

マーケティング輸出指導申請書 (日本語)

마케팅수출지도 신청서 (일본어)

申請番号: KJC-2026-0048

☑ 翻訳者: 번역가 계정 (translator)

📅 完了日: 2026-06-01 11:43:06

企業概要	企業名 (英文)	woosung machine		
	所在地	(47026) 釜山広域市沙上区学長路39-20 ウソン機械		
	業種	<div><input checked="" type="radio"/> 機械 / 重工業 (工作機械、産業機械、建設機械、プラント設備)</div> <div><input type="radio"/> 金属 / 素材 (鉄鋼、非鉄金属、合金、新素材[炭素繊維、セラミックス等])</div> <div><input type="radio"/> 電気 / 電子 / IT (半導体、ディスプレイ、電子部品、通信機器、電子機器)</div> <div><input type="radio"/> 自動車 / 輸送機器 (完成車、自動車部品、鉄道・航空・船舶部品)</div> <div><input type="radio"/> 化学 / 石油化学 (精密化学、高分子・プラスチック、合成樹脂、機能性素材)</div> <div><input type="radio"/> エネルギー / 環境 (二次電池[バッテリー]、水素、新エネルギー、環境設備)</div> <div><input type="radio"/> 食品 / 生活用品 (加工食品、飲料、消費財生産)</div> <div><input type="radio"/> 繊維 / ファッション (一般繊維、機能性繊維、衣料製造)</div> <div><input type="radio"/> バイオ / 医療 (医薬品、バイオ素材、医療機器、ヘルスケア)</div> <div><input type="radio"/> その他</div>		
	設立年度	1983	従業員数	15
	主な生産品	Disk dryer (乾燥機)		
	ホームページ	woosungmc.co.kr		

技術指導 申請情報	指導希望期間	2026年 6月 ~ 11月 (6ヶ月)
	指導方法	<div><input type="radio"/> オフライン (訪韓指導) : 日本の技術者を企業の製造現場に招待して指導を受ける形式</div> <div><input type="radio"/> オンライン (遠隔画像指導) : Zoom、Teams、Google Meetなどのビデオ会議プラットフォームを活用して指導を受ける形式</div> <div><input checked="" type="radio"/> オン+オフライン並行指導</div>
	指導希望内容	1) 日本市場調査

		2) 潜在的なバイヤーの発掘
		3) 日本市場内のマーケティング
	技術指導 希望分野	<input checked="" type="checkbox"/> 市場調査（グローバル市場動向分析、産業別競合分析、現地規制・認可調査） <input checked="" type="checkbox"/> バイヤー発掘 / 管理（潜在バイヤー発掘、バイヤー信用調査・評価、海外ネットワーク構築、海外顧客管理〔CRM〕） <input type="checkbox"/> 展示会 / 博覧会参加（展示会 / 博覧会の企画・運営、ブースデザイン / 広報物製作、バイヤー商談斡旋・フォローアップ、オンライン展示活用） <input checked="" type="checkbox"/> 広報マーケティング企画（ブランド戦略、製品ポジショニング、現地化戦略、広報・広告企画） <input type="checkbox"/> デジタル輸出マーケティング（オンラインプラットフォーム登録、グローバルB2B / B2C運営、検索エンジン / SNSマーケティング） <input type="checkbox"/> 輸出入実務（輸出入契約・貿易書類作成、通関手続・認証対応、物流・輸送管理） <input checked="" type="checkbox"/> 技術提携 / 投資（技術移転 / 協力、共同R&D、M&A、合併投資支援、海外法人設立支援） <input type="checkbox"/> その他
	マーケティング 輸出資料	<input checked="" type="checkbox"/> 日本語広報資料保有 <input checked="" type="checkbox"/> 海外輸出実績（輸出国家: 日本 製品名: フリーブレーカー（破砕機）） <input checked="" type="checkbox"/> 自社海外営業・マーケティング専任チームなし

申請の きっかけ	マーケティング輸出指導申請のきっかけ
<p>当社、ウソン機械は1983年に創業し、韓国内において食品廃棄物乾燥化プラントを手がけている企業であり、現在、韓国内の多数の民間企業および地方自治体への納入実績を有しております。</p> <p>主力事業として食品廃棄物の乾燥化を行っており、付随的に魚類廃棄物の乾燥飼料化プラントも手がけております。韓国内における魚類廃棄物の乾燥飼料化分野においても、多数の実績を有しております。</p> <p>現在、韓国内のみならず、日本市場に対しても当社の乾燥機（Disk Dryer）の優れた技術力を紹介したいと考え、既存の取引先を通じてさまざまな方法でアプローチを試みておりますが、容易には進展していない状況です。</p>	

そのような中で、偶然本事業の公募を拝見し、今回の機会を日本市場進出の足がかりにしたいと考えております。

期待効果	日本技術者指導の必要性および期待効果
	<p>日本市場へ進出するためには、さまざまな点を考慮する必要があり、韓国では十分に細かく対応しきれていない部分が、輸出取引の成否に影響するものと考えております。</p> <p>当社としても、これまで数回にわたり輸出の可能性を模索すべく社内で努力してまいりましたが、輸出対応力が十分ではなかったこともあり、実際の輸出市場開拓には至っておりません。</p> <p>今回の事業を通じて、日本市場進出を支援してくださる日本の専門家のご指導により、当社がこれまで見落としていた点をご指摘いただくとともに、潜在的な日本のバイヤーの探索および市場調査についても積極的にご支援いただけることを期待しております。</p>