

展示会出展事業・模型等作成支援事業 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：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

展示会出展事業、模型等作成支援事業

展示会名	開催期間	来場見込人数	過去の同種の展示会への出展回数
東京機械展示会	H27.10.7～9	建設関係者等約 10 万人	1 回
日中機械商談会	H27.11.9～11	海外バイヤー等約 15 万人	0 回

②経費の内訳（1つの申請において国内及び海外の展示会出展を併せて行う場合は、補助対象経費の配分を記載してください。）

国内展示会	海外展示会	合計（申請額）
332,190円	174,314円	506,514円

③事業の目的

（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。

（日中機械展示会）国内メーカーの多くが海外に拠点を広げつつあり、今後の売上増加の為にアジア地域の市場開拓が必要不可欠である為、アジアの建設関係者が多く参加する同展示会に出展し、販路の拡大を図る。

④事業の目標

(東京機械展示会) 建設業関係者に対し、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。

(日中機械展示会) 建設業関係者等に対し、30件以上の商談をめざし、1年間で1000万円以上の売り上げ増加を目指す。

⑤実施概要 (模型等を作成する場合はその概要を合わせて記載)

(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名で万全の体制で臨む。

(日中機械展示会) 海外バイヤーにも対応ができるように英語及び中国語のカタログを500部用意し、主に画像を用いて説明を行う。

[模型等を作成する場合]

第〇回東京機械展示会において移動式クレーンの模型を作成し、PRを行う。同製品は大型で会場への持ち込み及び実演ができないが、製品PRの為に模型の作成は必要不可欠である。

⑥展示会出展を継続して行う理由 (初めて取り組む場合は、準備等の状況)

(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、既に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。

(日中機械展示会) 中国語版及び英語版の製品カタログを500部ずつ用意し、主に映像を用いて説明を行う。海外の出展は初めてであるため、語学が堪能な社員を同行させ、4名で製品PRを行う。

⑦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を行う場合は、今後の海外展開のスケジュールや体制についても記載してください。)

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発送する。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）

展示会出展事業、模型等作成支援事業

展示会名 開催日時	成約件数	成約金額	商談中件数	商談中の相手方
東京機械展示会 H26.2.5～7	22件	3,500,000円	8件	〇〇建設(株) (株)××産業

4. その他(事業に取り組む意気込み、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。