大原則が紹介され、受講生たちの表情が引き締まります。

創業計画書を書く際、多くの人が「創業動機」や「取扱商品」を熱く語れる一方で、数字や具体的な販路の計画で行き詰まりがちです。本講義では、まさにその言語化が難しい「取扱商品・サービス」「取引先関係」を口ジカルに整理するためのフレームワークが、実践形式で伝授されました。

孫子の兵法に学ぶ「3C分析」と業界を生き抜く「5つの力」

講義の前半戦は、市場での立ち位置（ポジショニング）を決めるための「環境分析」です。まず紹介されたのは、定番の「3C分析」。Customer（顧客・市場）、Competitor（競合）、Company（自社）、この3つの視点から客観的に市場を紐解いた後、さらに一歩踏み込んだ「ファイブフォース（5つの力）分析」を学びました。これは、業界の収益性を下げる5つの脅威（新規参入、代替品、買い手・売り手の交渉力、既存競合の激しさ）を事前に察知し、それを避けるための戦略を練る手法です。ここでグループワークがスタート。「自身のビジネスにおいて、最も警戒すべき脅威は？」というテーマで、受講生同士の熱い議論が交わされました。

●サテライト会場の受講生（料理代行コミュニティ運営）：

「地方特化型のプラットフォームを育てていますが、最大の脅威は『大手の新規参入』。現在、大手は都市部中心ですが、地方に降りてこられたときが一番の脅威だと冷静に分析できました」



●現地受講生（カフェ＆バーをオープン予定）：

「カフェ業界は既存の競争が激しいですが、別府ならではの『お風呂上がりに静かに一人でひとときを過ごせる世界観』を提供し、競合との棲み分け（ポジショニング）を図りたいです」

中本コーディネーターからは「この分析は諦めるためにやるのではなく、脅威を避ける戦略を創業計画書に盛り込むために行うもの」という力強いアドバイスが送られました。

「自社の強み」を解剖するブリオ分析と、ポーターの3大戦略

後半戦は、自社の内部にある資源（ヒト・モノ・カネ・情報）に着目する「リソース・ベースド・ビュー（RBV）」へと進みます。ここで使われたのが「VRIO（ブリオ）分析」。自社の強みが、V（経済的価値）、R（希少性）、I（模倣困難性）、O（組織体制）の4つを満たしているかを評価します。「当たり前の元気な接客は、価値（V）はあっても、どの店でもやっているので希少性（R）はない」という具体的な例えに、深くうなずく受講生たち。さらに、これらの強みを引っ提げてどう勝つか、マイケル・ポーターの「3つの基本戦略」が提示されました。

中本コーディネーターは「創業期のスモールビジネスが最も取るべきは、圧倒的に『集中戦略』です」と強調。受講生に、大企業が見落としている小さな市場で1番を目指すことこそが、生存戦略の鉄則であると伝えました。



マーケティングを具現化する「4P分析」の整合性

戦略をさらに具体的な実行プランに落とし込むため、講義は「4P分析」の設計へと移ります。 Product（製品・サービス）、Price（価格）、Place（場所・流通）、Promotion（販売促進）の４つのPで、受講生らは自身のビジネスを分析します。ここでも、既に創業している受講生らによる、各自の生々しい4Pの発表が行われ、会場からは大きな拍手が沸き起こりました。

地方から世界へ！劇的にハードルが下がった海外マーケティング

講義の締めくくりとして語られたのは、「海外市場への挑戦」。

「創業初期から世界なんて……」と驚く受講生たちに対し、中本コーディネーターは「日本の少子高齢化を見据え、中長期ビジョンに海外を入れることは持続可能性を高める」と説きます。現在は、AI翻訳ツールの劇的な進化により語学の壁は消滅。さらに、JETRO（日本貿易振興機構）が運営する海外バイヤー専用のオンラインカタログサイト「ジャパンストリート」を活用すれば、登録無料で、スマホ写真と簡単な英語説明だけで世界中のバイヤーにアプローチできる時代です。4Pでいう「Place（海外チャネル）」と「Promotion（海外認知）」を一気に解決できるこの仕組みに、多くの受講生が身を乗り出していました。

・ * *

たった2時間とは思えないほど、フレームワークのインプットと、自社ビジネスへのアウトプットが濃密に詰まった本講義。休憩中や終了後も、受講生同士や金融機関の方々との名刺交換・情報交換が活発に行われ、熱気が冷めやらぬ様子でした。



■インフォメーション

おおいたスタートアップセンターでは、本講義のような実践的なセミナーを定期的に開催しています。2026年8月5日には、さらに視野を広げる「JETRO連携・海外ECサイト活用セミナー」も開催予定！また、中本コーディネーターによる個別相談（月・火・水）や、現在公募中の「地域課題解決型補助金」の事前相談（7/8まで）も随時受け付けています。

「自分のアイデアを形にしたい」「ビジネスプランの解像度を上げたい」という方は、ぜひ一度おおいたスタートアップセンターへ足を運んでみてください。ここには、共に走り出す最高の仲間と、伴走するプロフェッショナルが皆様のお越しを心よりお待ち致しております！

