

2026年1月22日

神戸商工会議所における 海外展開支援について

神戸商工会議所
国際担当 宮崎 哲

神戸商工会議所 概要



- 神戸地域の総合経済団体
- ミッション ① 地域振興・まちづくり
② 政治・行政への制作提言・意見要望
③ 地元(主に中小)企業の経営支援
→ 販路開拓・ビジネス創出
- 設立 1878年10月14日 (今から147年前)
- 会員数 約11,500
- 会頭 川崎 博也
(株)神戸製鋼所 特任顧問



海外展開支援

支援の主な対象：
神戸市内中小企業
(海外初心者)

情報収集

市場調査

輸出実務

販路開拓

各種セミナー

- ・支援施策紹介
- ・貿易実務講座
- ・EPA
- ・安全保障 & 貿易管理
- ・ビジネス英語
- etc.

各種事業

- ・海外市場視察
- ・越境EC
- ・専門家指導
- etc.

貿易証明書類発給

- ・一般原産地証明書
- ・特定原産地証明書
(特恵関税)
- etc.

マッチング機会の提供

- ・現地商談会
@海外
- ・商談MTG
@オンライン
- ・国際交流ネットワーキング
- etc.

他機関との連携

兵庫県、神戸市、神戸貿易協会、JICA、
JETRO、在日各国領事館(主に万博関連)、
近畿経済産業局、大阪商工会議所、
在日各工商会議所 etc.



～市場調査支援例～

越境ECチャレンジ (ZenPlusと連携)

KCCI 神戸商工会議所 × ZenPlus

越境ECにチャレンジする企業を 募集中!

神戸商工会議所は、越境ECサイト「ZenPlus」に、ひょうご・神戸企業の商品を紹介する特集ページ「KOBE ♥ HYOGO Fair(<https://lp.zenplus.jp/en-kobe-cci>)」を開設し、同サイトを訪れる日本商品好きな外国人向けに、当地商品のPR・販売支援をしています。越境ECへの取り組みや、ECサイトへの掲載が初めての方でも手軽に取り組むことができます。ぜひこの機会にチャレンジしてみませんか?!

ZenPlusの特長

- 低成本
- 簡単
- 海外輸送不要
- 実績と輸出国

初期・月額・掲載費用は一切なし。
注文が確定して初めて売上げの10%の手数料が発生します。

出店手続きはたったの5分。
日本語で商品登録すれば自動的に16ヵ国語に翻訳されます。

注文が入った場合、出店者は商品を大阪府内の指定倉庫へ発送するだけ。
顧客サポート・海外発送・決済作業はZenPlusにお任せ。

ユーザー数約170万人、過去輸出国165ヵ国!

対象 神戸商工会議所会員企業
お申込み先 <http://questant.jp/q/kcci-zenplus>
※ZenPlusでは、一部、取り扱い不可の商品がございます。詳細は上記お申込み先のサイト上でご確認ください。

お問合せ先 神戸商工会議所 産業部
TEL:078-303-5806 E-mail:kokusai-info@kobe-cci.or.jp

ZenPlus

Search

KOBE ♥ HYOGO FAIR

KOBE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

Food & Drinks

KOBE is the major city of Hyogo prefecture. A beautiful port city with a population of over 1.5 million people and located just 20 minutes from Osaka. The backdrop of the mountains and closeness to the seafront is world famous for its Kobe beef. This great scenery and world famous food can be enjoyed over near and far.

In this special fair, we will be introducing Kobe original products.

Enjoy Kobe while shopping on ZenPlus!

 RED BEAN GRANOLA miyahigashifarm	 CLIMAX 3-YEAR AGED WORCESTERSHIRE SAUCE oliversauce	 50-YEAR CURRY kobe-fifty-curry
 kobe-fifty-curry	 kobe-fifty-curry	 kobe-fifty-curry

～マッチング機会の提供例～

海外現地商談会 (神戸市と共同主催)

海外現地商談会（ベトナム）

参加企業募集



神戸市・神戸商工会議所では、市内事業者の海外での販路開拓や事業パートナーの探索を目的として、2025年度は「海外現地商談会」を3カ国・地域で開催します。

その第一弾として、ベトナム・ホーチミンでの現地商談会への参加企業を募集いたします。

募集対象

神戸市内に本社もしくは事業所を有する企業等

対象商材

主に一般消費財（食品・日用品等）

日程

2025/8/25（月）～8/27（水）（予定）

※上記期間中に、現地商談会のほか現地事情のブリーフィングや現地企業とのネットワーキングなど附帯事業を予定しています。

募集企業数

5社程度

※申込み多数の場合は、主催者にて選考を行います

参加費

5万円/社

※渡航費・滞在費は各社で手配、ご負担ください

申込期間

2025/5/26（月）～6/13（金）

参加費に含まれるもの

- ・現地企業との事前マッチング、商談資料の作成サポート
- ・商談会、附帯事業への参加・通訳、附帯事業への参加に伴う移動費
※個別商談で現地企業に訪問する場合の移動費は参加企業の負担となります。
- ・商談実施後のアフターフォロー

  神戸商工会議所

※上記期間中に、現地商談会のほか現地事情のブリーフィングや現地企業とのネットワーキングなど附帯事業を予定しています

開催場所

インドネシア・ジャカルタ

募集企業数

5社程度

※申込み多数の場合は、主催者にて選考を行います

参加費

5万円/社

※渡航費・滞在費は各社で手配、ご負担ください

申込期間

2025/8/21（木）～10/3（金）

参加費に含まれるもの

- ・現地企業との事前マッチング、商談資料の作成サポート
- ・商談会、附帯事業への参加・通訳
- ※個別商談で現地企業に訪問する場合の移動費は参加企業の負担となります。
- ・商談実施後のアフターフォロー

  神戸商工会議所

Ver.02



日本アセアンビジネス促進ネットワーク事業	
グローバル・バイヤーズ with 三越伊勢丹百貨店 (フィリピン・タイ)	
日時 : 2025年12月10日 (水) 10:00-12:00 12月11日 (木) 10:00-12:00/13:00-17:00	
方法 : オンライン (Zoomミーティング)	
<p>このたび、国内はじめアセアン各国で知名度の高い、三越伊勢丹百貨店の (在東京)とのオンライン商談会を開催し、全国各地の選りすぐりの食料 販拡大をサポートいたします。</p> <p>当日は日本語での面談となるため、アセアンビジネス展開の第一歩として 日本食の海外展開にご関心のある方は、是非この機会に奮ってご参加ください。</p>	
面談 バイヤー	MITSKOSHI FRESH (フィリピン)
	MITSKOSHI DEPACHIKHA (タイ)
販売先	株式会社三越伊勢丹ホールディングス
	△会社概要△創業352年の伝統を有する三越伊勢丹百貨店を傘下に20店舗、海外は東南アジアを中心に23店舗を展開。(連結売上高△販売先△OMITSUKOSHI FRESH (フィリピン・マニラ、20△OMITSUKOSHI DEPACHIKHA (タイ・バンコク、2△
対象商材	食品全般 ※消費期限が6ヶ月以上ある商材に限ります ※特にご提案いただきたい商材: 抹茶、箱菓子のスイ
	AJBネットワーク会議所会員: 1社5千円(税込) / 一般: 1社1万円 ※選考により商談に至らなかった場合は参加費は発生しません
参加費	AJBネットワーク会議所(札幌、新潟、小山、さいたま、東京、小田原箱根、静岡、浜松、袋井、名古屋、京都、堺、東大阪、岸神戸、広島、高松、福岡の各地商工会議所)事務局: 大阪商工会議所
	10:30 AM - 10:45 AM
主催	(1) 申込企業の商材情報をもとにバイヤー側で審査 (2) 商談可否の結果を12月3日(水)までに事務局から連絡 (3) 選考通過企業とオンラインで面談(1社あたり25分) (4) 商談成立/継続の場合、百貨店側にサンプルを送付
	10:45 AM - 11:00 AM
申込後の流れ	・参加費は商談開催後に送付いたします。なお、選考結果通知後はできません。ご欠席の場合も、参加費全額をご請求させていただきます。 ・本事業を契機に発生した取引などに関するトラブル・損害、健主催・共催団体では一切の責任を負いません。
	11:00 AM - 11:30 AM
留意事項	【11月21日(金)】までに、右上のQRコード又はHPにアクセスの https://www.osaka.cci.or.jp/event/seminar/202510/D1123
	11:30 AM - 11:45 AM
申込	12:00 PM - 1:30 PM
<p>【問合せ先】大阪商工会議所 国際部 牧、小浜(TEL: 06-6944-6400 E-M</p>	

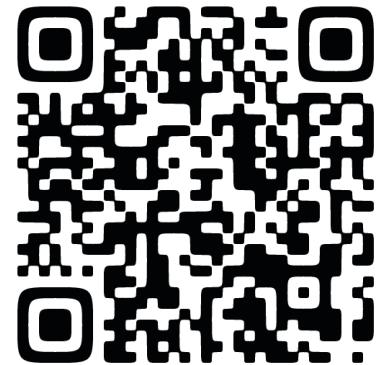
他機関との連携例

Investment and Development Agency of Latvia | MISSION Latvia | EXPO 2025 | THE BALTICS LATVIA | LITHUANIA WE ARE ONE | enterprise europe network

The banner features the text 'KANSAI INTERNATIONAL MEISHI EXCHANGE' in large, bold, sans-serif letters. Below the text are logos for ACCI, BCI, CCI France Japon, CCCJ, BLCCJ, AHK, KCCI, and Ukrainian Chamber of Commerce. A hand in a suit jacket is shown holding a grey business card.



海外展開ハンドブック (QRから無料配布中)



敵を知り己を知れば

2 海外展開の情報収集

海外展開をより確実に進めるためには情報収集が必要不可欠ですが、真偽不明な情報も氾濫しているので、最終的には、ご自身の経験や考え方を基本とした自分の判断軸に則って、情報の選別をすることが大切になります。

【ここがポイント】

- ①情報は自動的に入らないので、自ら取りに行く姿勢を持つ
- ②JETRO等の公的機関による2次情報も利活用する
- ③情報の真偽を見極めるため、情報リテラシーとビジネスセンスの向上を図る

海外展開での情報収集

日本国内の情報は、TVや新聞、WEB等から自然と入ってきますが、海外展開に必要な海外の情報となるとそこはいきません。ターゲットとする国々の当地域の外の環境（政治・経済・社会・技術）は、自分から情報を取りに行く必要があります。最近は、AIや機械翻訳技術の向上で、英語や現地語での様々な情報を日本語訳すことが容易になりました（翻訳の精度は完璧ではない点に注意ください）。

情報には、自分が直接収集した1次情報と外部が作成した2次情報があります。この両方をバランスよく利活用することが重要になります。

1次情報	
メリット	・自分が直接得たものなので信頼性がある ・最新の情報であり正確性・正確性が保たれる (現地・現実・現状、を確認する場合も非常に信頼性が高)
デメリット	・複数で現地が複数ある場合はスルーワークが必要になる ・費用がかかる (現地訪問費用の(現地不動産賃料)等)

2次情報	
メリット	・自分で調べよりもコスト手間が少ない ・現地や顧客の状況の把握(マイクロな現地の状況が把握できる ・技術的アドバイスの分析や過去との比較ができる
デメリット	・誤解説・活用時の誤解や誤用が発生する ・主に米国で商品が終わるといふものもある ・加工や費用は自己の責任が伴う

情報源の活用に向けて

以下のような情報源から、複数の2次情報を集めて確度を高めてください。

- ① JETRO や在外日本商工会議所
- ② 現地 Web サイトのオンラインリサーチ (現地メディア・業界の事業者や団体・展示会等での情報)
- ③ 日本国外大使館や外務省貿易政策局 (例: 香港貿易发展局等)
- ④ コンサルティング会社などの情報提供会社専門にしている会社
- ⑤ 現地進出の金融機関や現地で日系企業をサポートしている会計事務所
- ⑥ 社在経験者や社在中の知人・友人のネットワーク

8 現地進出の検討

現地進出での海外展開は輸出とは異なり、現地駐在も視野に入れた準備が必要です。本章では、現地進出成功のための各種準備事項や現地スタッフ活用術および現地調査での留意点を紹介します。

【ここがポイント】

- ①現地進出を機に、自社の組織力向上を図る
- ②現地スタッフの雇用や評価・育成に向けて、必要な準備をしておく
- ③現地の材料や資材を調達する際には、供給元を十分精査する

現地進出と組織力の向上

輸出にとどまらず現地に深入り込んで事業展開をしたいといった段階になると、現地進出を考えるタイミングです。現地進出の成功には、情報収集と事前準備をしっかりと行い、海外の遠隔地にある別組織をマネジメントしていくための組織体制が必要です。見方を変えれば、組織力の向上と活性化（例：上意下達の「トップダウン型」か「社員提案型のボムアップ型」）には絶好の機会になりますので以下の点をヒントに検討してください。

項目	組織力の向上と活性化に向けた行動計画の例
①目的・意義の確認	現地進出に向けた組織力の向上と活性化
②最初の準備段階	プロジェクトチームの構成・運営は定期メンバリーにて定期的な会合の実施
③チームの活動に向けた	社内セミナーの設立および情報と業務の調整（職務権限表の改定等）
④情報収集・共有	情報収集の範囲と頻度を定め、タスクと権限を明確にした連携ルートの最適化
⑤自主的な勉強会の開催	チーム以外の社員の巻き込み、異文化理解・マニュアル作成・店舗や販路実績等の修復

駐在候補の人材は、実務能力を重視し語学力よりもコミュニケーション能力のある人を優先させましょう。また、好奇心旺盛で楽観的で健康な人という観点で選考する良いでしょう。

現地進出の留意点

現地での許認可取得やその契約書作成の依頼、手続きについては、地元の業者やコンサルタントを活用することが多いですが、丸投げは危険なので、定期的な進捗確認等を実施してください。また、以下の点にも留意することが必要です。

- ①進出の事業計画 (→ P7 参照) は可能な限り4つのシナリオ (通常・震災・悲観・撤退) で考え、特に撤退の縫合を必ず用意ておく
- ②不動産等の契約では、雨期と乾期の状況での違い、インフラ (電気や水) の状態や資材等を購入する取引先の状況や支払も確認。また計画変更の可能性も鑑み、中途解約条件 (early termination) も必ず契約書等に盛り込む (交渉する)
- ③入金遅延に多くのあこがりから、資金繰りは余裕を持った計画を立てる
- ④現地進出が軌道に乗るまでは時間がかかるので、即効性を求めすぎて目標を立て実行していく
- ⑤現地の日本商工会議所 (→ P5 参照) や日本人会は、情報収集だけでなく精神的にも支えになることが多いので、早めに入会しネットワークを広げる (住居の近隣に日本人がどれだけいるかも確認する)安心)

Project Team



【注意】



お問合せ

■神戸商工会議所配信・海外ビジネスメールマガジン
・主催セミナーをはじめ、関係団体からの関連情報を
週1回程度で無料配信中です。
いつでも解除可能ですので、
お気軽にご登録ください。



神戸商工会議所 産業部 国際チーム

TEL 078-303-5806
E-mail sangyo@kobe-cci.or.jp