



タイ



ベトナム



インドネシア

参加企業募集

商談会

皆様の海外展開を支援します

会場参加
定員
50名

1. キックオフセミナー

日時

令和7年6月4日(水) 13:30-15:30

場所

あいち国際ビジネス支援センター セミナールーム
愛知県産業労働センター(ウインクあいち) 18階
(名古屋市中村区名駅4-4-38) ※ オンラインでも参加できます

参加費

無料

締切

6月2日(月) 17:00まで

※ 応募多数の場合は先着順で×切

詳細・お申込みはP.2をご参照ください。

定員
8社

2. 海外商談会

マッチングをより効果的に進めるための支援セミナー、
専任アドバイザーによる商談先のマッチング、オンライン商談の
準備、現地商談への同席、商談後のフォローまで無料支援。

日程

令和7年7月～令和8年1月頃

締切

6月16日(月) 17:00まで

※参加にあたり事前審査を行い、
募集締切後に、審査結果を通知します。

詳細・お申込みはP.3をご参照ください。

主 催: 名古屋市

後 援: 愛知県、公益財団法人あいち産業振興機構、公益財団法人名古屋産業振興公社
日本弁理士会東海会、独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)名古屋貿易情報センター
独立行政法人国際協力機構(JICA)中部センター

会場参加
定員
50名

1. キックオフセミナー

海外販路開拓・拡大や海外企業との連携に取り組む中小企業の皆様を支援するための第一歩として、セミナーを開催します。



申込

一般社団法人 海外事業支援センター (OBAC)

Tel: 052-700-0479

<https://obac-nagoya.com/2025nagoyakaigaisupportkickoff>

プログラム

13:30 「中小企業の海外展開事例」 ～ジェトロ事業の活用方法のご紹介～

講師：日本貿易振興機構(ジェトロ)
名古屋貿易情報センター
所長代理 西川 壮太郎氏

講師は、中央大学法学部卒業後、独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)に入構され、アジア(ベトナム、バングラデシュ)、アフリカ(ケニア)に合計約11年間の海外駐在経験があり、国内拠点では東京本部、名古屋(2回)、三重、茨城に勤務されました。東京本部ではスタートアップ支援課の初代課長としてジェトロのスタートアップ関連事業の基盤を構築されました。行政書士、知的財産管理技能士、ファイナンシャルプランナーの国家資格をお持ちです。趣味の海外旅行では約80か国に渡航されており、豊富な経験、JETROのノウハウ・情報を活かした海外展開の実践的な事例を発表頂きます。

14:10 「はじめての越境EC(東南アジア向け)セミナー」 国内市場縮小のなか、世界市場に挑戦しましょう！ ～こんなに進化している海外販売のススメ～

講師：株式会社マルコネクト
代表取締役CEO 新倉 明氏

講師は、ソフトメーカー、コンサルティングファーム、IPO(株式上場)準備会社、東証スタンダード上場会社を経て、2019年株式会社マルコネクトを創業され、代表取締役CEOに就任されました。越境ECコンサルタントとして、100社以上の支援実績をもたれており、今回は東南アジア向けの越境ECについてご講演頂きます。

14:50 名古屋市「中小企業海外展開支援事業」の説明

15:15 質疑応答&海外展開についての個別相談会

会場参加者で海外展開を計画している企業様にOBACアドバイザーによる個別相談を受付いたします。

2. 海外商談会

定員
8社

タイ、ベトナム、インドネシアのうちいずれか1ヶ国の現地企業と
オンライン商談+現地商談を行います。

マッチングをより効果的に行うための支援セミナーを3回行います。
専任アドバイザーが、商談先のマッチング、オンライン商談の準備、
現地商談への同席、商談後のフォローまで無料で支援します。

1

参加
お申込み

定員 8社

募集締め切り後に厳正な審査を行い、審査結果を通知します。

申込締切 令和7年6月16日(月) 午後5時まで

参加要件

名古屋市内に本社/事業所を置く中小企業で、1年以上事業を営んでおり市税の滞納が無いこと。その他、不適切と判断する理由がないこと。

申込方法

申込書類(URL・QRコードから参照)一式を郵送/Eメールにて提出。
(Eメールの場合、納税証明書は原本を事務局まで郵送のこと)



<https://www.obac-nagoya.com/2025nagoyakaigaisupportbzmtgs>

2

サポート
(7月～)

現地企業と事前マッチング

支援企業各社の要望に沿って、専任アドバイザーと現地コンサルタントが、現地の商談先を探索しマッチングします。

商談の準備を支援

参加企業様には商談前に3回のセミナー(7月8日(火)、7月17日(木)、8月6日(水))を開催し、対象国の情報、より効果の高い販売促進PR資料の作成や説明の方法などを助言します。

3

商談会
(8月～)

オンライン商談会

商談には、専任アドバイザーも同席し、商談相手の反応を見ながら、上手に商談を進められるよう助言を行い支援します。

現地商談会

専任アドバイザーが現地に同行して、出張スケジュールの立案、現地通訳の手配等を担当し効果的な現地商談を実現します。

4

フォロー
アップ
(～1月)

商談後のフォローも充実

商談会は、商談相手企業とのいわば交渉の入り口。成果を上げられるよう、その後も専任アドバイザーが相手先との交渉を支援します。

計画作成も支援

商談の経験を活かして、海外展開をさらに進められるよう、専任アドバイザーが海外展開の計画作成を支援します。

お問合せ
(事務局)

一般社団法人 海外事業支援センター (OBAC)

〒460-0022 名古屋市中区金山2-4-18 ゴールドハイツ渡辺208

Tel : 052-700-0479 Fax: 052-308-3213

Mail : jimu2@obac-nagoya.com

Web : <https://obac-nagoya.com/2025nagoyakaigaisupport>

