





## 需要開拓支援実施報告書

起 案	令和 5 年 10 月 31 日	報 告 者		佐々木 俊介	
決 裁	令和 5 年 10 月 31 日				
決 裁	専務理事	事務局次長	指導課長	係	合 議
					
支 援 事業者名	① 株式会社アクティブ・マネジメント（稲美68番地の114） ② 観光と自転車と（日の出2丁目15-3） ③ ピーカン企画（都橋29-1）				
催 事 名 日 時	feel NIPPON 旅 2023（インテックス大阪） 10月26日（木）10:00～18:00（来場者 23,070名）昨年 24,794名 10月27日（金）10:00～18:00（ " 26,090名）昨年 18,811名 10月28日（土）10:00～18:00（ " 48,300名）昨年 40,483名 10月29日（日）10:00～17:00（ " 50,590名）昨年 39,986名 ※来場者計 148,050名（昨年 124,074名）				
事業報告①	出展事業者①：株式会社アクティブ・マネジメント これまでSNSのみで周知して直接顧客をつかんでいた事業ですが、今回を機会にt o Bへの販路を獲得するために出展に臨みました。 美幌峠や美幌高原、普段立ち入ることのできない畑の中など美幌の自然の中でウェディング写真の撮影を行う「ロケーションフォトウェディング」の需要開拓を実施致しました。併せて、ゲストハウスの紹介を行い、長期滞在が可能になり、他2社とも連携を取り、同時に楽しめる機会をご紹介して参りました。 4日間を通して名刺交換件数11社、商談継続件数7社とすることができました。引き続き、商談状況の確認や商談成約につなげられるようフォローアップを継続して参ります。  名刺交換数 11社（1日目 3社、2日目 5社、3日目 0社、4日目 3社） 商談継続件数 7社（1日目 2社、2日目 2社、3日目 0社、4日目 3社）				

<p>事業報告②</p>	<p>出展事業者②：観光と自転車と</p> <p>昨年に引き続き、白樺のスウェーデントーチという希少性の高い商品に加え、サイクリングガイドや社員旅行案内などお客様に寄り添ったプランのご紹介を行いました。需要開拓支援を実行するにあたって、使用方法を分かりやすく提案できるように準備し、尚且つ目に留まるような装飾やディスプレイを考案して出展に臨んだ結果、4日間を通して名刺交換件数19社、商談継続件数12社、<u>成約件数3件</u>とすることができました。そのほかにも、取引を行いたいと考えていた事業者や今後繋がっていきたい団体との名刺交換できる場として有意義に活用していただくことができました。社員旅行の成約に関しては、今後のパッケージングの事例として活用することが出来たりするなど事業拡大への大きな1歩となりました。引き続き商談を継続している事業者は12社となっておりますので、成約につなげられるよう密に連絡を取り、フォローアップを継続して参ります。</p> <p>名刺交換数 19社 (1日目 8社、2日目 4社、3日目 3社、4日目 4社)  商談継続件数 11社 (1日目 4社、2日目 4社、3日目 2社、4日目 2社)  <u>成約件数</u> 3社 (1日目 0社、2日目 0社、3日目 1社、4日目 2社)</p>
<p>事業報告③</p>	<p>出展事業者③：ピーカン企画</p> <p>現在行っているアクティビティや今後検討しているプランなど分かりやすく揭示できるようにパフレットを作成するなど準備をして商談に臨んだ結果、4日間を通して名刺交換件数14社、商談継続件数11社とすることができました。今後も商談を成立していけるようフォローアップを継続して参ります。</p> <p>また、今回㈱JTBグローバルマーケティング&amp;トラベル様より商談のお声がけを頂きました。インバウンド客の北海道需要の高まりから、道内のエリア分けしたツアールート製作に伴う情報を求められており、道東周辺の情報として出展者3社のサービスの紹介を行いました。前向きに道東ルートの製作に携わっていただきたいとの要望があり、継続的に情報共有を行って参ります。このことから海外からも需要があると学べる良い機会となりました。</p> <p>このほかにも知り合いの出展者から現在行っている事業の展開につながる方との紹介を受けることができました。</p> <p>名刺交換数 14社 (1日目 4社、2日目 5社、3日目 3社、4日目 2社)  商談継続件数 11社 (1日目 4社、2日目 2社、3日目 3社、4日目 2社)</p>

支援内容

1) 商談会出展に向けた専門家による個別指導の実施

中小企業診断士 (株)流通プランニング研究所 川上 正人 氏による需要開拓に向けた個別指導を実施致しました。

- ・ 7月29日 商談率アップのためのアドバイス (2社)
- ・ 9月15～16日 // (3社)

2) 商談用チラシ・ポスター作成支援

上記、個別指導をもとに事業者の強みや出展商品、付加価値を見出せるよう明確に記載した商品紹介や、商品政策をしている事業者の顔が見えるようなパンフレットを作成し、商談・成約につながる支援を実施しました。

3) 催事出展当日サポートの実施

催事期間中は会議所職員も同行し、商談に繋げられるようサポートを実施致しました。事前準備では個別に準備するだけではなく、常に全体で情報交換を行いながら会期当日へ臨み、会期中も情報共有を密に行い、個社ではなく美幌チームとして商談の対応を行いました。また、会議所職員により商談の内容やその後の状況を把握するための商談シートの作成支援を致しました。

4) 催事出展後の商談サポート

出展後において、関係性や商談の見込みが低い事業者に対しても、縁を切らずに継続した関係性を構築するため出展後のフォローアップを実行いたします。出展者全体で継続中の商談が30件あるため、今後も商談状況を確認するなどフォローアップを継続して参ります。

5) 出展効果・成果等

出展事業者においては、3社を目標に3社への出展支援を実行することができました。契約成立件数においては目標6件に対して3社と成約することができました。特に今回は、商材が旅行となるため、会場から持ち帰り、検討するというケースが多く、その場での商談成立が難しかったため、出展後のフォローアップ支援を行い、成約に繋いでいけるよう努めて参ります。

今回出展した3社が既に連携が構築されていることを活かし、誰が窓口になっても誰にでも繋げられる商談方法を取りました。各社様々なサービスや連携が取れることから、どんなことを望まれているかを聞き出して、サービスの提案を行うなどしてチームとして商談に取り組みました。1件が数社との成約になることを見込んで商談に取り組んだところ、既に2件のお客様3社が絡んだ商談が予定されていて、今後の状況を確認して参ります。

今後も需要開拓支援を充実させて、小規模事業者の売上・利益向上に向けた支援を実行していきます。

○催事出展状況



支援内容