

平成19年7月4日

「広域販路開拓支援交流会」開催のご案内

～関西地域、米国に販路をもとめる企業の方へ～

尾張・東濃ものづくり産学官ネットワーク

企業の皆さんにとって「できた製品をいかに販売していくか」「また自社の技術をどのようにアピールしていくか」は大きな課題ですが、尾張・東濃ものづくり産学官ネットワークでは、コーディネータによるアドバイス活動に加え、販路開拓の場づくりに一層注力していきたいと考えています。

こうした中、これまでの東海地域を中心としたマッチングに加え、今後はより一層広域的な展開を図るべく、まずは、関西地域および米国向けのマッチング手法の紹介から着手すべく、下記のとおり交流会を開催することとしました。

販路開拓促進の一助としてご検討いただくとともに、意見交換の場となれば幸いです。皆様方のご参加をお待ちしております。

日時：平成19年8月1日（水）14：30～18：30

場所：ホテルプラザ勝川 2F さくらの間 及び 扇の間

(JR中央線勝川駅前) ⇒ <http://www.theplaza.co.jp/event.html>

◇◆◇広域販路開拓支援交流会スケジュール◇◆◇

1日（水）

14：30～14：45 開会及び趣旨説明

14：45～15：45 **関西フロントランナープロジェクトからの提案**

15：50～16：50 **米国進出！グローバルニッチ企業への提案**

17：00～18：30 立食交流会

2日（木）

午前中

大澤氏との個別面談

[内容詳細]

(1) 関西フロントランナープロジェクトからの提案

石橋 裕基（財団法人 関西情報・産業活性化センター

地域・産業活性化グループ 総括担当）

【テーマ】「情報家電ビジネスパートナーズ事業」の仕組みとその活用
～中小・ベンチャー企業・大学と大手企業の架け橋～

関西では、昨年度、産業クラスター計画の一環として、ネオクラスター推進共同体により「情報家電ビジネスパートナーズ（DCP）事業」が立ち上げられました。

世界を代表する大手家電メーカーを中心に多くの情報家電関連企業が集積する関西地域を情報家電クラスターとして機能させ、内外にアピールすることを目的として関西地域の多くの機関によって支えられ、推進されているシステムですが、登録されている大企業自身も、市場でのさらなる競争力を確保するため、スピードや技術に長けた中小・ベンチャー企業・大学等のアイデアを求めており、尾張・東濃ものづくり産学官ネットワークとの連携も進められることになりました。

「技術に自信はあるが、商品化や量産化が難しい」などとお考えの企業経営者、技術責任者の方は是非ご聴講ください。

(2) 米国進出！グローバルニッチ企業への提案

大澤 裕（ピンポイント・マーケティング・ジャパン社 代表取締役）

【テーマ】セールスレップ（販売代理人）制度とその活用
～中堅・独創企業の米国販売戦略～

米国では、地域に根ざした人的ネットワークと経験を武器に販路開拓を行うセールスレップが多数活躍しています。

ピンポイント・マーケティング・ジャパン社は、米国シアトルに本拠を置き、日本企業の製品を米国に紹介、米国市場への進出の支援をしています。大澤氏は、セールスレップの仲介役として、また、その制度の紹介者として、経済産業省関係を始めとして多数のセミナーの講師も務めています。

今回は、大澤氏の一時帰国のタイミングに合わせて春日井にお招きしましたので、「コストをかけずに北米市場に打って出たい」「自社ブランド製品で海外に活路を見出したい」「買い叩かれる下請けから脱したい」などとお考えの企業経営者、販売責任者の方は是非ご聴講ください。

また、具体的相談案件をお持ちの方には、別途、大澤氏との個別面談をセットします。事務局までお申し出ください。

【参考】

□米国におけるセールスレップ制度とは—

(※以下、大澤氏に解説頂きました。)

—最近、セールスレップという言葉をお聞きになられた事はありませんでしょうか？

専門知識をもって代理営業を行う会社の事です。このセールスレップ、米国では伝統的に製造企業の販路開拓に行われてきました。そのメリットの一番大きな点は「成功報酬制」という点です。

米国セールスレップには以下のようなメリットがあります。

- 成功報酬制である。
- 技術セールスができる。
- アフターケア・メンテナンス等を任せることも可能。
- 最終顧客と打ち合わせが必要な特注製品も販売できる。

もちろん、日本の商社が御社の製品を扱ってくれれば一番「楽」なのですが、ある日商社が御社オフィスに現れて「是非、御社の独創製品を海外で販売させてください。」といってくれるような事がおきることはめったにありません。

日本の商社が扱いたがるのはやはり実績と知名度がある製品です。まだ実績のない独創製品をリスクを負って扱ってくれる商社などないと言ってよいでしょう。しかし諦める必要はありません。

米国のセールスレップに直接にアプローチすればよいのです。

米国のセールスレップは販売代理するだけで自社で在庫をもたないため、リスクを取り易いという大きなメリットがあります。そのため独創製品の初期の販売経路として最適なのです。セールスレップ側も可能性のある製品を血眼になって探しているために高品質・独創的な製品であれば、販売権を欲しいとひっぱりだこになる可能性もあります。

また、セールスレップを使えば、最終顧客との打ち合わせが必要な特注品や加工技術そのものの宣伝・販売をしてもらう事も可能です。御社が世界に誇れる独創製品・技術をお持ちであるならば、一度は米国セールスレップの活用をお考えになられてよいと思います。

申込み・・7月25日（水）までに下記によりご申込みください。

参加費・・無 料（ただし、交流会参加者の方は1人 4000円が必要です）

* 当事業に関するお問い合わせは 春日井商工会議所 山田・小栗まで

電話0568-81-4141

(FAX 0568-81-3123)

8月1日（水）開催 広域販路開拓支援交流会 参加申込

平成19年 月 日

尾張・東濃ものづくりネットワーク事務局 行

事業所名 _____

連絡先氏名 _____

電 話 _____

役 職	氏 名	交流会への参加
		参 加 ・ 不 参 加
		参 加 ・ 不 参 加
		参 加 ・ 不 参 加

* 大澤氏との具体的な個別面談を希望される方は事務局まで事前にご連絡ください。

（ 個別面談は2日（木）の午前中に行います）

◎事前にお尋ねしたいことがありましたら下記にご記入ください。
