

仙台市海外展開推進事業

支援サービス説明資料

▼本事業利用前に必ず募集要項を確認ください▼

URL : [https://www.digima-japan.com/
event-news/lp/sendai/sendai_bosyuyoukou.pdf](https://www.digima-japan.com/event-news/lp/sendai/sendai_bosyuyoukou.pdf)

仙台市海外展開推進事業 事務局
(株式会社Resorz)
〒162-0844 東京都新宿区市谷八幡町2-1
DS市ヶ谷ビル3階

TEL : 03-6823-2274 (平日10:00~17:00)
MAIL : sendai@resorz.co.jp

事業の目的

原油高・物価高の影響による企業収益の減少への対応や、円安を活かした地域の「稼ぐ力」の強化策の一つとして、海外市場への進出強化が国の経済対策において打ち出されたところです。将来的な人口減少に伴う市場の縮小も見込まれる一方で、仙台市内企業の海外展開の割合は全国や東北地方に比べて低い状況であることから、海外への進出強化が国において打ち出されたこの機を捉え、魅力的な製品・サービス等を持つものの海外展開に取り組んでいない市内企業を中心に裾野の拡大を図り、企業の収益力の維持・拡大を図るべく、海外販路開拓に向けて行う取り組みを支援します。

対象国：全世界 対象業種：全業種 実施期間：令和7年1月31日まで

対象事業者：

- ①仙台市内に本社・本店を有する中小企業/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**
- ②これまで海外展開に取り組んだことがない事業者**

（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。



海外展開に詳しい海外展開コンシェルジュが、貴社のご相談内容をお伺いし、本事業での支援についてのご説明、最適な支援サービス/パートナーをご案内いたします。



「なにかから始めれば良いかわからない」「進出国をどこにすればいいの?」といった疑問に対し、自社商品の強み、販売戦略、進出スケジュールなどを基に、貴社の海外展開に関する総合的なコンサルティングを希望

個別の課題に対する具体的な情報提供も含まれます



「〇〇国での販路拡大に向けた現地ディストリビューター、卸会社への商品提案がしたい」「国内商社への具体的な提案を行いたい」など、海外現地情報提供や、取引先開拓等の新たな商流形成に向けた具体的なアポイントの設定を希望



コンシェルジュ
(株式会社
Resorz)

海外展開に関する事業計画策定支援



海外ビジネスの専門家が貴社の**事業計画策定に向けた助言や情報提供**を行います。

※必要に応じ他支援機関の既存制度(相談対応、補助金、展示会情報など)をご紹介します

現地企業との商談支援



申込企業のニーズに応じて、**現地経済情報の提供や商談候補となる企業リスト**を作成(商流形成を期待できるディストリビューター、輸入商社又は国内商社、小売店など)

また、商談等の**アポイント取得、セッティング**および**資料作成・翻訳、通訳手配、同行**の支援まで行います。

支援サービスの説明～ご利用の手続き（コンシェルジュ相談以降のプロセス）～

コンシェルジュへのご相談内容をもとに、申込書をご提出ください。
審査後、利用可否、支援内容および支援パートナーを決定し支援が開始されます。
(支援パートナーの指定はできません)

コンシェルジュ相談&申込

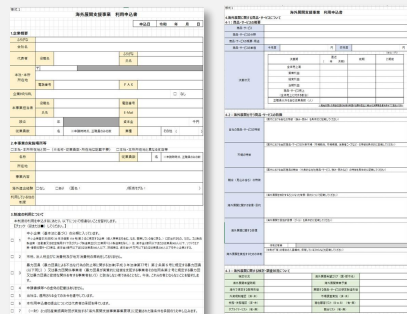
審査

支援開始～終了

申請

コンシェルジュとのご相談内容をもとに、以下をご提出ください

■利用申込書■



画像はイメージです

- ①申込日
- ②申込支援サービス
- ③社名・URL
- ④担当者名
- ⑤部門名・役職
- ⑥電話番号（会社・携帯）
- ⑦メールアドレス
- ⑧留意事項
- ⑨確認及び規約事項

応募webフォームによる受付

※募集要項の留意事項を改めてご確認ください

※ 審査には最大5営業日ほどかかる可能性があります。

支援パートナー選定

コンシェルジュが取り扱い商品や進出国、地域等の特性を踏まえて、御社の海外進出の課題解決に適した支援パートナーを選定します

審査に落選した場合はその旨の通知が届きます

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。

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]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

ご提供する事業計画書フォーマット

2.各種スキーム想定

3.ロードマップ簡易版

自社サービスの特徴の把握（販売活動を実施するサービスや商品について）

国内企業における自社サービスについて	
一言で言うと？	
誰に対して？（どんな企業）	
どんな課題を解決した企業・人	
どんな価値を提供	
いつ市場をあげた？	

国内企業における競合サービスについて（競合企業として一番に思い浮かぶ企業を挙げる）	
一言で言うと？	
誰に対して？（どんな企業）	
どんな課題を解決した企業・人	
どんな価値を提供	
いつ市場をあげた？	

国内企業における競合の得意分野（ポイント）は？	
経験者	長所・長所
未経験	長所・長所
営業職（販売関係）	長所・長所
その他	長所・長所

おいらちで、最初のビジネスを勉強して

一言で言うと？	
誰に対して？（どんな企業）	
どんな課題を解決した企業・人	
どんな価値を提供	
いつ市場をあげた？	

自社の強み・競合との差別化ポイントを明確にできる

[illegible]

海外販路・生産の形態をまとめることができる

[illegible]

海外展開までのロードマップ・タイムラインを描くことができる

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。

現地企業との商談支援 とは？

どんな支援を受けられる？

貴社の希望に沿って、現地経済情報の提供や、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候補先リストの作成
また、そのリストから先方との商談アポイントを調整します
希望により、資料作成・翻訳や通訳手配、商談への同行・同席を希望することも可能です。

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)
- 質問内容 (インタビューの場合)
など

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商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)

商談同席 (オプション)

留意事項

現地企業との商談アポイント取得等を通して、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／商談同席が可能です。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／商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。

- ☐ 利用申し込みにあたっては、必ず募集要項を確認してください。
特に、募集要項内の留意事項についても必ず確認の上、お申込みください。
(https://www.digima-japan.com/event-news/lp/sendai/sendai_bosyuyoukou.pdf)
- ☐ 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。

□お問合せ先□

仙台市海外展開推進事業 事務局
(株式会社Resorz)

〒162-0844 東京都新宿区市谷八幡町2-1
DS市ヶ谷ビル3階

TEL : 03-6823-2274 (平日10:00~17:00まで)

MAIL : sendai@resorz.co.jp