

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！

国内市場だけで大丈夫ですか？

生成AI時代のグローバル販路開拓

国内市場の成熟化が進む中、多くの企業にとって海外販路の開拓は重要な成長戦略となっています。しかし「海外はハードルが高い」「情報が不足している」と感じる企業も少なくありません。本セミナーでは、国が提供する販路開拓・新事業展開に向けた支援策を整理し、補助金・JETRO支援など、実際に活用しやすい制度をわかりやすく紹介します。さらに、生成AIの進化により、海外市場調査、競合分析、現地ニーズ把握、英語・多言語での営業資料作成などが、これまでより圧倒的に低コスト・短時間で可能になりました。生成AIを活用した海外展開の具体的なステップや、成功事例のポイントも解説します。国内市場だけに依存しない事業成長のために、今こそ海外販路開拓の第一歩を踏み出す絶好のタイミングです。海外展開を具体的にお考えでない企業の皆様にも、自社の可能性を広げる実践的なヒントをお届けします。

開催日時

2026年10月8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6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

- ★グローバル化と中小・小規模事業者を取り巻く環境
- ★販路拡大と海外展開
- ★はじめてのやさしい海外展開
- ★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
- ★各種海外展開支援策について
- ★生成AIを用いた海外市場調査
- ★海外展開における生成AIの活用
- ★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。



10/8 生成AI時代のグローバル販路開拓

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。