

# 販路開拓・新事業展開に対しての国の支援策を活用しよう！ 中小・小規模事業者も海外へ目を向けませんか

国内市場の成熟による売り上げの停滞や競争の激化に対処するために中小・小規模事業者においても海外市場へ目を向けることが重要となっています。海外市場の開拓は、新たな顧客層の獲得や市場の拡大、企業の成長を促進することにつながります。さらに、通信技術や流通網、交通インフラの発達といったことにより、中小・小規模事業者も海外市場へのアクセスが以前よりも容易になり、国際競争に参加しやすくなっています。政府は、中小・小規模事業者の海外展開を支援するための様々な施策を提供しております。本セミナーでは支援策の内容や海外との取引を検討しているが何から始めたらよいのかわからない、どこの国に輸出したらよいのかわからないといった等の悩みをもっている事業者の方へ、ターゲットとして可能性のある国や展開方法の手法、課題の洗い出しといった必要な対応策等を説明したいと思います。

**開催日時** 2024年10月4日(金)  
午後3:00～5:00  
(終了後 質疑応答)

## 【主な講習会内容】

- **会場** : 厚木商工会議所3階 302会議室  
(厚木市栄町1-16-15)
- **受講料** : 無料(会員・非会員ともに)
- **対象** : 中小・小規模事業者
- **定員** : 20名

## お申し込み方法

下記申込書に必要事項をご記入いただき、  
10月2日(水)までに、**FAX**にてお申し込みください。  
厚木商工会議所 中小企業相談所 首藤



- ★各種制度改正、デジタル化への対応
- ★中小・小規模事業者を取り巻く環境
- ★グローバル化と中小・小規模事業者
- ★海外展開に伴うリスク
- ★海外展開の進め方
- ★海外進出・市場開拓に対しての政府の支援策
- ★支援策の活用事例
- ★質疑応答

## 【講師の紹介】

NPO厚木診断士の会 寺井 一郎 (中小企業診断士)

海外ビジネスとの係わりは総合商社に就職したことが始まりで、産業用ロボットの米国向け輸出、米国製CAD/CAM/CAEの国内営業、アジアでのICT関連M&Aなどに携わりました。英ロンドン駐在3年、米ニューヨーク駐在5年。その後退職し、父が創業した会社の社長に就任し、半導体関連会社をM&A、ソフトウェア開発会社を設立、現在3社の中小企業経営に従事しています。

自身が経営に携わっているからこそ理解できる経営者が避けて通りたくなる事象や悩みに一緒に取り組み、中小企業の経営のお役に立ちたいと考えています。



10/4 中小・小規模事業者も海外へ目を向けませんか

**FAX: 046-221-2152** (TEL:046-221-2153)

厚木商工会議所 行

切らずにFAXしてください。

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名
所在地 〒		