

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！

複雑化するグローバル市場に挑む
はじめての海外販路開拓

急速に変動する国際情勢、複雑化する貿易ルール、多様化する消費者ニーズ…グローバル市場は今、かつてないスピードで変化しています。本セミナーでは、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、これから海外販路の開拓に挑戦したい中小・小規模事業者の皆様を対象に、初めての一步を踏み出すための実践的な知識と戦略をお届けします。「どの国を狙うべきか？」「現地パートナーの探し方は？」「文化や商習慣の違いをどう乗り越える？」といった疑問に対し、専門家による最新の市場動向の解説や、成功企業のリアルな事例紹介を交えながら、具体的なアプローチ方法を学びます。

海外展開はリスクもありますが、正しい準備と戦略があれば大きな成長のチャンスです。政府等は、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。本セミナーを通じて、グローバル市場への第一歩を自信を持って踏み出しましょう！

開催日時

2025年10月9日(木)

午後3:00～5:00

(終了後 質疑応答)

【主なセミナー内容】

- 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7日(火)までに、**FAXまたはTEL**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
- ★海外市場動向
- ★はじめての海外販路開拓のための
課題・リスクを踏まえた実践的知識
- ★海外展開の進め方
- ★海外進出・市場開拓に対しての政府、
神奈川県支援策
- ★海外展開成功事例
- ★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、AIスピーカー他アプリケーションソフトウェア開発会社、持株会社を設立、現在4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。



10/9 はじめての海外販路開拓

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	〒			

※ご記入いただきました個人情報は、講習会運営の目的以外に使用致しません。3名様からのお申し込みは本紙をコピーしてお使いください。