

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

人口減少・少子高齢化・国内需要の伸び悩み等により、将来的に国内市場縮小が懸念される中で、事業の維持・拡大のために海外販路開拓に取り組む事は、ますます重要となっています。

一方で、本市の海外販路開拓に取り組む事業者の割合は、全国や東北地方と比較しても極めて低い状況であり、海外販路開拓に取り組む市内事業者の裾野拡大は喫緊の課題となっています。また、既に海外展開に取り組む事業者においても、海外市場における継続的な販路構築や販売機会の創出など、売上拡大に向けた取組をさらに進めていく必要があります。

このため、本事業では、海外販路開拓に対する理解促進や機運醸成を図り、海外展開に関心を有する市内事業者の新規参入を促進し、海外販路開拓に取り組む事業者の裾野拡大を図るとともに、海外展開に取り組む市内事業者に対し、現地市場への販路構築や販売機会の創出等を通じて海外での売上拡大を支援することとします。

これらの取組により、事業者の海外販路開拓を促進し本市経済の活性化を図ることを目的とします。

対象国：全世界 対象業種：全業種 募集期間：令和9年2月12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。)

海外販路開拓に係る事業計画策定、進出検討国のニーズ調査、商談機会の獲得、特定の課題に対するピンポイント相談、テストマーケティングや商談フォローアップなど、貴社の海外展開進捗やフェーズに合わせた支援を行います。

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
現地のニーズを知りたい

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



貴社のご相談内容
に応じてご案内します

支援メニュー

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.9)

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.11)

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.11)

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.14)

テストマーケティング

テストマーケティングを目的に、国際見本市や現地施設への出品サポート及びプロモーションを支援します。(p.16)

フォローアップ支援

フォロー企業に対し、商談進捗の整理・課題抽出や商談企業との交渉支援、契約締結に向けた実務支援等を行います。(p.17)

- 仙台市内に本店・本社を持つ法人、又は市内に事業所がある個人事業主
- 市税等の未納がないこと
- 海外販路開拓への強い意思と実行意欲があること
- 必要な人員体制（担当者・連絡体制）の確保ができること
- 下記のいずれにも該当しないこと
 - ❖ 暴力団関係者、又は密接な関係を有する者
 - ❖ 性風俗関連特殊営業等を行う者
 - ❖ 法令違反、行政指導を受け改善がない者
 - ❖ 特定の政治・思想・宗教活動を目的とする者

※「テストマーケティング支援」の対象事業者

令和6・7年度の支援、又は本事業の所定支援（商談・事業計画等）を終了していること

※「フォローアップ支援」の対象事業者

令和6・7年度の商談獲得支援、又は本事業の所定支援（商談・展示会等）を終了していること

本事業に採択された事業者は、原則として無料で支援を受けることができますが、次に挙げる費用については事業者の負担とします。

1. 渡航費、域内外の交通費、宿泊費、日当その他これらに類する経費
2. 商談、打合せ、試食会、販売会等の実施に伴い事業者が生じる経費(会場使用料、飲食費、備品費等)
3. 通信費(電話料金、通信回線利用料、オンライン会議システム利用料等)
4. 輸出入に伴い生じる経費一式(梱包費、輸送費、保険料、通関費、関税、各種手数料等)
5. テストマーケティング(展示会等出展)支援を受けた事業者が実施する商品改良・ローカライズ・パッケージ変更等の製品開発関連経費
6. 本事業の支援範囲外で、事業者が専門家等と直接契約して発生する費用
7. その他、仙台市が支援対象外と判断する経費

※ご不明な点、ご不安な点が生じた場合は、速やかに事務局へご相談ください。

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。

仙台市内企業



①事業案内

②コンシェルジュ相談

③申込み
(申込書・市税納付確認等が必要です)

事務局
(Resorz社)

Digima ~出身~

事務局・コンシェルジュ



海外展開
コンシェルジュ

④審査 (仙台市)

⑤マッチング

支援パートナー
(専門家)



市内企業の課題に合わせて支援メニューおよび支援パートナーを決定。

⑥各種支援

※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。

仕込み専門家（支援パートナー）から連絡がありますので、支援開始に向けて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

実施事項

GOAL▶販売戦略や進出スキームの設計を行う

・進出国の決定、調査

販売戦略の一環として、ご希望に応じて、進出国決定に必要なプロセス等の情報共有や、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現地市場調査に関する助言を行います。また、基本的なデスクトップ調査等の実務支援を行います。

・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。

3か月を超える延長が必要な場合は、事前に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。
専門家の商談同席等、下記のサービスはオプションとなります。（各オプションについても基本サービスは無料です）

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家（支援パートナー）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？

国際見本市や現地商業施設等でのポップアップ出展を通じ、テストマーケティング機会を提供します。

実施事項

- **国際見本市** に出展
- **現地商業施設等** に実際にポップアップ出品

別途審査があります。

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。

フォローアップ支援 とは？

どんな支援を受けられる？

「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、商談進捗の整理・課題抽出や商談企業との交渉支援、契約締結に向けた実務支援等を行います。

実施事項

GOAL▶ 成約に向けた商談・進捗管理・契約締結支援

- ・専門家による商談への参画
- ・商談の進捗管理や契約締結に向けた支援

※ 必要に応じて、事業計画に基づいた営業方針の策定等支援も実施します。

別途審査があります。

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ご対応ください。
- (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ない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