

海外市場事前調査等支援事業・共同宣伝事業 添付資料

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：○○製造装置

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： 株式会社○○商事、○○建設株式会社  
年間約○○程度の売り上げがある。

2. 取り組みの概要をご記入ください。

①事業の概要

海外市場事前調査等支援事業

対象国名（都市名）	実施期間	調査項目及び調査方法
ベトナム（ホーチミン）	H27.10.7～10.11	現地の取引慣行、商品ニーズ、顧客候補、競合企業等についての調査を専門家○○氏に依頼。当社社員で現地企業を訪問し、ヒアリングを実施。

共同宣伝事業

広告・宣伝を行う媒体等	実施期間	想定されるPRの対象者（人数・規模等）

②事業の必要性（自社の現状をふまえ、海外へ進出しようとする理由）

今回市場調査を行うことにより、実際に当社がターゲットとしている顧客層の把握や、競合先、現地価格等の情報を得ることで、効果的な販売計画を策定することが出来る。併せて、販路先候補企業のリストアップやその信用調査を行うことで、実際の輸出取引先開拓に繋がる可能性を広げる。

③対象国を選定した理由及び現地におけるネットワークの状況

昨年参加した中国での交流会において、弊社製品を紹介し、現地企業約50社との繋がりを持つことができ、弊社製品の需要がベトナム都市部をはじめとするアジア地域にも多く存在することが分かったため。

④実施体制（社内人材のスキル、専門家の関与の状況等）

現地の業界、取引慣行、商品ニーズ、顧客候補、競合企業等についての調査を、海外の流通に精通している〇〇氏に依頼し、実施する。また、語学が堪能な当社社員3名を駐在員として現地に滞在させ、現地企業等20社程度を訪問し、自社商品の価格・仕様等の改善点について、ヒアリングを行う。

⑤今後のスケジュール（今後の海外展開計画（3年程度）を記載して下さい。）

来年度もアジア地域（主に東南アジア）での事前調査を継続し、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）

海外への進出状況

既進出国	進出時期	進出の内容※	対象製品等	売上実績累計
中国	平成26年3月	日中経済交流 ミッションへの参加	〇〇製造装置	約100万円

※F/S調査、展示会・商談会、支店（代理店を含む。）の設置等の内容を記載してください。

共同宣伝事業

広告・宣伝を行った媒体等	実施期間	PRを行った際の対象者（規模・人数等）	取り組みの成果

4. その他（事業に取り組む意気込み等についてご記入下さい。）

当社製品の部品は軽量化され、製造コストも従来に比べて低く抑えることが出来ます。これを活かし、各地へ進出している日系企業等にも売り込みをかけ、納入先の拡大や売上増加に繋げていきたいと考えている。

