

◆令和7年度 働き方改革推進支援助成金（団体推進コース）取組事例

大型展示会出展による販路開拓に向けた取組み（FOOD JAPAN 2025 出展支援）

【課題ときっかけ】

- ・日本国内の人口は減少傾向にあり、少子高齢化が進んでいます。そのため、国内市場の規模が縮小しており、国内ビジネスだけでは競争が激化し、売上や利益の成長が難しく、賃上げ原資の確保も厳しい状況となっています。このような状況において、現在、円安の影響等で海外への販路開拓の需要は高まっているものの、海外経験が少なく、足踏みしている事業者の新たな販路開拓として海外展開に取組み、収益改善を図り、賃金引上げに取組むための環境整備を目指しました。

【取組内容】

- ・地域中小・小規模事業者の海外への販路開拓に取組むために、令和7年10月16日（木）～10月18日（土）にシンガポールにて開催された、ASEAN市場最大級の食に特化した見本市「FOOD JAPAN 2025」への出展支援を行いました。

【実施結果】

【展示会名】FOOD JAPAN 2025

【出展者】福岡県下商工会会員4事業所

【開催場所】シンガポール Suntec Singapore

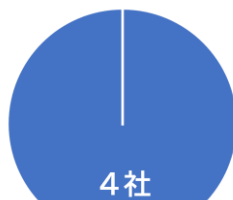
【商談件数】**203件**（4社合計）



【出展者アンケート】

Q1. 今回の出展は役にたちましたか？

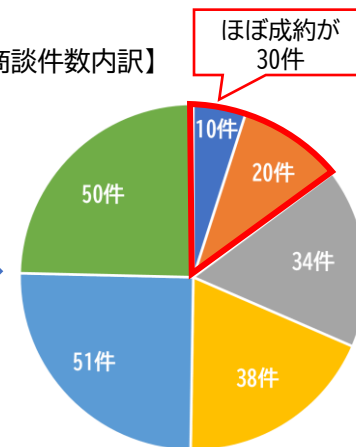
・バイヤーとの商談状況



■ とても役にたった

項目	合計
①サンプル提供数	273
②商品カタログ配布数	455
③名刺交換数	216
④商談件数	203
商談ほぼ成約	10
成約まであと少し	20
商談未成約ながら興味あり	34
成果につながるか不明だが有益だった	38
未成約であり今後の交渉については検討中	51
ニーズに合致しなかった	50

【商談件数内訳】



- 商談ほぼ成約
- 成約まであと少し
- 商談未成約ながら興味有
- 成果につながるか不明だが有益だった
- 未成約であり今後の交渉については検討中
- ニーズに合致しなかった



出展4企業で203件の商談を行うなど、商談会は非常に活況で、新たな販路開拓のきっかけとなりました。

「とても役にたった」理由

販路拡大の手ごたえを感じた。

事前準備を行うことで、国内展示会のような感覚でバイヤーとのコミュニケーションがとれ、しっかりと商品を訴求できた。

日本国内で想像していたイメージといい意味で違い、現地に行かないとわからないことが多かったため。

シンガポールでの購買動向や市場価格を知ることが出来た。