

◆働き方改革推進支援助成金（団体推進コース）取組事例

②大型展示会出展による販路開拓に向けた取組み

【課題ときっかけ】

- ・最低賃金の引上げや慢性的な労働力不足・後継者不足が続いており、小規模事業者と取り巻く環境は非常に厳しい状態が続いています。そのため、事業所の新たな販路開拓に取組み、収益改善を図り、賃金引上げに取り組むための環境整備を目指しました。

【取組内容】

- ・地域の中小・小規模事業者の認知度向上と全国への販路拡大に取り組むために、東京都の東京ビッグサイトで9月4日(水)～9月6日(金)に開催された「東京インターナショナル・ギフトショー」への出展支援を行いました。

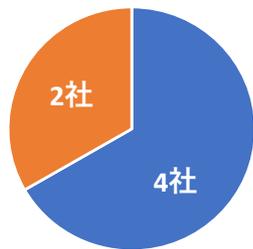
【実施結果】

【展示会名】東京インターナショナルギフトショー 【開催場所】東京ビッグサイト 東京国際展示場 西展示棟
 【出展者】福岡県下商工会会員6事業所 【商談件数】400件（6社合計）



【出展者アンケート】

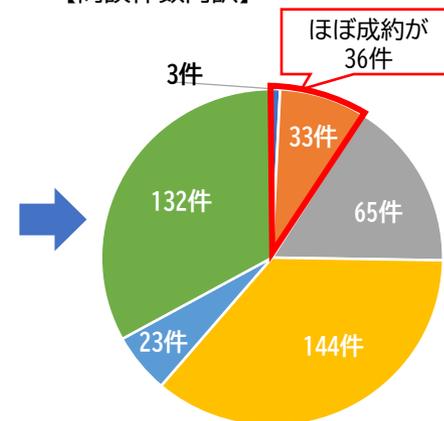
Q1. 今回の出展は役にたちましたか？ ・バイヤーとの商談状況



■ とても役にたつた ■ 役にたつた

項目	合計
①サンプル提供数	9
②商品カタログ配布数	1287
③名刺交換数	353
④商談件数	400
商談ほぼ成約	3
成約まであと少し	33
商談未成約ながら興味有	65
成果につながるか不明だが有益だった	144
未成約であり今後の交渉については検討中	23
ニーズに合致しなかった	132

【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6企業で400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。

「とても役にたつた」、「役にたつた」理由
まだ、商談の結果は出ていないが、ビッグサイトでの大きな商談会に出店できた事だけでも自分たちのいい経験になった。また出展商品についてもバイヤーさんからのいい評価を得られた。
取り引きまで持っていけそうな会社が数社見つかった。個人以外の取引先は展示会でないと見つけにくい。
新規取引の見込まれる顧客の発掘。色々な業種の方々との接触。
あらためて、この度は貴重な機会を与えて頂き心より感謝申し上げます。当社の商品を多くの諸方面の方々を知っていただけたのと、興味を持って頂けた方々とのコネクションを得られたことにより、今後のアプローチが可能となりました。
幅広い業種の方にお立ち寄り頂き、知見を広げることができた。
新たな販路先が開けた