

◆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

商談会開催による販路開拓に向けた取組み（台湾オンライン商談会及び代行販売会 開催支援）

【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8年1月14日(水)～1月15日(木)に台湾にてオンライン商談会、令和8年1月19日(月)～1月25日(日)に代行販売会を開催し、新規顧客の獲得、売上増加、収益改善をに向けた商談会開催支援を行いました。

【実施結果】

【出展者】福岡県下商工会員16事業所 23商品

【商談会】台湾オンライン商談会

【販売会】台湾代行販売会

【開催場所】台湾IEAT会議室

【開催場所】誠品生活松蔴店

【商談件数】45件（16社合計）

【売上】326,250円（16社合計）



◆商談会



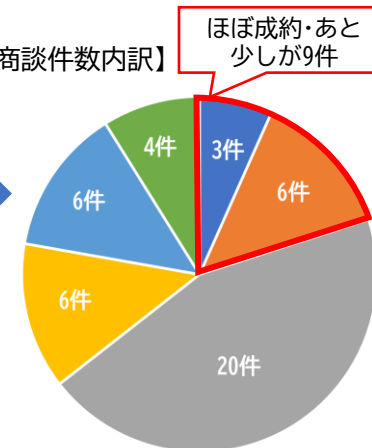
◆出展者アンケート

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



項目	合計
①商談件数	45
商談ほぼ成約	3
成約まであと少し	6
商談継続中	20
成果につながるか不明だが有益だった	6
未成約であり今後の交渉については検討中	6
ニーズに合致しなかった	4

【商談件数内訳】



◆代行販売会



日本にいながら、台湾バイヤーと1事業所約3件の商談並びに現地消費者への販売を行うことができ、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
海外バイヤーの意見を聞くことができたため、今後の商品改良に活かすことができる。
直接海外に行かなくても、海外バイヤーと商談ができたため、とても有益だった。
海外への販路開拓には興味があったが、なかなかチャレンジすることが出来ていなかった。しかしオンライン商談とのことで、今回気軽にチャレンジすることができた。
商工会のアドバイスで中国語のプレゼン資料を作っており、バイヤーに非常に好評であった。その効果もあり、商談がスムーズに進んだ。
言葉の壁が気になっていたが、当日は通訳を準備してもらっていたので、安心して商談ができた。また、事前に商品を送っていたことで、現地にいるような商談を行うことができた。

- 商談ほぼ成約
- 成約まであと少し
- 商談継続中
- 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