



ZAZA

ZAZA株式会社
補助事業結果報告書

会社概要

会社名	ZAZA株式会社
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋 21F 東京都中央区東日本橋3丁目4-6 ICA3ビル2階ウエスト 1390 Market Street, Civic Center, Suite 200, San Francisco, California, 94102, USA
設立	2017年7月4日
サービス	製造業DX事業「Metoree」 / 旅行プラットフォーム事業「airKitchen」
取引先一部	株式会社クラレ、旭化成株式会社、オムロン株式会社、パナソニック プロダクションエンジニアリング株式会社、ヤマハ発動機株式会社、横河電機株式会社、大日本印刷株式会社、ダイキン工業株式会社、シチズン電子株式会社、株式会社島津製作所、CKD株式会社、日東金属工業株式会社、三井化学株式会社、キヤノン株式会社、ブラザー工業株式会社、ローム株式会社、株式会社椿本チエイン、東レ株式会社、ミズノ株式会社

未来を 実装する。

来るべき未来はほとんど決まっているのかもしれない。

ただ、誰かがつくる未来を待つのではなく、
自分たちで未来をつくり、
人類の発展を20年早める。

未来をプロダクトに実装し、世界中を驚かせ続ける。
イマ、ココに、20年後の未来を。

世界最大の産業を、デジタル化する。

21世紀最大の製造業プラットフォーム

1台100億円の半導体製造装置から、1,000万個のねじの発注まで。

世界中のあらゆる製品が登録され、
世界中のあらゆる取引が行われるグローバルマーケットプレイス。

取り残された世界最大の領域で、デジタル革命に挑む。

イマ、ココに、20年後の未来を。

**B2B領域での取引をデジタル化し、
世界中の企業の製品を、世界中から簡単に取引できる未来。**

事業の目的

本事業の主な目的は、製造業の中堅・中小企業（メーカー）が海外市場へ進出する際の障壁を減らし、輸出を支援することである。

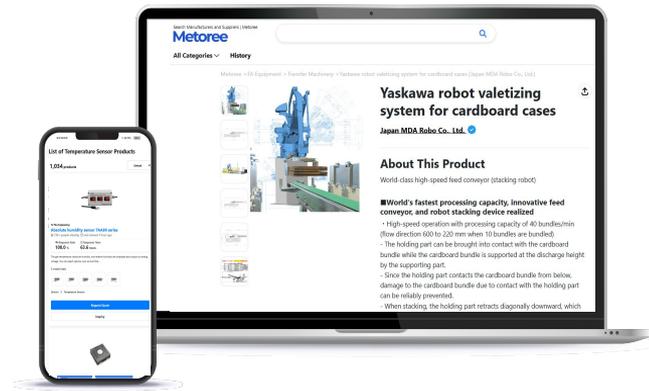
具体的には、「Metoree（メトリー）オンライン展示会プラットフォーム」を開発し、そのビジネスモデルの実現可能性と効果を検証する。

事業の背景

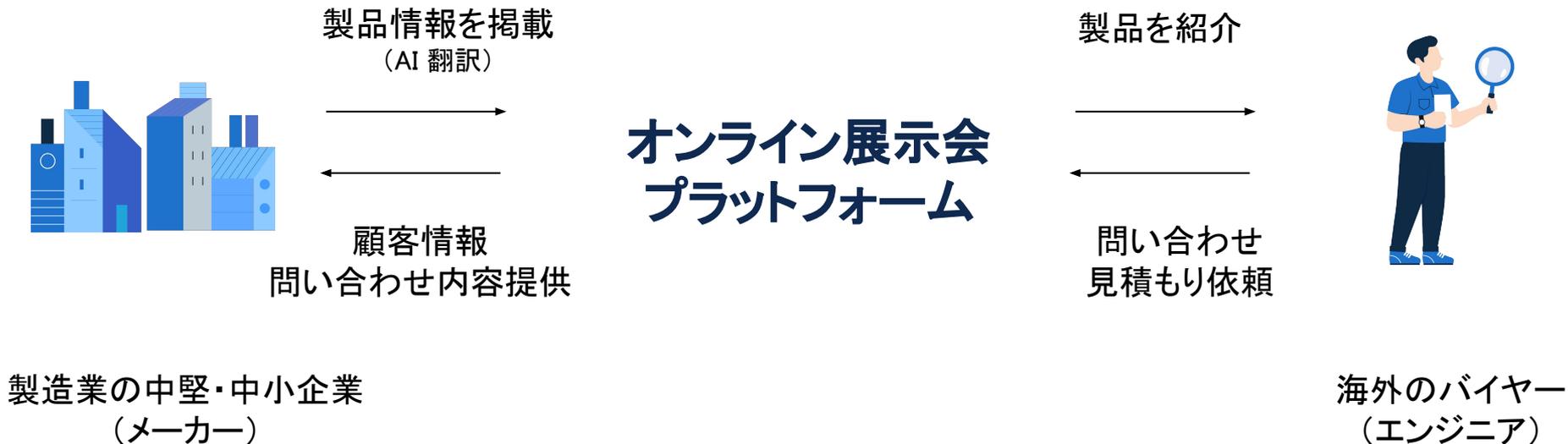
日本国内市場の成熟化と内需縮小を背景に、製造業の中堅・中小企業にとって海外市場への販路拡大が不可欠である。

しかし、従来の海外展示会への出展には多額のコストがかかり、言語の壁も課題となっている。また、中小企業の輸出割合は伸び悩んでおり、資金不足やグローバル人材の不足が海外展開の障壁となっている。

これらの課題を解決するため、ZAZA株式会社は既存の「Metoree」プラットフォームとノウハウを活用し、オンライン展示会プラットフォームを開発することで、製造業の中堅・中小企業の海外市場へのアクセスを容易にすることを目指す。



「Metoreeオンライン展示会プラットフォーム」は、日本の中堅・中小企業（メーカー）と、海外の顧客（バイヤー）をオンラインで繋ぐことで、プラットフォームに参画する企業の輸出拡大を支援する。



中堅・中小企業（メーカー）が掲載した製品情報がAIによって英語に翻訳。海外向けのページに掲載され、海外顧客（バイヤー）に紹介される。またオンラインで自社製品に興味を持った海外顧客（バイヤー）からの見積もり依頼や問い合わせを取得できる。

Search Manufacturers and Suppliers | Metoree
Metoree

Start Searching



Claim Your Company

United States

Metoree > Robots > Collaborative Robots > 7-axis cooperative robot LBR IIWA series LBR IIWA 14 R820 (KUKA AG)



7-axis cooperative robot LBR IIWA series LBR IIWA 14 R820

KUKA AG

About This Product

A high-sensitivity lightweight robot that realizes people and robots coordination (HRC) without a safety fence.

LBR IIWA is the world's first high-sensitivity HRC (Human Robot Collaboration) compatible robot series.

LBR is a German word "lightweight structure robot" (LeichtbauroBoter), and IIWA means "Intelligent Industrial Work Assistant" in English.

Inquiry

Request Quote

Request Sample

*Please note that we may not be able to accommodate sample requests.



Video Jet

Small marking head can be mounted in a small space Laser marker VJ7340 / VJ7440

See All

2 models listed

■ Product overview - Privators that do not use ink, etc. that realize "non-disappearing prints" - Description of letters and marks in methods su...

Machining / Machine Tools > Laser Markers



Video Jet

Print solution CO2 laser marker Videojet 3350 series that can handle automatic switching products

See All

2 models listed

⑩+ people viewing

■ Product overview Laser marker with "flexibility" that is useful in the production environment that requires prompt product switching ■ Features ...

Machining / Machine Tools > Laser Markers



Video Jet

A wide area printable laser marker VJ3140 / 3640

See All

2 models listed

⑩+ people viewing

■ Product overview - Privators that do not use ink, etc. that realize "non-disappearing prints" - Description of letters and marks in methods su...

Machining / Machine Tools > Laser Markers



Video Jet

Support for sites with limited simple design space Laser markers VJ3210 (30W)

See All

1 model listed

■ Product overview - Privators that do not use ink, etc. that realize "non-disappearing prints" - Description of letters and marks in methods su...

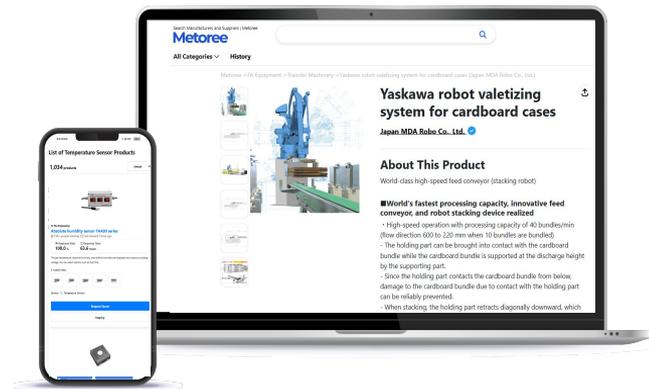
事業の成果及び考察

本事業を通じて、Metoreeオンライン展示会プラットフォームが日本の出展企業の獲得と海外バイヤーとの新規案件の創出に有効であることが実証された。

マーケティング施策によって、出展企業を獲得し、プラットフォームへの出展企業数の拡大が可能であることを実証。

また、オンライン上でも海外顧客からの実際の見積もり・案件が発生し、出展企業の拡大と集客効果による成長性が明確に示された。

この結果から、このビジネスモデルの実現可能性は高く、今後の収益化やさらなる海外市場への展開が期待できる。



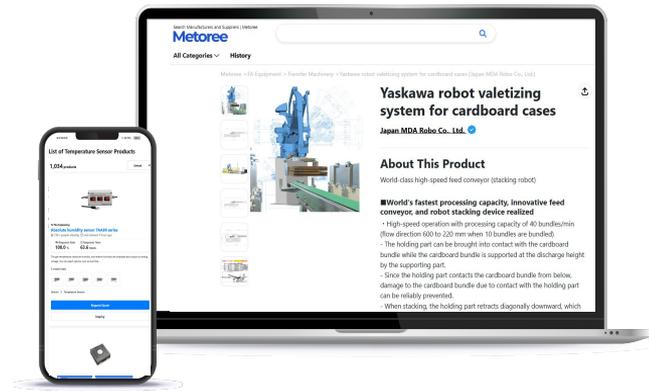
今後の活動

本事業の成果を踏まえ、さらなるプラットフォームの拡大と収益化を目指していく。

具体的には、出展企業の獲得を加速するため、より効果的なインサイドセールスとマーケティング戦略を強化し掲載製品数を増やすことで、海外バイヤーの集客を最大化する。次に、海外バイヤーの見積もり/問い合わせ数向上に向け、AI翻訳の精度を向上させ、UI/UXの最適化を進める。また、有料プランの導入や広告掲載を検討し、収益化モデルの確立を進める。

また、輸出手続きのサポートサービスを開発し、海外展開の障壁をさらに軽減する。さらに英語のみならず、スペイン語・ドイツ語・フランス語など多言語対応を強化し、より広範な海外市場へのアクセスを拡大する。

これらの施策を通じ、グローバル市場での影響力を拡大し、事業の持続的成長を図る。



「中堅・中小企業（メーカー）の海外展開の障壁を下げる」、「海外の顧客（バイヤー）からの問い合わせを獲得し新規案件を創出する」の2つに対して、以下の検証を実施。

検証・実証内容	詳細	計測指標
中堅・中小企業（メーカー）の海外展開の障壁を下げる	<p>中堅・中小企業（メーカー）の海外展開を支援するために、リアルタイム翻訳による言語面のサポートと、コストや手間をかけずオンラインで簡単に製品掲載ができるプラットフォーム・サービスを開発・構築。</p> <p>また既存登録企業へのマーケティングや、営業活動による新規アプローチにより出展企業を獲得。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>Metoree</u>展示会出展検討リード企業数 ・ <u>Metoree</u>展示会出展企業数 ・ <u>Metoree</u>展示会出展製品数
海外の顧客（バイヤー）からの問い合わせを獲得し商談機会を創出する	<p>海外の顧客（バイヤー）に対しては、Webマーケティングやオンライン広告を活用し、海外バイヤーの展示会サイト訪問者を獲得する。</p> <p>またサイト分析を基にしたプラットフォームのUI・UXの改善を行う事でコンバージョンレートを高め、日本メーカーとの商談機会を最大化。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 海外バイヤーの展示会サイト訪問者数 ・ 海外バイヤーのコンバージョンレート（問い合わせ数/訪問者数） ・ 海外バイヤーからの見積もり・問い合わせ数

製造業のデジタル化

世界的に製造業のデジタルトランスフォーメーション(DX)が進んでいる。オンラインプラットフォームを活用することで、企業はより効率的に販路を拡大し、海外市場へのアクセスを容易にすることができる。

AI翻訳技術の進化

AI翻訳技術は近年急速に進化しており、言語の壁を低減することが可能になっている。本プラットフォームでは、AI翻訳を活用し、より多くの企業が海外市場へ進出しやすくなる。

中堅・中小企業の海外展開の必要性の高まり

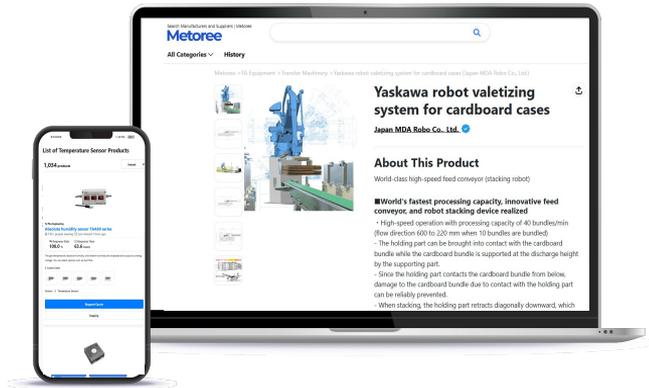
日本国内市場の成熟化と人口減少に伴い、中堅・中小企業は海外市場への進出の必要性が高まっている。一方で、販路開拓や言語対応等の負担が障壁となっている。本プラットフォームは、これらの課題を解決し、企業のスムーズな海外進出を支援する。

対象国(英語圏:主に米国)のニーズ・課題等

英語圏の製造業バイヤーは、高品質な部品・機械の調達、多様なサプライヤーの確保、スムーズな取引プロセスを求めている。

一方で、日本の中小企業との取引経験が少なく、信頼性の確認や言語の壁が課題となる。

Metoreeオンライン展示会プラットフォームは、AI翻訳による英語対応、詳細な製品情報の提供、直接問い合わせ機能を通じて、バイヤーが日本企業と簡単に商談できる環境を構築。これにより、英語圏市場への円滑な取引拡大を可能にする。



1 市場・競合リサーチとプランニング、顧客ヒアリングと課題整理。

市場のトレンドや競合サービスを整理・分析し、Metoreeオンライン展示会プラットフォームの差別化戦略を策定。また顧客ヒアリングを実施し、海外進出の障壁（販路拡大の難しさ、言語の壁、取引の煩雑さ）を特定。

2 プロダクトの機能開発の要件整理し、開発を実施。

必要な各種機能について要件を整理の上、順次開発を実施。ユーザー行動分析を基に、出展企業が情報を簡単に登録できるUIを開発。ベータ版を限定公開し、フィードバックを基に改良を進める。

3 中堅・中小企業（メーカー）へのプロモーション施策を実施し、出展希望企業を獲得する。

FAX・メール・インサイドセールスを組み合わせた多層的なアプローチを実施し、出展希望企業を獲得する。

4 出展希望企業のホームページやカタログを参考にして、企業の製品情報を運営側で登録する。

オンライン展示会プラットフォームへの掲載のため、翻訳のベースとなる製品情報を日本語で登録する。

5 登録した製品情報を英語に翻訳し、オンライン展示会プラットフォームへ掲載する。

リアルタイムでのシステムによる翻訳はコストが大き過ぎることが判明したため、定期的に運営が一括で翻訳処理を行い、翻訳データベースで掲載情報を管理する方針に変更。

6 出展企業を増やすことで、オンライン展示会プラットフォームを訪問する海外顧客)を獲得。

各カテゴリにおいて豊富な出展企業が揃うことで、海外顧客に対して幅広い製品選択肢を提供でき、海外顧客の利用価値が向上した。

7 海外顧客から出展企業への見積もり依頼を獲得。

オンライン展示会プラットフォームを訪問した海外顧客は、興味のある製品を選択し、プラットフォーム上で見積もり依頼が可能。出展企業は海外顧客からの見積もり依頼を受け取り、案件につなげることができる。

出展企業サイド - 翻訳データベース

リアルタイム翻訳利便性は高いものの、コストが大きすぎる、システム負荷が大きいという課題が判明。そのため、運営側で定期的に一括翻訳を行い、翻訳データベースを活用することで、品質を保ちつつコストを抑える方法に変更された。この方法により、コストの削減、運用の効率化が期待できる。

	リアルタイム翻訳	定期的な一括翻訳
メリット	即時反映が可能で、ユーザー体験が向上	翻訳の品質を安定させやすい、運用コストを抑えられる
デメリット	コストが非常に高く、システム負荷が大きい	翻訳の反映に時間がかかるため、最新情報がすぐに翻訳されない

海外顧客サイド - 製品情報掲載画面

海外の顧客(バイヤー)が日本の中堅・中小企業(メーカー)の製品情報を簡単に検索・閲覧できるページ。

製品の特長や価格、仕様やターゲット業界、導入事例等が掲載されている。

Search Manufacturers and Suppliers | Metoree

Claim Your Company United States

All Categories History

Metoree > Temperature Control > Thermostats > Thermo element (Nippon Thermostat Co., Ltd.)

Thermo element

Nippon Thermostat Co., Ltd. ✓

Nippon Thermostat Co., Ltd.'s Response Status

Response Rate: 100.0% Response Time: 70.3 hours

About This Product

The thermoelement is a basic component of our wax-type product that coexists with a sensor (sensing temperature) and an actuator (driving). It has a built-in WAX and is an element that converts the detected temperature into lift amount (piston movement amount). A wide variety of uses are possible.

Request Quote Free

Inquiry (Free)

120+ people viewing Last viewed: 4 seconds ago

Free Get started with our free quotation service - no cost, no obligation.

No Phone Required We respect your privacy. You can receive quotes without sharing your phone number.

Sensors > Temperature Sensors

Nippon Thermostat Co., Ltd.

Thermo element

120+ people viewing Last viewed: 10 minutes ago

Response Rate: 100.0% Response Time: 70.3 hours

The thermoelement is a basic component of our wax-type product that coexists with a sensor (sensing temperature) and an actuator (driving). It has...

Sensors > Temperature Sensors

Senko Co., Ltd.

LUNA light temperature sensor

740+ people viewing Last viewed: 9 minutes ago

Response Rate: 100.0% Response Time: 43.6 hours

The ead100 series is a fiber Bragg grating (FBG) spot welded adhesive or screw-mount optical temperature compensated sensor. The ead100 is design...

7 models listed

Sensors > Temperature Sensors

Drewn Trust Co., Ltd.

Non-contact monitor thermometer "Digital thermometer DK100"

100+ people viewing Last viewed: 11 hours ago

Bulk Quotes FREE

Bulk Inquiry (Free)

Get bulk quotes from Temperature Sensors companies.

No Phone Number Required No worry about receiving multiple sales calls

Get Bulk Quotes & Inquiries No need to fill out the same information multiple times

海外顧客サイド – 問い合わせ・見積依頼機能

海外顧客は興味を持った製品に対して問い合わせフォームから見積もり依頼・問い合わせを行うことができる。

複数製品、複数企業を選択して一括で問い合わせ・見積もり依頼を行う事も可能。

Search Manufacturers and Suppliers | Metoree

Quote Request Form

Name required

First Name Family Name

Company required

Email Address required

Phone

Details required

Request a Quote Free

Please read the Terms of Service and Privacy Policy and agree before submitting.
Advertising and sales activities are prohibited by the Terms of Service.

Quote Request List

📈 Response Rate ⌚ Average Response Time



Thermo element
Nippon Thermostat Co., Ltd.
📈 100.0% ⌚ 70.3 hours

Metoree is used by a wide range of clients, from major corporations and SMBs to academic institutions.











Search Manufacturers and Suppliers | Metoree

Quote Request Form

Name required

First Name Family Name

Company required

Email Address required

Phone

Details required

Request a Quote Free

Please read the Terms of Service and Privacy Policy and agree before submitting.
Advertising and sales activities are prohibited by the Terms of Service.

Quote Request List

📈 Response Rate ⌚ Average Response Time



Taiyo Electric Industry Co., Ltd.
📈 100.0% ⌚ 25.7 hours



A-Gas Japan Co., Ltd.
📈 100.0% ⌚ 74.3 hours



Toa Denki Co., Ltd.



Nippon Sakkii Co., Ltd.
📈 100.0% ⌚ 38.1 hours



Meiyo Electric Co., Ltd.
📈 100.0%

出展企業への提案・獲得 – ターゲット企業へのリサーチ、ニーズ調査、ターゲット分析

ターゲット企業である製造業企業に対してオンラインアンケートを実施し、Metoree(メトリー)オンライン展示会プラットフォームへの高いニーズを確認した。60%以上の企業が自社製品をPRするためにメトリーを利用したいと回答し、20%の企業が有償で利用したいと回答。

輸出を行う上での中堅・中小企業の課題

言語対応の難しさ、販路拡大の課題、関税・輸出書類の手続き負担等が海外展開を阻む主要な要因であることが明らかになった。

特に、「海外市場への広報活動が課題。」、「外国語を話せるまたは英文を翻訳できる人員が限られている。」「ホームページの商品を翻訳したが、問い合わせにつながっていない。」などの声があり、日本の製造業企業が海外進出において多くの障壁を抱えていることが分かった。

本アンケートを通じて、Metoreeのプラットフォームが海外展開を目指す企業にとって有益であり、特に販路拡大・英語での販促支援に対するニーズが高いことが明確になった。

また、関税や輸出手続きに関する課題については、次のステップとして対応を進める。今後、輸出業務の代行や貿易実務のサポート機能を拡充し、企業がスムーズに海外取引を行える体制を構築する。

出展企業のペルソナ設定

ペルソナ ①: 海外販路を拡大したい中堅メーカー(積極展開層)

- 企業規模
 - 従業員200~500人
- 業界
 - 精密機械、電子部品、金属加工
- 輸出経験
 - あり(主に代理店経由)
- 特徴
 - 既に海外展開を行っており、新規販路の開拓を検討中
 - 言語対応や輸出手続きには慣れているが、バイヤー獲得に課題を感じている
- 課題
 - 新規の海外バイヤーと接点を持つ機会や、販売チャンスを増やしたい
 - 既存の代理店経由の販売は手数料がかかるため、直接販売の可能性を模索している
- マーケティング戦略
 - 本ターゲット層に対しては、既に海外展開を進めているため、「より効率的なバイヤー獲得方法」であることや「バイヤー獲得の実績や効果」を伝えることが重要
 - 具体的なサイト訪問者数等の数値を用いた提案を実施することで、効果を客観的に伝える。また無料で手軽に始められることを強調し、他の手段よりもメリットが大きいことを説明する。

出展企業のペルソナ設定

ペルソナ ②: 海外展開未経験だが、今後検討したい企業(新規挑戦層)

- 企業規模
 - 従業員100~300人
- 業界
 - 産業機器、プラスチック加工、測定機器
- 輸出経験
 - なし
- 特徴
 - 国内市場の成長が鈍化し、新しい販路を求めている
 - 海外展開のノウハウがないため、どこから手を付けるべきか分からない
- 課題
 - 言語対応のハードルが高い
 - 輸出のための法規制・手続きが不明確
- マーケティング戦略
 - 本ターゲット層に対しては、海外展開に関する知識が不足していることを前提に、「低リスクでの導入を促し、徐々に海外市場への理解を深めてもらう施策」が必要。
 - 定期的なインサイドセールスによるフォローアップや個別相談で海外展開に関する心理的ハードルを下げ、情報提供を通じて理解を促進。

出展企業への提案・獲得 - 実績

出展希望企業のうち、現在輸出を行っている企業は 66.1%と最も多いが、輸出経験はあるが現在は行っていない企業が13.8%、輸出経験はないが今後行っていきたい企業が11.0%と、輸出を検討している企業が 24.8%存在する。

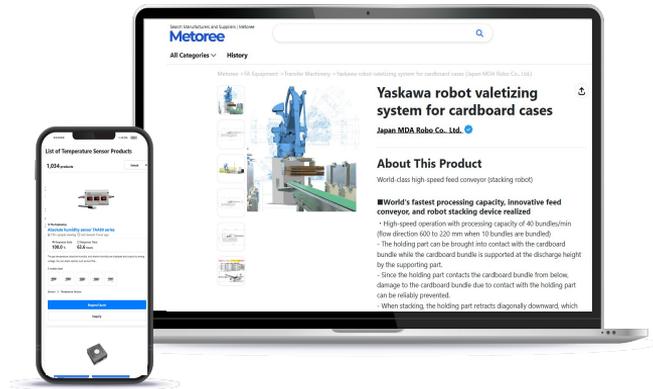
これら輸出を検討中の企業に対しても、Metoreeの販促支援や販路拡大サービスを提供することで、輸出のハードルを下げ、より多くの企業が海外市場に参入することを後押しできる。特に、自動翻訳機能等を活用することで、企業の海外展開をスムーズにし、日本の製造業の輸出拡大を後押しできる。

現在輸出している	66.1%
輸出の経験はあるが、今は行っていない	13.8%
輸出の経験はないが、今後行っていきたい	11.0%
その他	9.2%

出展企業への提案・獲得 - 実績

FAX・メール・インサイドセールス等のアプローチ施策を組み合わせることで、Metoreeオンライン展示会プラットフォームで出展企業、出展製品数を獲得することができた。

これらの結果より、Metoreeオンライン展示会プラットフォームへの出展企業数の拡大が可能であることを実証することができた。



オンライン展示会プラットフォームに掲載した出展企業に対して、世界中から見積もり・問い合わせを獲得。さらに、具体的な検討フェーズに進行する案件も発生した。

(世界の業界を代表するリーディングカンパニーから多数、見積もり・問い合わせが発生)

Search Manufacturers and Suppliers | Metoree

Metoree [Claim Your Company](#) United States

All Categories ▼ **History**

Metoree > Temperature Control > Thermostats > Thermo element (Nippon Thermostat Co., Ltd.)



Thermo element

Nippon Thermostat Co., Ltd. ✓

Nippon Thermostat Co., Ltd.'s Response Status

📈 Response Rate 🕒 Response Time

100.0% **70.3**hours

About This Product

The thermoelement is a basic component of our wax-type product that coexists with a sensor (sensing temperature) and an actuator (driving).It has a built-in WAX and is an element that converts the detected temperature into lift amount (piston movement amount). . A wide variety of uses are possible.

[Request Quote](#) Free

[Inquiry](#) (Free)

👁️ 120+ people viewing

🕒 Last viewed: 4 seconds ago

Free

Get started with our free quotation service - no cost, no obligation.

No Phone Required

We respect your privacy. You can receive quotes without sharing your phone number.

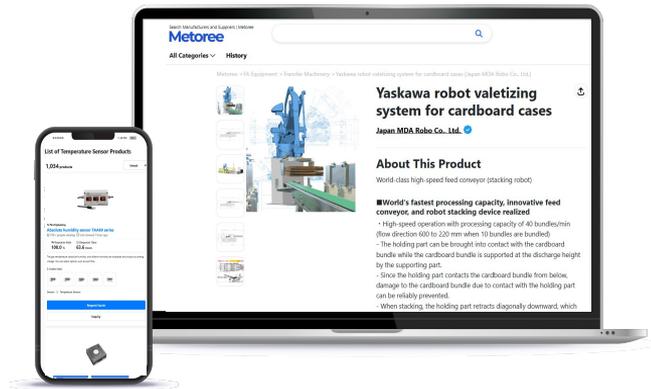
ビジネスモデルの実現可能性を検証

本事業を通じて、Metoreeオンライン展示会プラットフォームが日本の出展企業の獲得と海外バイヤーとの新規案件の創出に有効であることが実証された。

マーケティング施策によって、出展企業を獲得し、プラットフォームへの出展企業数の拡大が可能であることを実証した。

また、オンライン上でも海外顧客からの実際の見積もり・案件が発生し、出展企業の拡大と海外バイヤーの集客効果による成長性が明確に示された。

この結果から、このビジネスモデルの実現可能性は高く、今後の収益化やさらなる海外市場への展開が期待できる。



課題 製品情報の管理と鮮度維持の課題

実証期間中に事業を進める中で、出展企業が製品情報を適切に更新しないケースが見られた。その結果、情報の鮮度が低下し、バイヤーに正確な内容を提供できない課題が発生した。古い情報が掲載され続けることで、バイヤーの信頼性低下やプラットフォーム全体の価値の毀損につながるリスクも確認された。

改善策

この課題を解決するため、出展企業が定期的に情報を更新しやすい仕組みを構築する必要がある。

具体的には、未更新の企業に対する自動リマインド通知の導入や、定期的な情報更新を促すインセンティブ制度を検討する。また、簡易入力フォームの提供や、AIを活用した自動データ補完機能を取り入れることで、更新の手間を削減し、企業側の負担を軽減することが求められる。

これらの施策を通じて、プラットフォーム全体の情報鮮度を維持し、バイヤーの満足度向上を図ることが重要である。



課題 AI翻訳の精度

実証期間中、製品情報の多言語化を進める中で、AI翻訳の精度に一部課題があることが判明した。

特に、専門用語や業界特有の表現が正確に翻訳されないケースが見られ、バイヤーが誤解するリスクが生じた。また、機械翻訳ではニュアンスが伝わりにくく、製品の強みが十分に表現されない問題も発生した。

改善策

この課題を解決するため、製造業向けに最適化された専門辞書を組み込んだAI翻訳エンジンを活用することが有効である。また、出展企業が翻訳内容を簡単に修正できる編集ツールの提供や、業界ごとの用語集を活用した事前学習を行うことで、翻訳精度を向上させる。

さらに、翻訳データを蓄積・分析し、継続的にAIの学習を強化する仕組みを構築することで、より正確で実用的な翻訳を提供できるようにする。



課題 輸出手続きの対応と専門人材の不足

事業期間中のヒアリングを通して、多くの中堅・中小企業が輸出手続きの複雑さを海外展開の大きな課題として挙げていた。多くの企業が「輸出規制や認証取得が障壁になっている」と回答し、「関税書類の作成」や「手続きに時間を要する」といった問題も多く指摘された。

また、現地の規制や法制度の理解不足が輸出の遅れにつながるという声もあり、こうした手続きの負担が企業の海外展開を阻む要因となっていることが明らかとなった。

改善策

課題に対する改善策としては、こうした煩雑な手続きの代行サポートサービスの提供が考えられる。多くの企業が貿易実務の煩雑さや書類作成の手間、通関手続きの難しさを課題としており、スムーズな海外展開を求めている。

そこで、メトリーで輸出手続きの代行を行う新しいサービスの開発を検討している。具体的には、オンライン展示会プラットフォームを通して発生した新規案件に対して、英語での顧客対応・書類作成・通関・決済管理・物流手配等を一括で代行し、輸出経験がなくても手軽に海外取引を行える仕組みを提供する。

こうした機能の検討にあたり、出展企業に対してヒアリングを実施した結果、100社以上の企業が本サービスに興味を示し、「利用してみたい」と回答した。





お問い合わせ先

Metoree



ZAZA株式会社

E-mail: info@metoree.com

URL: <https://metoree.com/>

