

GLOBAL Business Challenge SENDAI+

募集要項

支援サービス説明資料

GLOBAL Business Challenge SENDAI+ 事務局
(株式会社Resorz)

〒160-0003 東京都新宿区四谷本塩町4-8 パーシモンビルB1

TEL : 03-6823-2274 (平日10:00~17:00)

MAIL : sendai@resorz.co.jp

事業の目的

物価高騰の影響で賃上げの原資となる利益の低下や、生産国内年齢人口の減少と国内需要の伸び悩み等により、国内市場の縮小が懸念される中、将来にわたって売上の維持・拡大を図る方策の一つとして海外展開が挙げられており、国においても、JETRO による新規輸出 1 万者支援プログラムや中小企業海外ビジネス人材育成塾等において、裾野の拡大を図っているところです。

東北においては、日本国内の中でも人口減少率が最も高く、市場の縮小による影響が大きいいため、将来事業継続が危ぶまれる事業者が多く出てくることが予想されるなか、本市は全国や東北地方と比較しても海外展開に取り組む事業者の割合が極めて低い状況であり、本市経済の持続的成長に向けた大きな課題となっています。

本事業は、事業者の収益力の維持・拡大に寄与するため、海外販路開拓に取組みやすい環境を整備することを目的に、海外事業計画の策定、商談獲得支援やテストマーケティング支援等を行うものです。

対象国：全世界 対象業種：全業種 募集期間：令和8年2月 13 日(金)まで

(予算上限に達した場合、募集を終了することがあります。)

対象事業者：

本事業に申請できる事業者は、下記全ての要件を満たすものとします。

- A. 仙台市内に本社・本店を有する企業、または住民登録または事業所の所在地が仙台市内の個人事業主
- B. 海外展開に取り組む意欲がある企業、個人事業主
- C. 支援期間中及び支援期間終了後、仙台市が実施する調査に回答すること
- D. 仙台市税を滞納していないこと
- E. 反社会的勢力※1との関係を有していないこと
- F. 支援パートナーを指定した申込など、既に商談を進めているコンサルタント等から営業目的での斡旋を受けていないこと
- G. その他、仙台市が不適当と認めるものでないこと

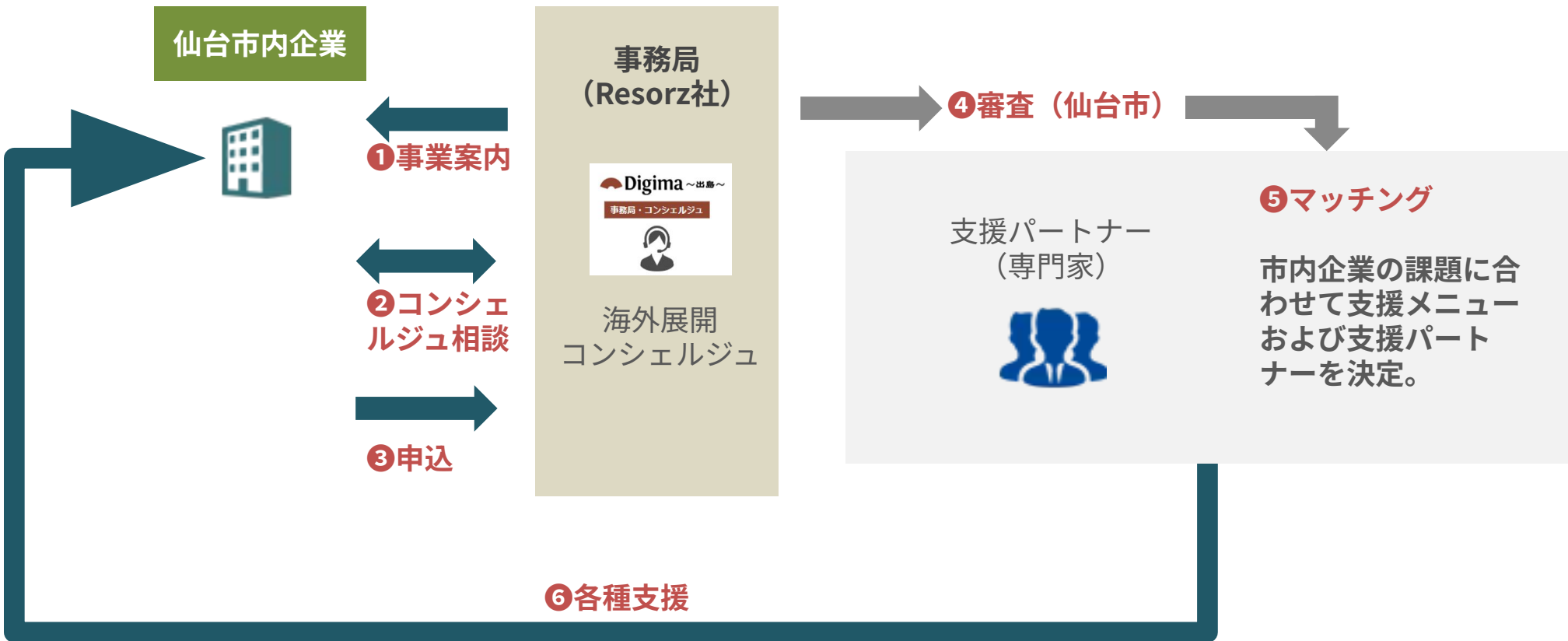
※注1 反社会勢力とは、以下のもの。

ア 暴力団員(暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律(平成3年法律第77号)第2条第6号に規定する暴力団員(以下同じ。))

イ 暴力団関係事業者(暴力団員が実質的に経営を支配する事業者その他同条第2号に規定する暴力団又は暴力団員と密接な関係を有する事業者)

(予算上限に達した場合、募集を終了することがあります。)

仙台市内企業の海外展開に関する課題に対し、経験豊富な「海外展開コンシェルジュ」がお話をお伺いし、貴社商材や展開予定先エリアに最適な専門家（支援パートナー）により支援を実施いたします。



※支援パートナーの指定はできません。申請には審査が伴います。
審査内容について公開はいたしません。

海外ビジネスの相談を多数受けてきたコンシェルジュが、支援メニューのご説明を行うとともに、御社の状況をヒアリングさせていただきます。
ご希望・ご相談の内容に応じて、最適な支援内容をご提案いたします。

御社のこんな課題に応えます

自社の製品やサービスを
海外でも売りたい

海外展開にあたっての
現地のニーズが知りたい

海外展開に向け、
現地企業と商談したい

海外展開の計画を立てたいが
社内だけでは難しい



コンシェルジュ
(株式会社
Resorz)

貴社のご相談内容
に応じてご案内します

事業計画策定支援

海外展開の専門家である支援パートナーが必要なアドバイスや情報提供等を実施し、市内企業の事業計画書の作成を伴走型で支援します。(p.8)

商談支援

海外への販路拡大のため、海外企業とのマッチングを支援します。アポイント調整、商品資料の翻訳や通訳などの支援が可能です。(p.10)

テストマーケティング

テストマーケティングを目的に、越境ECサイト内への出品サポート及びプロモーションを支援します。(p.15)

ニーズ調査支援

自社商品の海外ニーズや海外市場の特徴について情報収集を目的とした、海外企業へのヒアリング調査を支援します。(p.10)

ピンポイント相談

海外ビジネスに関する課題に対して専門アドバイザーとの面談等により必要なアドバイスを受けることが可能です。(p.13)

販売戦略策定支援

商談獲得支援もしくはテストマーケティング(越境EC)支援を受けた申込事業者等を対象に、販売戦略策定を伴走型で支援します。(p.16)

支援パートナーから連絡がありますので、やり取りを開始してください。

■最初に決めて頂きたいこと■

- ・各種コミュニケーション手段の確保（面談形式、オンラインツール等）
- ・打ち合わせ日程の確定
- ・本サービス利用を辞退する場合は面談前にご連絡ください（面談後は辞退できません）

■支援サービス利用中■

- ・支援パートナーとのメールのやり取りに関しては、Ccに事務局を入れてご連絡ください
- ・支援パートナーおよびコンシェルジュからの連絡には速やかに対応ください
- ・支援状況は必要に応じて仙台市に報告されます
- ・支援が進行しない、継続が困難と判断した場合は支援を取り消す場合があります

■サービス終了時■

- ・終了時にアンケート調査等への回答対応が必要です。

各支援メニュー説明

海外展開に関する事業計画策定支援 とは？

どんな支援を受けられる？

海外ビジネス実施に必要な事業計画書[簡易版]の作成の支援やアドバイスを専門家から受けられる！

既定フォーマットを活用して効率よく検討が可能です

(事業計画の策定自体は市内企業が行います。専門家は支援やアドバイスを提供します)

また、現地経済情報等のご提供をいたします。必要に応じ他支援機関の既存制度をご紹介します

①進出国選定フェーズ

GOAL▶進出国を決定する

・進出国の決定

ご希望に応じて、進出国決定に関しての必要な考え方等の情報共有や、候補国リストアップ、絞り込みのために有効と考えられるデスクトップ調査に関する助言を行います。

②事業計画フェーズ

GOAL▶販売戦略や進出スキームの設計を行う

・進出候補国の調査

デスクトップ調査や現地市場調査等に関する助言をします。

・海外進出のための仮説立案

販売戦略のためのバリュープロポジション整理や進出スキームの設計について助言します。

留意事項

海外ビジネスの事業計画策定に係るコンサルティング支援です。貴社が考える海外展開実現に向けて、業務の棚卸とタスク化・タイムライン設定を行い、海外展開のロードマップ作成を支援します。

本支援では海外展開に向けた各タスクの実施方法や課題について支援パートナーから助言を受けることができますが、各タスクの実施を代行するものではありませんので、ご注意ください。

面談回数に関しては特に指定はありませんが、支援パートナーのアサイン期間は原則として1-3カ月程度を想定しております。スケジュールは支援パートナーとご調整ください。
大幅な延長が必要な場合は、事務局へご相談ください。正当な理由のない場合は3か月を目途に支援を終了することがありますのでご注意ください。

原則、事業計画の作成に関しては市内企業が主体的に行うこととし、支援パートナー任せにならないようご注意ください。
また、作成された事業計画は支援の成果物として支援パートナーから事務局および仙台市へ提出されます。予めご了承ください。

ニーズ調査／現地企業との商談支援 とは？

どんな支援を受けられる？

[ニーズ調査] 海外市場のニーズ把握を目的とした海外企業へのヒアリング
[商談支援] 販路拡大や商流形成に向けた現地企業との具体的な商談

上記の目的に応じた現地企業候補先リストの作成、そのリストから先方との面談アポイントを調整します。
オプションとして、資料作成・翻訳や通訳手配、同行・同席を希望することも可能です。（いずれも無料）

現地経済情報、取引先候補リスト作成 および アポイント獲得調整

貴社と支援パートナーの初回面談時等にて、以下の仕様を設定します

要件定義

- 目的の明確化
（どのようなアポイントを希望するか）
- スケジュール設計
- オプション利用意向（無料）

ターゲット設計

- 進出国確認
- 希望業種、業態
- 規模
- 取り扱い商材確認
- など

現地企業リスト
＜10社まで＞

上記から希望順に
アポイント調整
＜3社まで＞

支援パートナーはアポイント調整までの支援です。実際の現地企業との面談同席はオプションとなります。

資料作成・翻訳（オプション）

通訳手配（オプション）

面談同席（オプション）

留意事項

現地企業との面談アポイント取得等を通して、ニーズ把握、販売拡大や商流形成に向けた支援を行います。

支援内容は現地企業のリスト作成10社、リストから最大3社のアポイント取得業務です。加えて、貴社の希望に応じて、資料作成・翻訳／通訳／同席が可能です。初回の面談時に希望する支援項目と注意事項をお伝えさせていただきます。

現地企業リストに関しては、貴社が会いたい企業の条件を初回面談でヒアリングの上、決定します。面談・商談したい企業のイメージを事前に検討いただくと、スムーズに進みます。

現地企業とのアポイント取得に際して、貴社の「会社概要／商材・サービス資料／価格表等」をご共有いただきます。
ご提出いただく資料は支援パートナーと協議の上、決定します。

アポイントは最大3社まで取得できますが、アポイント取得を保証するものではありません。

本事業で支援できる資料作成・翻訳／通訳／面談同席サービスにはページ数、時間数等の上限があります。詳細は別途、事務局までご確認ください。

各サービスにおける留意事項

現地企業リスト作成 ・ アポイント獲得調整

- ・ リスト作成の仕様は、市内企業と支援パートナーの協議のうえ決定とします。決定後に仕様変更は不可です（作業に着手するため）。
- ・ 市内企業の要望の仕様や要件、ターゲットの状況より、リスト生成およびアポイント取得が不可、または少数となる場合があります。
- ・ リスト作成にあたり、貴社情報は現地企業へ開示します。非開示の範囲がある場合は初回面談時に支援パートナーへお伝えください。
- ・ 事務局および支援パートナーが必要と判断した場合、事業計画の再策定を提案する場合があります。
- ・ 現地企業とのアポイント日程の再調整等、その他トラブル等については事務局までご連絡ください。

資料作成・翻訳

- ・ 一言語とします。また、使用する言語およびページ数・文字量は支援パートナー・事務局との協議により決定します。
- ・ 支援パートナーからの提案により、市内企業商材に関する資料作成および既存資料の修正（文言内容、画像、デザイン、レイアウト、その他軽微なものも含む）が発生する場合があります。
- ・ その他支援パートナーとのトラブル等については事務局までご連絡ください。

通訳

- ・ 現地企業との逐次通訳（約1.5時間まで）を行います。（超過依頼は市内企業負担となります）
- ・ 通訳レベルはセミプロレベルです。（参考イメージ：経験年数5年、社内会議での一般ビジネス会話が可能）
- ・ 事前ミーティングは必須（別途約1時間以内）です。その際に、現地企業との面談に使用する資料を共有し、目的、内容、当日の流れや時間配分、専門用語や業界用語について必ず翻訳者にレクチャーしてください。

同席

- ・ 現地企業との商談に同席（約1.5時間まで）します。（超過依頼は市内企業負担となります）
- ・ 事前ミーティングは必須（別途約1時間以内）です。その際に、現地企業との商談に使用する資料を共有し、目的、内容、当日の流れや時間配分、支援パートナーに期待する役割について必ずレクチャーしてください。

ピンポイント相談 とは？

どんな支援を受けられる？

海外ビジネスに関する課題に対して専門アドバイザーとの面談等により必要なアドバイスを受けることが可能です。

実施事項

- **事前のコンシェルジュご相談内容** をもとにオンライン面談
- 面談は**1**回につき**3**時間までとし**3**回までが上限

留意事項

具体的な海外展開に向けた課題について、支援パートナーから助言を受けることができますが、実務的なタスクの実施を代行するものではありませんので、ご注意ください。

3回の面談までが支援内容となります。延長が必要な場合は、事務局へご相談ください。（有償での継続が可能な場合もございます）

テストマーケティング支援 とは？

どんな支援を受けられる？

台湾もしくはタイ市場をターゲットとしたテストマーケティング機会を提供します。
既存の越境ECサイト内への出品をサポートし、SNSやインフルエンサーを活用したPRも実施します。

実施事項

- 台湾もしくはタイの越境ECサイトに実際に出品
- SNSやインフルエンサーによるPRも実施

実施にあたっては、事務局および支援パートナーより別途留意事項等の説明がございます。

販売戦略策定支援 とは？

どんな支援を受けられる？

進出国を選定し「ニーズ調査」、「商談獲得支援」または「テストマーケティング支援」を実施済みの市内企業向けに、販売戦略を見直し「実際に販売できる」状態へロードマップを精緻化するコンサルティング支援です

実施事項

GOAL▶「実際に販売できる」ための準備に取り掛かることができる※

- ・販売戦略や進出スキームの改善
- ・必要タスク洗い出しとスケジュール化

※ 具体的には、輸出用商材開発、パッケージデザイン、WEB制作、プロモーション実施等。各種補助金申請等を想定しています

- 実施済み支援において収集した情報、面談先からの意見等をもとに面談
- 面談を通して事業計画に係る資料を作成（策定主体は市内企業です。）

※面談の上限回数および期間は特に設けません（標準期間は1～3カ月で想定）

実施にあたっては、事務局および支援パートナーより別途留意事項等の説明がございます。

注意事項

- (1) 本事業を通してご提供いただいた情報は、審査を含む本事業の実施に利用します。また、仙台市または事務局が、申請事業者の企業活動に有効であると判断する情報提供を行うことがありますのでご了承ください。なお、申請書類の返却はいたしません。
- (2) 支援パートナーによる支援内容については、企業個々の状況等踏まえて審査にて決定いたします。希望に沿えない場合があることを予めご了承ください。また、審査内容は開示いたしません。
- (3) 支援パートナーによる支援の利用決定後(以下、「利用決定後」という。)は、事務局、海外展開コンシェルジュ及び支援パートナーと連携しながら海外展開に取り組んでいただきます。事務局、海外展開コンシェルジュ及び支援パートナーからの問い合わせや連絡等には速やかに対応ください。
- (4) 利用決定後に、本事業による支援を辞退する場合は、必ず支援パートナーとの面談前に速やかに事務局へご連絡ください。原則、支援パートナーとの面談後の辞退はできませんのでご注意ください。
- (5) 事務局、海外展開コンシェルジュ及び支援パートナーの助言の方法、内容については、仙台市は一切関与しませんので、事前に事務局、海外展開コンシェルジュ及び支援パートナー等と十分相談のうえ、実施してください。また、本事業の適切な遂行を確保するため、海外展開コンシェルジュ及び支援パートナーとの面談には仙台市が同席できるものとし、当該支援を受ける事業者及び支援パートナー等はこれを拒むことはできません。
- (6) 事業終了後、本事業にかかる売上高等の事業成果等の仙台市が実施するアンケート調査等に対応ください。
- (7) 本事業における支援事業については、事業成果(申請者名、事業名、事業概要等)は公表を原則としており、知的財産戦略等の支障がある場合を除き、仙台市のホームページ等で公表させていただきますので、あらかじめご了承ください。また、仙台市が実施するセミナー等で事例発表をお願いする場合がありますので、ご協力ください。
- (8) 支援パートナーによる支援の利用決定企業が下記の各項目のいずれかに該当する場合は、支援を取り消す場合があります。
ア 本事業の活用において、虚偽の申請、報告その他不正な行為があったとき。
イ 法令若しくは本募集要項に記載した条件に違反したとき。
ウ 本事業を活用し、海外展開を行う意欲が全くと事務局および仙台市が判断したとき。
エ 利用決定企業が、事務局や支援パートナーの助言または指導に反する行為を繰り返したとき、又はその疑いが生じたとき。
オ 利用決定企業の事情により、本事業による支援が進まず、支援の継続が不相当であると事務局および仙台市が判断したとき。
カ 前各項目のほか、特に事務局および仙台市が本事業の利用は不相当と認めたとき。
- (9) この要項に定めのない事項は、別途事務局および仙台市が定めます。

□お問合せ先□

GLOBAL Business Challenge SENDAI+ 事務局
(株式会社Resorz)

〒160-0003 東京都新宿区四谷本塩町4-8 パーシモンビルB1

TEL : 03-6823-2274 (平日10:00~17:00)

MAIL : sendai@resorz.co.jp