

添付様式1（記載例） 販路開拓事業事業の取り組み概要

1. 製品・サービスの概要をご記入ください。

①製品名・サービス名：移動式クレーン、ワイヤー巻き取り機
②特長（強み）：弊社製品は従来製品と同等の強度であるが、従来製品の1/2にもなる軽量化を実現し、更に原材料コストも1/3程度と画期的なパフォーマンスを発揮できる製品となっている。
③主な販路：国内大手建設会社〇〇と取引があり、年間〇〇の売上がある。

2. 取り組みの概要をご記入ください。

①事業の概要

展示会名	開催期間	来場見込人数
東京機械展示会	H27.10.7～9	建設関係者等約10万人

②事業の目的（展示会の特性や、どのような来場者を見込んで、販路拡大に向けてどのように取り組む予定か等、具体的に記載してください）

（東京機械展示会）アジアでも有数の規模を誇る展示会で、例年、他の展示会に比べて建設業関係者が多数参加している。そのため、弊社の新商品・新技術の発表の場としてふさわしいと考え、新製品のPRを行って知名度を向上させ販路の拡大を図ることを目的とし、出展する。また、どのような製品にニーズがあるかを探る情報収集の場としても活用したい。

③事業の目標（目標とする名刺交換数、商談件数、取引件数、取引金額等、具体的な数値を記載してください）

（東京機械展示会）建設業関係者に対し、100件の名刺交換、25件以上の商談を目指し、販路の開拓を図る。また、既存の取引先に対しても新製品のPRを継続的に行い、1年間で1000万円以上の売上増加を目標とする。

④実施概要（展示会前後の準備、後片付け等、日程の予定についても記載してください）

（注）フォローアップに関する経費は助成対象外になります。

（東京機械展示会）前回は2名体制で、一部の方が時間待ちで帰るといった問題が生じたため、今回は人員を更に増やし、4名で臨む。展示会前日に社員2名が現地入りし、準備の対応にあたる。展示会当日は営業部長を含む4名で万全の体制で臨む。当日は会社案内、商品パンフレットの配布を行う予定で、海外来場者向けに英語版での印刷物も作成する予定としている。展示会後は会場の関係で当日の荷物の撤収が難しいため、社員2名が現地に残り、翌日に対応する予定としている。

⑤展示会出展を継続して行う狙いと効果

（初めて取り組む場合は、準備等の状況について記載してください）

（東京機械展示会）前回の出展では、初めての出展であり、人員配置やPR方法等、手探りの状態であったが、20件以上の商談に繋げることが出来た。今回は前回の経験を活かし、それらを工夫することでより多くの商談に結び付けることが出来、既取引のある企業に対しては、新製品を積極的にPRする場として大いに効果があると考えられるため。

⑥展示会終了後のフォローアップ計画

（海外での展示会出展の場合は、今後の展開のスケジュールや体制について記載してください）

交換した名刺をデータ入力し、取引に繋がる可能性の高い企業には1週間以内に電話でコンタクトを取る。アポイントが取れた相手方に対してはサンプル・商談資料を持参して訪問する。その他の企業に対してはDMリストを作成して資料を送付する。来場できなかった既存顧客や招待者には二週間以内に訪問及びサンプル送付等でフォローアップを行っていく予定。2年後にはマレーシア・インドネシア向けを中心とした海外見本市や商談会等に参加し、当該商品の営業を積極的に行う。これにより新規市場開拓・新規顧客獲得が見込まれ、売上高対前年比15%を目指していく。

3. 過去の取り組み内容についてご記入ください。（過去3年程度）

※基金事業活用の有無にかかわらず記載してください

展示会名 開催日時	展示会での 商談件数	展示会での 成約件数	展示会での 成約金額	現在までの 成約件数	現在までの 成約金額
東京機械展示会 H26.2.5～7	8件	1件	500,000円	3件	1,800,000円

4. その他（事業に取り組む意気込み、競合企業と差別化している点、PRしたい内容等についてご記入下さい。）

競合製品との差異を印象付け、大都市圏や海外の方に当社の技術力を最大限アピールし、販路の拡大を図りたい。また、海外市場のニーズを把握する事に努め、今後のアジア地域向けの新製品開発にも繋げていきたいと考えている。

※以下の資料も申請時に併せて提出してください。

(1) 申請時に出展する展示会の内容が分かる資料（A4片面印刷で様式、枚数は任意）

(2) 出展するアイテム等が詳しく分かる資料（A4片面印刷で様式、枚数は任意）

※当年度末時点に、当資料2-③記載の「事業の目標」数値に対して、どのような成果があったか、年度末報告書をご提出いただきます。