

2021年度 中堅・中小企業輸出ビジネスモデル調査・実証事業

Web商談会システム J-techshowroom を活用した日本企業の輸出拡大に係る事業

2022年3月22日  
株式会社NCネットワーク

**社名** 株式会社NCネットワーク  
**設立** 1998年2月  
**資本金** 100,000,000円  
**代表** 内原康雄  
**本社** 東京都台東区上野1-14-5ユ-エムビル8階

**国内拠点** 仙台、名古屋、大阪、北陸、広島

**海外拠点** アメリカ、中国、タイ、ベトナム

・製造業受発注プラットフォーム事業

**主たる事業** ・製造業専門メディア事業

・海外調査事業 など

挑戦する製造業のために



The screenshot shows the EMIDAS website interface. At the top, there is a navigation bar with links for '会社案内' (Company Info), '採用情報' (Recruitment Info), 'サイトマップ' (Site Map), and 'ヘルプ' (Help). Below this is a main navigation bar with 'トップ' (Home) and 'EMIDAS工場検索' (EMIDAS Factory Search). The central part of the page features a search area with two input fields: '会社・技術を検索する' (Search for company/technology) and '製品を検索する' (Search for products). To the right of these fields are buttons for '会社検索' (Company Search) and '製品検索' (Product Search). Below the search area, there are two sections: '-加工分類検索' (Processing Classification Search) and '-設備検索' (Equipment Search). Each section contains a grid of links to various categories, such as '設計' (Design), '材料' (Materials), '試作開発・少量生産' (Prototyping/Small Production), '金型製作' (Mold Making), '量産' (Mass Production), '表面処理' (Surface Treatment), '組み立て・検査' (Assembly/Inspection), and '部品製造' (Part Manufacturing). At the bottom of the page, there are buttons for '生産財・ソフトウェア検索' (Production Goods/Software Search), '地図' (Map), and '課題' (Issues). On the right side of the page, there is a login section with a text input field containing '123', a password input field with dots, and a 'ログイン' (Login) button. Below the login section is a checkbox for '次回から自動でログイン' (Automatic login next time) and a link for 'ID/パスワードをお忘れの方はこちら' (If you forgot your ID/password, click here). There is also a red button for '新規会員登録' (New Member Registration). Further down, there is a section for '発注情報' (Order Information) with a link for '発注案件をさがす' (Find order cases) and another for '発注案件を掲載する' (Post order cases). At the very bottom, there is a section for '製造業最新情報' (Latest Manufacturing Information) with a link for '最新記事' (Latest Articles).

(株)NCネットワーク (東京・仙台・名古屋・富山・大阪・広島)

ファクトリーネットワークチャイナ (上海・深圳)  
(工場網信息科技有限公司)



NCネットワークアジア タイランド (バンコク)  
(NCnetwork ASIA (THAILAND) CO.,LTD.)



アルベリーアジア (バンコク)  
(Alberry Asia Co., Ltd.)

NCネットワークベトナム (ハノイ・ホーチミン)  
(NCNV JSC.,)



(株)NCネットワークファクトリー (東京)



NCネットワークアメリカ (ロサンゼルス・オハイオ)  
(NC Network, Inc.)



- ・製造業受発注プラットフォーム事業
- ・工場DB、技術、設備情報活用支援事業
- ・海外調査事業
- ・製造業専門メディア事業
- ・保有メディアを活用したPR支援事業
- ・PRツール制作(動画・ホームページ)

- ・ファブレス商社事業
- ・生産/検査受託事業
- ・米国進出営業支援

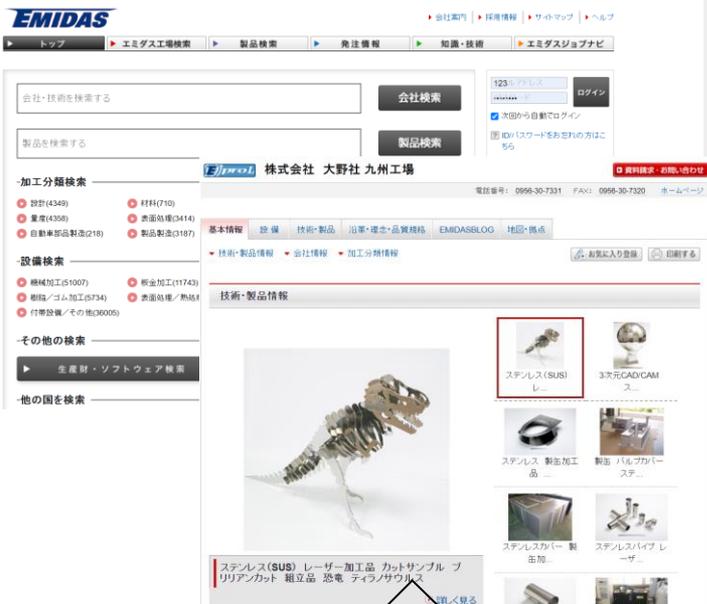
製造業の加工技術などが掲載されているカタログサイトEMIDASを運営(会費制)。  
発注者が新規発注先を探す際、Googleなどで検索した時に目的の企業の情報を見つけることが出来る、受発注支援サイト



掲載料を支払い、情報登録



中小製造業



The screenshot shows the EMIDAS website interface. At the top, there are navigation tabs for 'EMIDAS工場検索', '製品検索', '発注情報', '知識・技術', and 'EMIDASジョナビ'. Below the navigation, there are search input fields for '会社・技術を検索する' and '製品を検索する'. The main content area displays search results for '株式会社 大野社 九州工場', including a list of products like 'ステンレス(SUS) レーザ加工品' and '3次元CAD/CAM'.



発注者

検索で発注先を発見  
問合せ可能




The screenshot shows the Google search engine interface. At the top, there is a search bar with the text 'Googleで検索またはURLを入力'. Below the search bar, there are several icons for different services like '工場検索No.1', 'Fi', 'ログイン', 'マネーフォワード', 'アクセスが拒...', '丸分かり隠...', 'ウェブストア', and 'ショートカット...'. At the bottom, there is a link that says 'プライバシー診断を受けてみよう'.



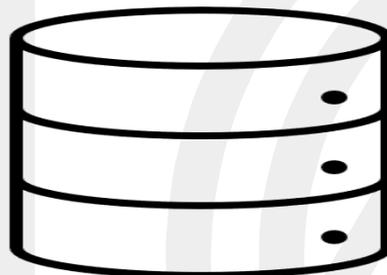
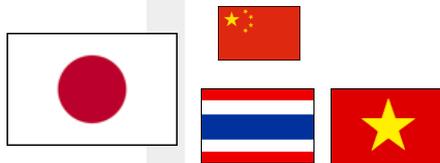
EMIDASにより企業情報のDBが構築。利用者(発注者)にとってはDBの情報量が魅力。  
 本事業では、さらにDBを拡充するため、商談会システム(J-techshowroom)を開発。DBの拡充と情報量の魅力を拡大。  
 また、新たなマネタイズポイントとして、商談会を主催する主催者にシステム提供時にシステム利用料を頂く。



カタログサイト: EMIDAS



中小製造業



発注者

検索で見見。

- ・問合せ
- ・商談申込



商談会サイト: J-techshowroom



中小製造業



主催者

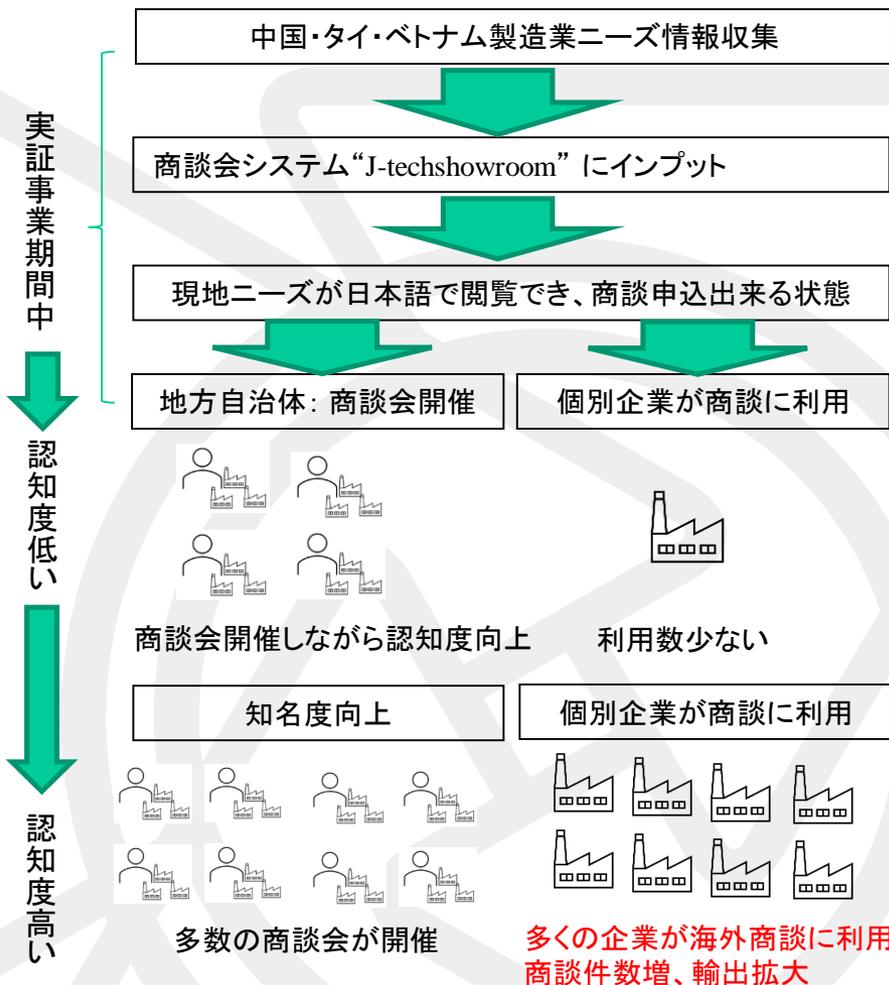
システム利用し  
商談会主催



・中国・タイ・ベトナムの製造業のニーズを調べ弊社商談プラットフォーム(J-techshowroom)に反映。日本企業あるいは現地進出済みの日系企業が海外販路を獲得できる環境を整えることを目指す。

・J-techshowroomに反映された情報を活用し、テスト商談会を実施。参加企業当たりの商談件数や引き合いに繋がった件数などを計り、WEB商談の実効性を検証する。

・事業後は地方自治体など支援団体との商談会共催を重ね、“日本語で各国のニーズ情報を得られかつ商談も行えるプラットフォーム”としての認知度向上を図る。これにより中堅・中小企業の海外企業との商談ハードルが下がる効果が期待され、日本企業・海外企業間の商談件数が増え、輸出拡大への貢献に繋がる。



NCネットワーク

システム開発

株式会社グリフィン

商談会システムの開発・改修

情報収集・登録(現地企業の情報収集、情報登録)

中国: 株式会社Present

タイ: NC Network Asia Co., Ltd.

ベトナム: NC NETWORK VIET NAM JSC

全体統括

広告1(調査企業募集のための広告宣伝)

日本: 株式会社Present

タイ: NC Network Asia Co., Ltd.

ベトナム: NC NETWORK VIET NAM JSC

自社顧客リストへのメール・架電

雑誌広告、サイト掲載、メールマガジン

セミナー、SNS掲載、メールマガジン

広告2(サービス利用促進のための広告宣伝)

日本: 株式会社Present

中国: ファクトリーネットワークチャイナ

タイ: NC Network Asia Co., Ltd.

ベトナム: NC NETWORK VIET NAM JSC

雑誌広告など(検討中)

雑誌広告、動画広告、バナー広告

雑誌広告など(検討中)

雑誌広告など(検討中)

実証実験(J-tech Showroomを活用した商談会の実証実験)

日本: 株式会社Present

商談会運営とりまとめ

法務調査

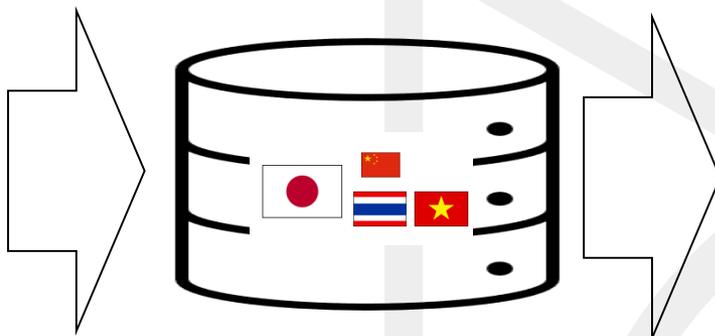
中国: ファクトリーネットワークチャイナ

中国での情報の取り扱いについて

# システム開発・追加開発 1 発想

Web商談システムJ-techshowroomはEMIDASのDBとAPI連携を想定。EMIDASに登録された情報を商談会用にカスタマイズされたアウトプットをさせる仕組みとすることを念頭に、8月1日よりシステム開発を実施。

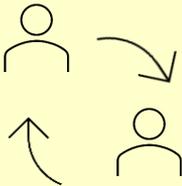
カタログサイト: EMIDAS



商談会サイト: J-techshowroom

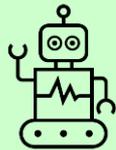


ユーザー・出展社(※)    **入力**



基本情報  
設備情報  
技術情報  
位置情報  
PR情報

API    **出力**



基本情報  
設備情報  
技術情報  
位置情報  
PR情報

来場者    **閲覧**



基本情報  
ニーズ情報  
PR情報  
対応言語情報  
スケジュール

※ ユーザー・出展社はシステムにて切り替え可能のため、EMIDASユーザーは商談会申込後すぐに出展者となる事が出来る

- ・ ユーザーが入力した情報をAPI連携でJ-techshowroomに出力。
- ・ J-techshowroomにて情報が加工・追加され、来場者に必要な情報を提供。
- ・ 来場者は目当ての企業に対して商談申し込みを行う事が出来る。

# システム開発・追加開発 2 結果

Web商談システムJ-techshowroomを活用したWeb商談会が運営できる状態となり、開発が完了した。



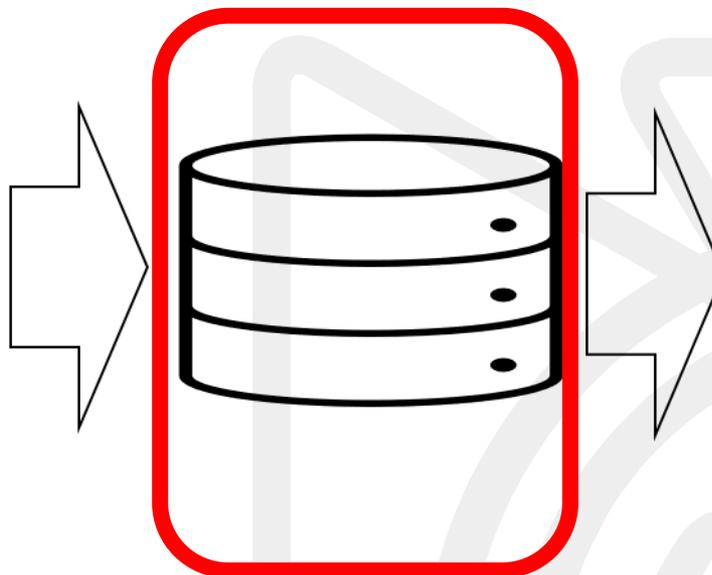
振り返り

開発期間は8月～10月までの前期と、12月～1月の後期に分けて実施。

前期	<p>J-techshowroomを使い、Web商談会の開催を目指す開発。 11月11日(木)～12日(金)の大型Web商談会“FBC ASEAN 2021ものづくり商談会”での利用をターゲットに実施。</p>
後期	<p>J-techshowroomで運営されるWeb商談会の使い勝手を向上させるための開発。 FBC ASEAN 2021 ものづくり商談会にて洗い出された課題解決が中心。</p>

中国、タイ、ベトナムにおいて現地企業の情報収集とDBへの入力を実施した。

カタログサイト: EMIDAS



商談会サイト: J-techshowroom



NCネットワークの事業にとって、DBの拡充は極めて重要な課題である。これまで、中国、タイ、ベトナム現地においては現地製造業とのコネクションは多数有していたものの、整理された情報の収集やDBへの入力はなされていなかったため、本事業において、中国、タイ、ベトナムにおける企業情報の収集とDBへの入力に注力することとした。

国	目標企業数
中国	1,000社
タイ	4,200社
ベトナム	3,800社

# プロジェクト結果

## 情報収集・入力 中国

中国における現地日系企業の情報収集を目指し、結果、634社の情報を収集・登録することが出来た。当初は、日系企業の現地法人を中心に情報収集することを想定していたが、現地ローカル企業の情報取得も行うことが出来た。



電話番号: +41187683906 FAX: +41187683906 主页

基本情報 設備 技術・製品 历史、哲学、质量 EMIDASBLOG 地图·生产基地

▼ 产品·擅长领域&特殊技术信息 ▼ 公司信息 ▼ 加工分类信息

加入我的收藏 打印

机械 部品 加工, CNC機械加工会社, マシニングセンタ 加工, 金属 加工 マシニング, マシニング 加工 部品

产品·擅长领域&特殊技术信息

非標準の機械組立ベース

タングステン鋼台全精密機

SKD61スチールCN C...

AL7075研削加工部品

### ▼ 加工中心

製造商	型式	工作台尺寸	吨数	特徴	台数	引进年份
台成		x1200 y600			1单元	2017年
台成		x500 y400			1单元	2017年

[▲ 返回西首](#)

### ▼ 复合加工机

製造商	型式	工作台尺寸	吨数	特徴	台数	引进年份
★ 北京精雕		x600 y400			1单元	2018年

[▲ 返回西首](#)

### ▼ 铣床

製造商	型式	工作台尺寸	特徴	台数	引进年份
和兴		x700 y360 z240		3单元	2017年

[▲ 返回西首](#)

### ▼ 通用铣床

製造商	型式	工作台尺寸	特徴	台数	引进年份
台正		x700 y400 z320		1单元	2017年

[▲ 返回西首](#)

# プロジェクト結果

## 情報収集・入力 タイ

4, 200社の情報を収集、1,286社の登録を行うことが出来た。

タイにおいては、サプライチェーンがある程度固まっていることで、製造業各社の情報発信に対するモチベーションが全体的にはそこまで高くない。さらに、調査期間全てがコロナ禍であり、往来が出来ない中での調査となった。



**EMIDAS** [会社名] [資料請求・お問い合わせ](#)  
 最終更新日: 2021-10-25

基本情報 | 設備 | 技術・製品 | 地図・拠点

技術・製品情報 | 会社情報 | 加工分擔情報

**PRコメント**

当社は、家庭用ゲーム機やDVD・CDプレーヤー、デジタルカメラ、デジタルビデオカメラ、携帯電話、時計、自動車などの中で使われている、プラスチックの精密小型機構部品を作っている会社です。上記のような製品に使われる約600品種もの部品を月産1億個以上生産しており、様々な分野で高いシェアを確保しているからです。また、お客様からの要望に確実・迅速に応え、高い品質を維持するために、全型の設計から製作、成形まで一貫した生産体制を構築していることも当社の特徴の一つです。

**技術・製品情報**

**ウォッチ時計のムーブメントパーツ**  
 製品名:ギア  
 素材:PA, PC, PEI  
 曲数:60  
 技術名称:ワイヤーカット・EDM, 射出成形  
 使用法:時計のムーブメントの歯車

**自動車部品**  
 製品名:ステアリングセンサーコイルギン  
 材質:PBT  
 使用法:自動車のステアリング用センサーのコイルギン

[資料請求・お問い合わせ](#)  
 ファイル添付送信可能

**会社情報**

会社名	HAKKAI PRECISION (THAILAND) CO., LTD. (はっかい ぴんせいしん たいらんどう)	自社ホームページURL	
住所	タイ アユタヤ県 Amphur Bangpa-in (地図を見る)	担当者	森下 友和
電話番号	03535-1672-5	FAX番号	03535-1676

### ▼マシニングセンタ

メーカー	型式	テーブルサイズ	特徴	台数	導入年
ソディック	HS430L			1台	

[▲ページ上部へ戻る](#)

### ▼フライス盤

メーカー	型式	テーブルサイズ	特徴	台数	導入年
研岡	VHR-SD		研岡加工所	1台	
研岡	AN-SRN		研岡加工所	3台	

[▲ページ上部へ戻る](#)

### ▼汎用旋盤

メーカー	型式	テーブルサイズ	特徴	台数	導入年
滝澤鉄工所	TSL-800			1台	

[▲ページ上部へ戻る](#)

### ▼形彫り放電加工機

メーカー	型式	テーブルサイズ	特徴	台数	導入年
ソディック	AG40L			3台	

[▲ページ上部へ戻る](#)

### ▼鑽穴放電加工機

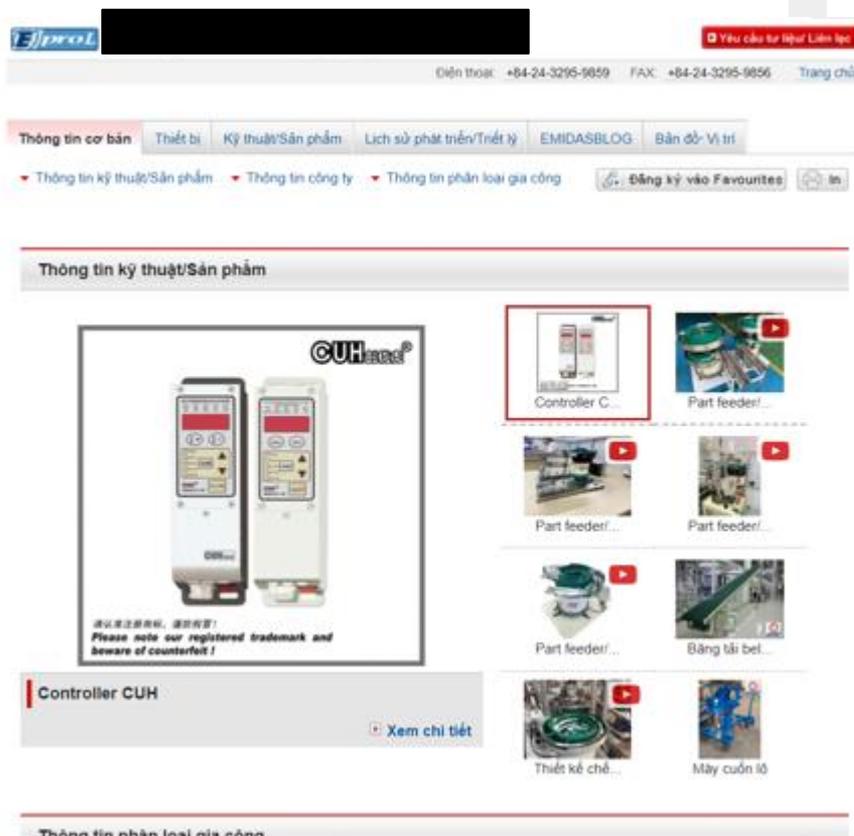
メーカー	型式	テーブルサイズ	特徴	台数	導入年
ソディック	K1BL			1台	
ソディック	K1C			1台	

[▲ページ上部へ戻る](#)

# プロジェクト結果

## 情報収集・入力 ベトナム

3,800社の情報を得、3,533社の登録を行うことが出来た。9割がローカル企業であった。ベトナムにおいてはハノイやホーチミンの商工局などの行政機関や工業会の協力のもと、ローカル企業にプロジェクトに参加頂くといい取り組みが進んだ。コロナ禍のために足元の売り上げをどう稼ぐかを考えている企業が多い中、ローカル企業のPRに対する積極姿勢がうかがえた。



The screenshot shows a website for 'EMIDAS' with a navigation menu and a main section titled 'Thông tin kỹ thuật/Sản phẩm'. It features several images of industrial equipment, including 'Controller CUH', 'Part feeder', and 'Máy cuộn lõi'. A note at the bottom of the main image reads: 'Please note our registered trademark and beware of counterfeit!'. There is also a 'Đăng ký vào Favourites' button.

### ▼ Máy tiện

Nhà sản xuất	Mô hình	Kích thước bàn	Số tầng	Đặc trưng	Số lượng	Năm đưa vào sử dụng
Công ty Cổ phần Ikegas	Máy tiện vạn năng	x1800 y1100 z900	1.2t	Gia công biến dạng tròn; Kích thước gia công tối đa: 1800mm. Xuất xứ: Nhật	2đơn vị	2011NĂM
★ Công ty Cổ phần Haas Automation	Máy tiện CNC	x600 y500	3.2t	Gia công biến dạng tròn; Kích thước gia công tối đa: 250x500mm. Xuất xứ: Mỹ	1đơn vị	2012NĂM
KASUGA	Máy tiện vạn năng	x1800 y1100 z900	1.5t	Gia công biến dạng tròn; Kích thước gia công tối đa: 600x400mm. Xuất xứ: Nhật	2đơn vị	2011NĂM
Nhà máy Sản xuất Kasuga	Máy tiện vạn năng		1.2t	Gia công biến dạng tròn; Kích thước gia công tối đa: 1800mm. Xuất xứ: Nhật	2đơn vị	2011NĂM

▶ Trở về đầu trang

### ▼ Máy tiện tự động

Nhà sản xuất	Mô hình	Kích thước bàn	Đặc trưng	Số lượng	Năm đưa vào sử dụng
★ HURCO	Máy tiện CNC	x500 y250	Gia công bề mặt dạng tròn; Kích thước gia công tối đa: 250x500mm. Xuất xứ: Nhật	1đơn vị	2013NĂM



# テスト商談会 スケジュール

担当企業 Present 大型商談会1回開催済。小規模商談会を1回予定(1月)

第1弾: 11月11日(木)~12日(金) FBC ASEAN 2021 ものづくり商談会

第2弾: 1月12日(水)~25日(火) 小規模商談会

※ もともとの想定は、小規模商談会を4回実施としていたが、大規模商談会にてシステムの機能確認や修正点の洗い出しが充分にできたこと、修正点の反映のスケジュールに鑑み大規模商談会を1回、小規模商談会を1回と変更。

# テスト商談会 大型 結果1

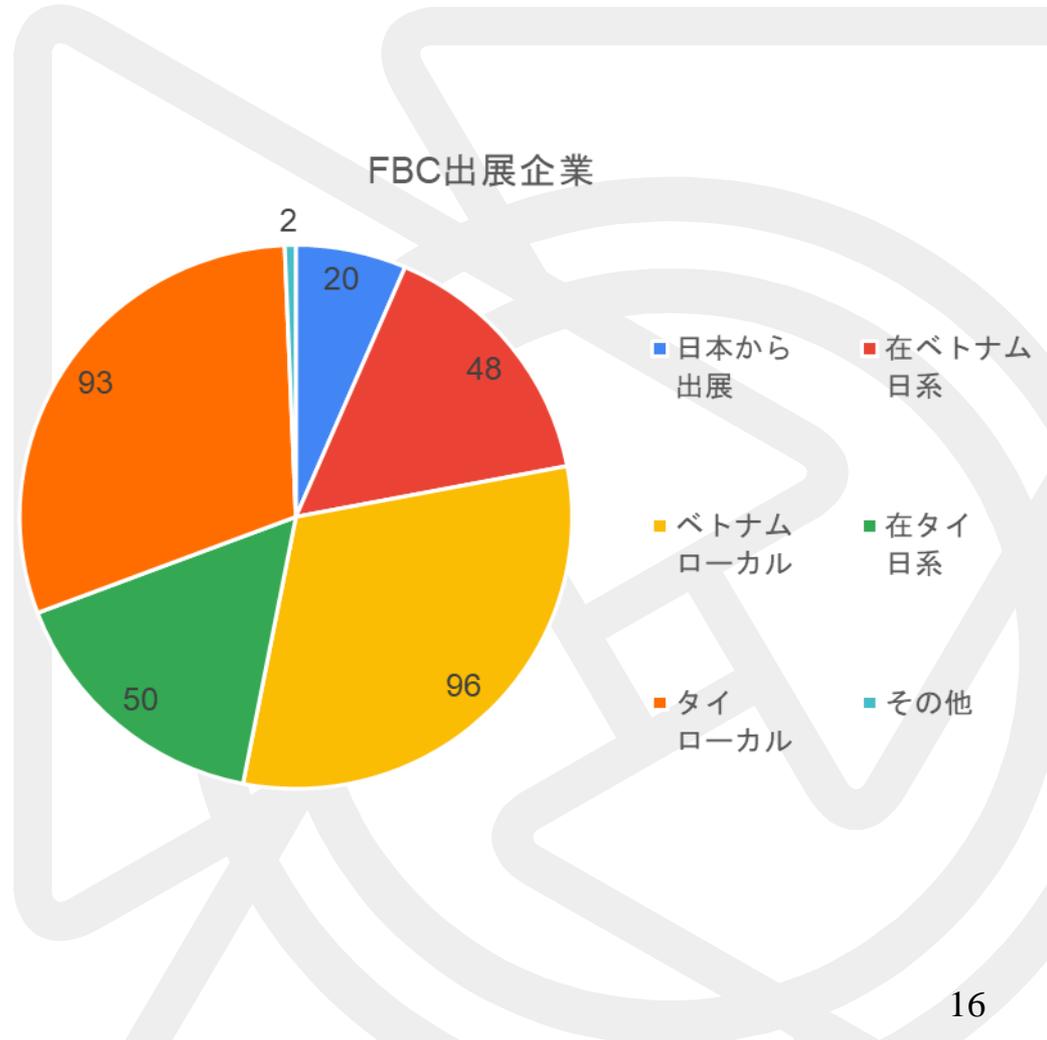
- ・11月11日～12日にて、FBC ASEAN 2021 ものづくり商談会を J-tech Showroomを利用して実施した。
- ・出展企業 309社(タイ105社、ベトナム180社、その他24社)
- ・10/1～ 企業情報公開開始、商談申込受付開始
- ・商談の申込などのトランザクション件数3,846件。(10/1～11/12)
- ・2日間の運営の結果、滞りなく商談会が終了。システムの挙動は良好であった。



# テスト商談会 大型 結果2 出展社

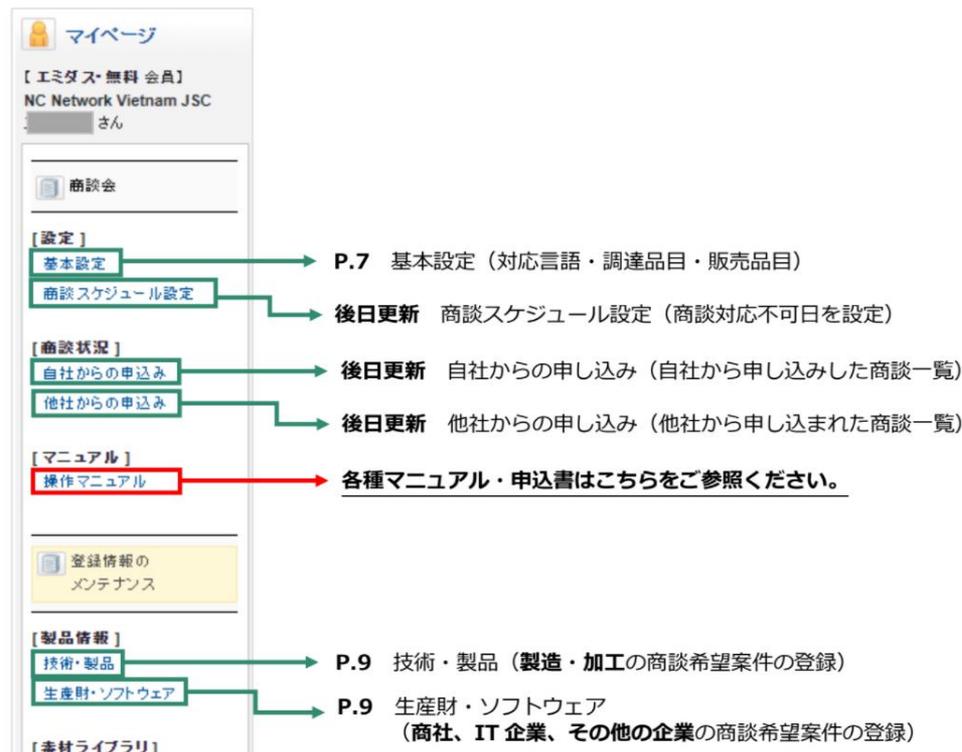
本商談会においては、日本、タイ、ベトナムの企業が以下の通り出展社参加し、全体で1,997件の商談が実施された。

国籍	出展社数
日本から出展	20社
在ベトナム日系企業	48社
ベトナムローカル企業	96社
在タイ日系企業	50社
タイローカル企業	93社
その他	2社



# テスト商談会 大型 結果2 出展社操作

・J-techshowroomはEMIDASとAPI連携しているため、出展者はEMIDASにログインすれば、J-techshowroomの登録情報の修正を行うことが出来る。(EMIDASとJ-techshowroom両方に情報が掲載可能な仕組み。)



**マイページ**  
【エミダス・無料会員】  
NC Network Vietnam JSC  
[ユーザー名] さん

**商談会**

**[設定]**

- 基本設定** → P.7 基本設定 (対応言語・調達品目・販売品目)
- 商談スケジュール設定** → 後日更新 商談スケジュール設定 (商談対応不可日を設定)

**[商談状況]**

- 自社からの申込み** → 後日更新 自社からの申込み (自社から申し込みした商談一覧)
- 他社からの申込み** → 後日更新 他社からの申込み (他社から申し込まれた商談一覧)

**[マニュアル]**

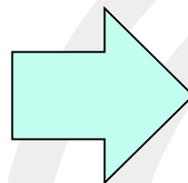
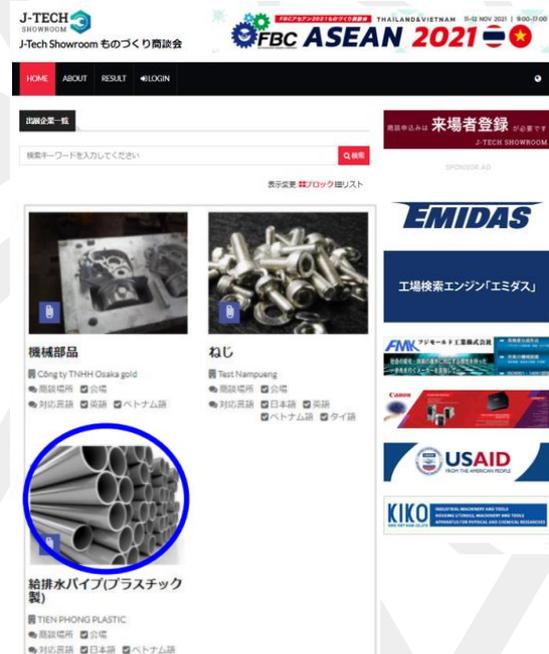
- 操作マニュアル** → 各種マニュアル・申込書はこちらをご参照ください。

**登録情報のメンテナンス**

**[製品情報]**

- 技術・製品** → P.9 技術・製品 (製造・加工の商談希望案件の登録)
- 生産財・ソフトウェア** → P.9 生産財・ソフトウェア (商社、IT企業、その他の企業の商談希望案件の登録)

**[素材ライブラリ]**

**J-TECH SHOWROOM**  
J-Tech Showroom ものづくり商談会

**FBC ASEAN 2021**

HOME ABOUT RESULT LOGIN

出展企業一覧

検索キーワードを入力してください

来場者登録

EMIDAS

工場検索エンジン「エミダス」

機械部品  
Công ty TNHH Osaka gold  
● 英語 中国語 ● 会社 ● 対応言語 ● 英語 ● ベトナム語

ねじ  
Test Nampuang  
● 英語 中国語 ● 会社 ● 対応言語 ● 日本語 ● 英語 ● ベトナム語 ● タイ語

給排水パイプ(プラスチック製)  
TIEN PHONG PLASTIC  
● 英語 中国語 ● 会社 ● 対応言語 ● 日本語 ● ベトナム語

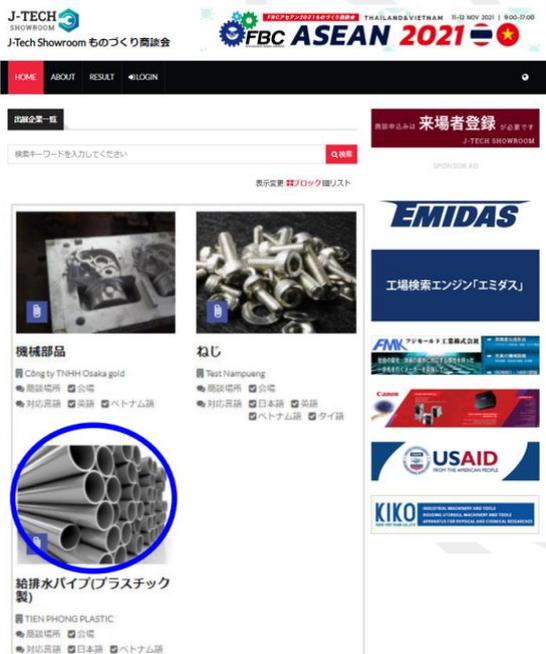
USAID KIKO

出展社のEMIDASメニューに、  
商談会用の情報登録メニューが出現。

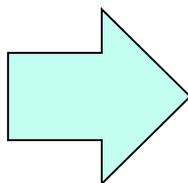
EMIDASの登録内容が  
J-techshowroomに表示

# テスト商談会 大型 結果3 商談申込操作

- ・商談を申し込みたい来場者(発注者など)はJ-techshowroomにログインすれば、気になる企業に対して自由に商談を申し込むことが出来るようになる。
- ・操作は直感的に行うことが出来、希望するスケジュールを指定して商談のアポイントを取得可能。



商談申し込みボタン



対応言語

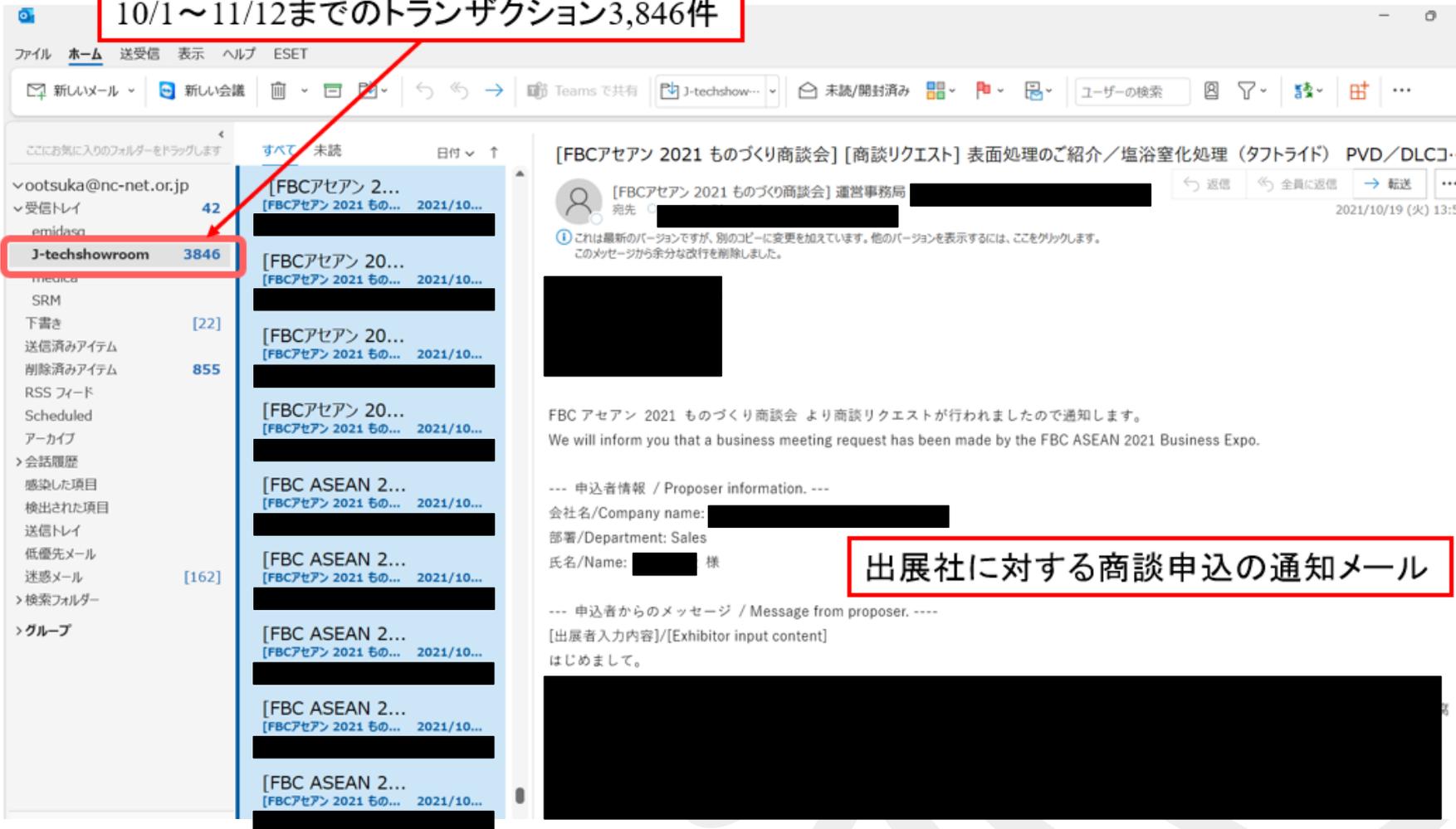
商談場所

会場/Web : ブース出展社  
Web : オンライン出展社

住所

どの国からの出展かがわかります。

10/1～11/12までのトランザクション3,846件



The screenshot shows an Outlook email client interface. On the left, the folder pane is visible with the 'J-techshowroom' folder selected, containing 3846 items. The main pane shows a list of emails, with the top one selected. The right pane shows the content of the selected email, which is a business meeting request from the 'FBCアセアン 2021 ものづくり商談会'.

[FBCアセアン 2021 ものづくり商談会] [商談リクエスト] 表面処理のご紹介／塩浴室処理（タフトライド） PVD/DLCコ...

[FBCアセアン 2021 ものづくり商談会] 運営事務局 [Redacted]

これは最新のバージョンですが、別のコピーに変更を加えています。他のバージョンを表示するには、ここをクリックします。  
このメッセージから余分な改行を削除しました。

FBCアセアン 2021 ものづくり商談会 より商談リクエストが行われましたので通知します。  
We will inform you that a business meeting request has been made by the FBC ASEAN 2021 Business Expo.

--- 申込者情報 / Proposer information. ---  
会社名/Company name: [Redacted]  
部署/Department: Sales  
氏名/Name: [Redacted] 様

--- 申込者からのメッセージ / Message from proposer. ----  
[出展者入力内容]/[Exhibitor input content]  
はじめまして。  
[Redacted]

出展社に対する商談申込の通知メール

# テスト商談会 大型 結果3

2日間の商談会終了時の出展社に対するアンケート(回収率30%)によると、推定販売金額は2.4億円、推定調達金額は3.6億円との結果が得られた。

なお、今回のアンケート回収率が30%と低かったことに鑑みると、2019年の完全オフライン開催の商談会と比較してみたときに、Web商談会であっても、例年と同等程度以上の成果が出たのではないかと考える。

さらに、リアルな商談会(オフライン)よりもオンライン商談会の方が満足度が高い結果になったことも特徴的である。

	商談数 (出展社・ 来場者)	有益だった 商談数	推定販売金額(USD)	推定調達金額(USD)
11月11日	455	226	1,874,189 (213,720,427 JPY)	3,064,245 (349,426,616 JPY)
11月12日	244	132	245,538 (27,999,605 JPY)	140,997 (16,105,572 JPY)
2日間合計	699	358	2,119,728 (241,720,032 JPY)	3,205,242 (365,532,188 JPY)

	2019(オフライン開催)	2021(オンライン開催)
とても満足+満足	32.26%	54.22%
推定販売金額(USD)	3,896,507	2,119,728
推定調達金額(USD)	3,248,591	3,205,242

# テスト商談会 大型 結果4

前述のアンケートの結果では、出展企業 20社 中、5社が新規取引に成功の見込み。

うち、販売見込みは24,321USD (2,888,085JPY)、調達見込みは190,955USD (22,675,644JPY)であった。

	推定販売金額(USD)	推定調達金額(USD)	推定取引金額計(USD)
全体	2,119,728 (241,720,032JPY)	3,205,242 (365,532,188JPY)	5,324,970 (607,252,220JPY)
日本からの 出展	24,321 (2,888,085JPY)	190,955 (22,675,644JPY)	215,276 (22,963,729JPY)

※ アンケート(回収率30%)による推定取引金額

製造業の取引において、継続した取引は額面が大きくなるケースも多いが、初回取引は少額のケースが多い。本商談会において見込みとなった日本の企業と現地の企業との取引は、基本的に初回取引であるため、額面では少ない結果とはなったが、初回取引の見込みが立ったことで、次回以降の取引に期待が出来る。

また、以下は、日本からの出展企業のうち6社に対して1か月後のヒアリングをした結果である。

NO.	企業名	出展 申込国	本社名	業種	商談相手企業	商談国	商談目的	コメント
1		JP		アクチュエータ 製造販売	ベトナム・タイ企業 計6社	VN・TH	金属、樹脂成形加工 部品調達	在ベトナム、タイ企業と商談したが、1社を除き既にNDAを締結し、今からサンプル送付を始める予定。ベトナムとタイにどういった違いがあるか現時点で分からないが、ASEANからの調達の可能性に非常に期待している。
2		JP		販売	ベトナム・タイ企業 計11社	VN・TH	超音波洗浄機の販売	超音波洗浄機の販売を目的に商談会を利用。タイは駐在員事務所、ベトナムは日本本社からみている。タイでのWEB商談はタイ拠点、日本本社、お客様で参加。 タイ：9社と商談→3社と動きあり。1社へは見積もり提出→値段が高く没。もう2社とは見込み客。 ベトナム：2社と商談→ニーズ無し。 今後アプローチして行きたい業種 タイ：金型洗浄している先、プラスチック成形メーカー、エアコンの金属部品メーカー、半導体関連メーカー。 ベトナム：半導体工場、洗浄機の装置メーカー。

# テスト商談会 大型 結果5

NO.	企業名	出展 申込国	本社名	業種	商談相手企業	商談国	商談目的	コメント
3		JP		業務用送風機及び制御機器 設計 製造販売		TH	扇風機用部品の調達	送風機メーカーの██████は、扇風機に取り付けるガード（線材）の調達を希望。██████様はバイヤー出展だった為、商談会会期ではなく商談会前に繋ぎ個別商談。300万円ほどの注文を既にしたとのこと。██████は、タイローカル企業からの扇風機部品などの調達も希望していたので、事前にリストアップして1社来場者登録につなげることができた。
4		JP		特殊ねじの製造・販売	ベトナム・タイ企業計 3社	VN・TH	特殊ねじの拡販	規格品のねじではなく、高価+特殊製品「オリジナルねじのいたざら防止ねじ（安全、セキュリティ面で先進国で多く使用されている）と頭部の低いねじ310Slim」の販売を行っている。現状では欧州市場、中国市場（先進国）では売上を伸ばしており、これから東南アジア諸国（発展途上国）での需要も増えてくるのではないかと考え出展。 タイ：2社と商談→1社は阪神ねじ（既に接点あり）、1社はニーズ無し。 ベトナム：1社と商談→ニーズ無し。 お客様からのコメント：タイ、ベトナムのマーケット需要としては、日本よりコストダウンできる規格品のねじの問い合わせがまだまだ多く、高価+特殊製品の需要にマーケットが追いついていないような気がしている。ただ、今後のマーケットとしてタイ、ベトナムは非常に魅力的なマーケットでありますので引き続き商談会の出展は検討します。
5		JP		部品商社	在ベトナム企業4社	VN	加工部品調達	商談後1社ベトナムローカル企業（精密部品加工）にすぐ発注開始。先月は50万円、今月は100万円のオーダー。 少量多品種対応企業がほしいが、近年ベトナムのローカルは昔に比べて対応してくれるところが増えたと感じる（特に独立したたの加工屋）。中国だと少量多品種を一手に引き受ける企業がある。 海外調達は中国からが一番ボリュームが大きい、様々なリスク有、アセアンからの調達は必須。既に在ベトナム企業13社と取引をしている（北部、南部半々ぐらい）。 新規取引先で通関作業にて社内に貿易担当がいらない、経験が浅い企業もあり、通関トラブルになる事があるので良く確認した方がよい。
6		JP		塗布式断熱材 製造販売	在ベトナム企業4社	VN	代理店候補探し	4社とも感触は良く関心持ってもらった。内1社は新事務所建築するので、そこで塗布式断熱材を使用してみたいとの事。 商談会では製品説明で終わったので、その後のフォローはベトナムにある一次代理店がしていく。 タイではまだスポット販売実績しかない、今後考えていくかもしれない。

- ・ 昔と比べて、調達先としてのベトナムは技術や対応力等が上昇していることもあり、成約しやすい。
- ・ 販売先としては、まだコスト重視のベトナムよりもタイのほうが可能性が高い。
- ・ No.3 の企業のように、人力にて個別サポートをすることも成約確度を上げる。  
等のことが分かった。

海外からの出展企業に対してのヒアリングも実施した。

NO.	企業名	出展 申込国	本社名	業種	商談相手企業	商談国	商談目的	コメント
7		VN		ナット製造		TH	超硬合金の購入	日本本社同士でお付き合いがあり、本社が超硬合金を購入しベトナム工場へ販売していたものを、タイから直接仕入れる可能性をこれから検討する。 はEPE企業なので、日本本社から部材を入れるときは無税となっていたが、タイからだ税がかかる可能性、輸送コストなどこれから整理していく予定。 超硬は日本製の質が一番良く価格も良い。日本から、タイから入れるのがどちらが良いか検討できるのは良い事。販売見込額500,000円。
8		VN		金型設計製造・成形	ベトナム・タイ・日本	VN・TH・JP	成形品販売	タイ企業から商談申込：スーパーエンプラはタイでもやっている所があるが、タイでは量産希望がほとんどのようで、小ロット対応できる企業を求めベトナム企業との商談を希望しているよう。 さんはタイ企業に納品している実績あり) タイ、日本、ベトナムとの商談：ハノイ顧客候補の商流が固定化しており、新たな顧客を開拓するのが大変。ハノイやベトナム北部以外の国内と海外に営業をかけたい。
9		VN		ネジ商社・機械加工	タイ企業複数	TH	機械加工品調達	客先要望で小ロット加工品の納品案件があり、ベトナムでも探しているが、タイでも融通の利く企業を探しておきたい。特に自動車関連部品や鍛造などはタイの方がベトナムより候補が多く品質も良いと思われる。材料関係もタイの方が種類が多い。全体的にタイの方がバラエティ豊かだと思う。
10		TH		総合重工業		VN	物流機器を中心に売り込み、調達先の開拓	今回の商談会は、物流機器を中心に売り込み、調達先の開拓をしたく参加。出展社とバイヤーで参加。越境商談の理由としては、ベトナムへの進出計画があり、日本側及びタイからも支援を予定している。現在ベトナムには調達拠点だけがある。 商談は日本の営業、タイの営業&調達、およびベトナム調達の共同チームで参加したためオンライン商談会というのは結果的には都合がよかった。商談を行った結果、複数のベトナム企業に売り込み目的で商談申込みをしたがほぼ成立せず、相手から商談希望がきたのは調達先候補のみだった。売り込み先を見つけることを出展の第1目的としていたのでそこは残念な結果だった。越境商談中、調達先候補として計4件あった。2件は新規のベトナム企業、2件はタイ、日本で既に付き合いのある日系企業。 つながった場合の金額感13,000,000THB
11		TH		-		VN	精密プレス加工部品の販売	商談会は初めての出展で2日間で20社と商談。そのうち越境商談がベトナムBuyer1社。調達品目に、プレス、樹脂等の機械部品とあったが、求めている大きさが自社で合わず協力会社を紹介したが対応不可とのこと。ただ、2022年度も越境商談をより行っていくため出展予定。

# テスト商談会 大型 結果7

NO.	企業名	出展 申込国	本社名	業種	商談相手企業	商談国	商談目的	コメント
12		TH		ファブレス商社		VN	鍛造・鋳造品の販売	タイ国内の企業だけを営業対象としていたが、ベトナムへの輸出でも勝機があるのか2020年の商談会から越境商談を開始。自社が得意としている鍛造品、鋳造品のため、調達品目に【調達】ステンレス鋳造加工（ロストワックス）、真鍮熱間鍛造加工を掲げている企業と商談。引き合いをもらっているため現在対応中。
13		TH		金型設計・製作 精密プレス部品 製造		VN	精密金型部品の制作需 要を 見込んで	精密順送プレス部品量産、精密順送プレス金型と金型部品の製作、組立て品を生産している。取引がしやすく実際に訪問ができるタイ国内メーカーとの商談がメインだが、商談枠が空いたため第2の選択としてベトナム企業との越境商談をした。 精密金型部品の需要がありそうなNoble社に商談申込。商談時には、金型部品の引き合いを出すという話になったが、結局見送りとなった。見送りの理由はコトブキテックの担当者の推測だと、「図面の外部流出を嫌がった」「日本本社とのグループ間取引の方が安心で安い」「タイからの輸入が面倒」など。 とはいえ、可能であれば、再度アポを取って訪問も考えたい。コトブキテック様としては、ベトナムのみならず、インド、インドネシアの日系企業と商談ができれば面白い。

## 海外申込企業コメントまとめ

- ・海外拠点を持つ企業は、Web商談の場合担当がそれぞれの国から参加できる利点がある。
- ・BCPの視点からか、他国でも調達できる企業を探している参加者もあり。
- ・海外進出計画がある企業にとっては、調達先開拓を一括して行うことができる。
- ・越境商談が活発化してきていると感じた。
- ・日本と海外の越境よりも、海外同士の越境商談のほうが障壁が少ないように感じる。



# テスト商談会 小規模 結果2

各社のJ-techshowroom上のページ例。



TEL: 03-5555-1111  
WEB: www.j-techshowroom.com

商談申し込み

ロボットメーカーとして、お客様の課題に全体最適のご提案をいたします。設計から加工、保守まで一貫生産で対応することができ、納期から1週間前までに納品を提出しているスピード感には自信があります。年間200万台の部品を製作しておりますので、実績も豊富にご覧いただけます。また画像処理に特化した検証施設の保有や、産業用ロボットの特別安全教育を受講できるサービスも展開しております。

基本情報

**住所**  
〒100-0001 東京都千代田区千代田

**売上**  
210,000万円

**社員数**  
192人

**エミダス**  
https://www.j-techshowroom.com

**商談場所**  
WEB/会場

**販売品目**  
自動化システムソリューションサービス、各種自動化装置の企画開発、製造販売。

**主要製品**  
F4装置開発

**加工部品・部品の製作**  
画像処理検証

**主要取引先**  
非公開

商談案件



保守・メンテナンス

種類: 年間保守・工場機械修理、年間保守設備  
業務: 自動化設備の保守・リプレースから最新ロボット導入まであらゆる工場設備のサポート。メーカー保証が切れたので、部品取りの部品を修理している。設備メンテナンスの保守料を下げたい。パソコンを買い替えた後、今までのシステムがうまく動作しない。メンテナンス不可。コストが高い現場サポートを更新したい。・画面がない設備を更新したい。・新しい設備に更新したい。



加工

種類: 年間保守・工場機械  
業務: 国内・国外合わせて3つの生産拠点で安定した加工技術をご提供します。創業30年の実績から仕入



装置設計

種類: 年間保守・工場機械、年間保守ロボット制御、年間保守設備  
業務: コースから「無難なカタチ」の設計をご提案します。機能・性能は当然のこと、数々の省力化を実現してきたプロの経験から、品質・コスト競争力のある製品の開発を目指します。私たちは「最新の技術・最新のサービス・最新の価格での設備」をご提案するシステムインテグレーターとして、FAやロボット、生産設備、油圧シリンダに対応しています。設計・製造における「材料」、大手メーカーでの経験豊富な事例を活かした設計のご提案をいたします。



画像処理検証

種類: 年間保守・工場機械  
業務: 弊社が運営するガッシュラボはマルチメーカーでの経験を通じて、印刷プログラム編成・周辺設備を含めた装置



TEL: 03-5555-1111  
WEB: www.j-techshowroom.com

商談申し込み

住宅、建設、自動車、鉄道、計測機器、医療機器と様々な工業製品のFRP部品製作を手掛けるメーカーです。日本本社の他、ベトナムと中国に生産拠点を、量産的なHUUからRTM、SMC、MPIなど様々な素材に対応しています。

基本情報

**住所**  
〒100-0001 東京都千代田区千代田

**売上**  
1,000万円

**社員数**  
21人

**エミダス**  
https://www.j-techshowroom.com

**商談場所**  
WEB/会場

**販売品目**  
FRP（強化プラスチック）製品、精密加工部品（ベトナムエリア）

**主要製品**  
FRP（強化プラスチック製品製造）

**医療機器**（MRI、CT、レントゲン等の画像診断装置）筐体  
量産カバー

**主要取引先**  
非公開

商談案件



FRP製品（医療機器向け）

種類: 熱硬化性樹脂、カーボン繊維樹脂  
自動車関連-自動車（量産）、その他-医療機器、機械・生産財-設備機械部品  
CTやMRI等の大型医療機器のパーツを製造しています。CTやMRI等の大型の医療機器は20ヶ月前後のカバーからできており、そのカバーの割合の程度によって商品の良し悪しが変わります。カバー同士が段差なく、一定の隙間を維持するためには熟練した手作業による加工技術が求められます。また、当社では治具化やマシニングによる加工を併用することで、さらにハイレベルな精度を実現しています。型製作⇒試作⇒量産。また量産においても塗装や電子部品のアッセンブリも行い、一貫した生産体制により、短納期低コストを実現しております。

# テスト商談会 小規模 結果4

## 1stフェーズ終了時計測報告(2022年1月25日)

※1stフェーズ期間:2022年1月12日~1月25日

特設ページPV数(Topページ、個別ページ含む) : 340閲覧

トランザクション数(商談申込、質問コメント含む) : 0回

### <結果>

- ・ PV数、トランザクション数が少ない
- ・ 企業数が6社と小規模のため、特設ページ閲覧に来る企業の商談対象企業が少ない
- ・ 興味を持って閲覧するユーザーが少なく、申込まで発展しない

### <考察>

- ・ 掲載企業数(参加企業数)が少ないことにより特設ページへのアクセス興味が刺激されないため、リアル商談会 Web商談会どちらも実際の発注を検討している企業にとってはある程度の規模が必要である。今後は大型の商談会をWeb上で展開することがよさそうである。
- ・ どの国の人が見ても直感的に使い方が分かるようなユーザビリティの充実(言語、わかりやすさ、フォロー体制など)を図ってゆく必要があるようだ。

前述の通り、大型商談会の実証実験においては、Web商談会であっても商談申込に関するトランザクションが3,846件に上り、2日間の商談会を経た推定取引額が、アンケート回答分だけでも6億円以上であった。(うち、日本からの出展企業に限定してみると、2,300万円ほど)

一方で、小規模商談会の実証実験においては、ユーザーを特設ページに誘導すること自体が難しく、盛んな商談を実施することは難しいことが分かった。

支援団体、参加企業の双方にとって、ある程度の規模感のある商談会に参加することが満足度を高めるポイントになると改めて感じた。

	推定販売金額(USD)	推定調達金額(USD)	推定取引金額計(USD)
全体	2,119,728 (241,720,032JPY)	3,205,242 (365,532,188JPY)	5,324,970 (607,252,220JPY)
日本からの 出展	24,321 (288,085JPY)	190,955 (22,675,644JPY)	215,276 (22,963,729JPY)

※ アンケート(回収率30%)による推定取引金額

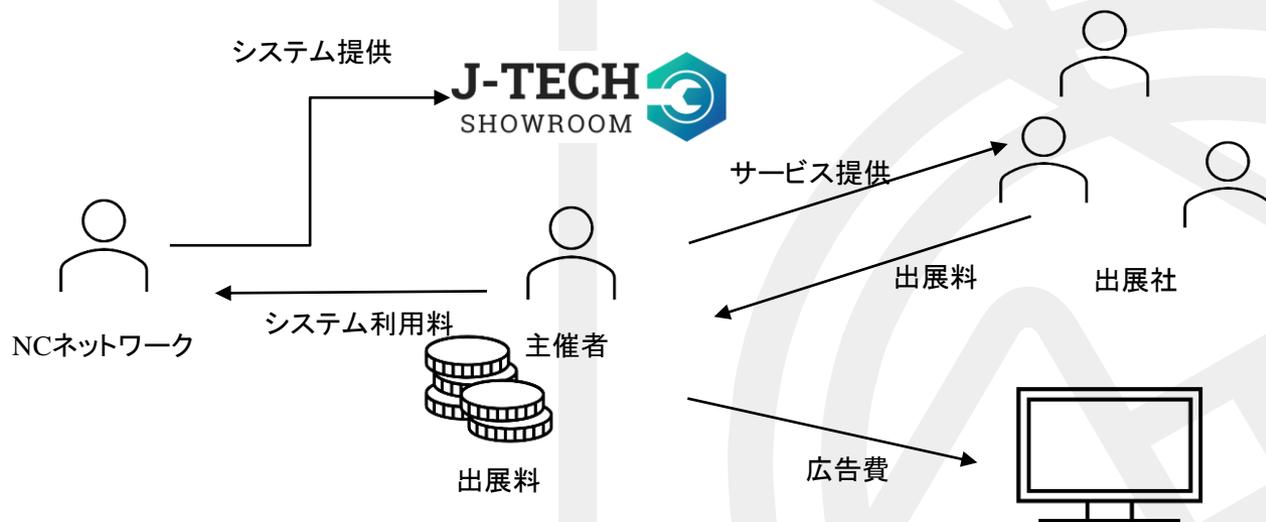
日本からの販売について個別の事例を見ると、アクチュエーター、送風機、断熱塗料など、工場などで用いられる付帯設備等は前向きな商談が出来ており、日本からアジアへの輸出を考えると、受け入れられやすいのかもしれないというヒントを得た。

また、大変有意義なタイとベトナムの越境商談も発生しており、現地進出企業の支援の一つとして、商談会などの機会を利用した越境商談を活性化させることなども企業にとって大きな助けになり得ると感じた。Web商談会は、リアルな商談会よりも越境商談の活性化等の点では、より意義のある機会になり得ることが分かった。

## ①プロジェクト・ビジネスモデルの課題及びその改善点

### 商談会の主催者に利益を出させる仕組み

Web商談会システムの完成により、商談会的主催を希望する主催者に対してシステム提供することが出来る事となった。  
**主催者が商談会を開催することで利益が出るように出来れば、何度も主催するであろうし、他の主催者も呼び込むことが出来る。** 沢山の主催者に使われることで、沢山の商談会が開催され、その分、中小企業に対する支援が進むと考える。



しかし、Web商談会はリアルな展示会などに比べて出展の単価が安く、**広告費をかければかけるほど集客が加速して出展社が喜ぶという、利益の出しにくいビジネスモデルになることが分かっている。**

主催者に対してどのようなサポートをしてゆくべきか、その場合、主催者がNCネットワークに支払うシステム利用料はどの程度に考えれば良いのか、検討が必要である。

## ②中堅・中小企業が海外展開する上での課題及びその改善策

### どの国のどこにどんな企業がいるのかが分かりにくいため、協力者を見つけにくい

中堅・中小企業が海外展開をするうえで、現地で頼もしい協力会社に出会えることは大切なポイントである。しかし現状、国をまたいだ企業情報プラットフォームは数少ないため、何か問題を抱えた時には、本腰を入れて探さないと、解決してくれる存在に出会えない。

中堅・中小規模の企業の海外展開の場合、担当者は兼務でプロジェクトを進めることが多く、対応すべき課題に常にさらされている。本腰を入れて臨まないといけな課題はどうしても後回しになり、結果、長らく放置する。そして何年か経つと担当が変わり、最初からやり直しというループが発生しやすく、企業にナレッジが蓄積しない。結果、海外展開が鈍化する。

### 簡単に頼もしい協力会社を見つけられる仕組みの提供

NCネットワークは、売り買い双方のニーズに対して、データベースで応えるためのサービスを考えており、今回のJ-techshowroomを活用した商談会はその一環である。NCネットワークの企業データベースでは、どの国の何県(省)に、どんな設備をもってどんな加工をしている企業があるのかがすぐに分かる。商談をしたければJ-techshowroomで申し込めばよいし、メールで問い合わせたければEMIDASで問合せれば良い。

### とはいえ、データ収集が極めて困難

今回改めてアジアにて企業の情報収集に取り組んでみたが、企業の情報発信へのモチベーションが低く、データ収集の難しさを実感した。

しかし、J-techshowroomは商談会を開催するごとにデータが蓄積される仕組みであるので、商談会を繰り返し開催しながら、少しずつデータ収集を進めてゆきたい。

## ②中堅・中小企業が海外展開する上での課題及びその改善策

### プラットフォームを利用するための企業の習熟度の問題

本事業においてはWeb商談会システムをリリースし、実際にWeb商談会を実施した。Web商談会に参加するためには、自社の情報をプラットフォームに登録する必要があり、PRコメントや技術の特徴等を文章で説明することが求められた。しかし、製造業各社は文章で自社の特徴などを説明することに慣れておらず、出展社各社が自社情報の登録をすることがスムーズに進まないことが課題となった。

### 短期的な対応：プラットフォーム利用時の入力支援

今回の対応としては、①マニュアルを作成し配布、②プラットフォームへの入力が滞る企業に対してWebミーティングなどによりフォロー の2つの対応を行った。

半数の企業は①のマニュアルを閲覧しながら自社情報の登録が出来たが、残る半数の企業は個別対応が発生した。ビジネス規模を広げようとすればするほど、労力の掛かる業務が発生するため、今後、個別対応の無いフォローを検討する必要が出た。

### 長期的な対応：プラットフォームへのリテラシーの改善や体制構築

今後、製造業の海外販路開拓を盛んに行っていくとした場合、様々なプラットフォームの活用は必要になるだろう。その時、多くの製造業が当たり前前にプラットフォームへの入力などが出来るように全体のリテラシーを改善することは課題である。

また、個社のリテラシーの改善が期待できないのであれば、ライターをシェアする仕組みなどを業界に浸透させ、各社が当たり前のようにプラットフォームへの入力を外部に委託するような状態を創出することも課題であると感じた。

## 1. J-techshowroomを活用した展開について

J-techshowroomでは主に、

①自治体などの企業を支援する立場の主催者(小規模商談会)、②民間の商談会主催者、③自社主催商談会の3つの売上を想定。2025年には売上ベースで1億円を超えるサービスに展開させたい。

この規模のビジネスモデルに成長させることが出来ると、以下の水準の参加企業数と出展社の新規取引額となる。

- ・ Web商談会の参加企業 960社/年
- ・ 出展社新規取引額 7.3億円程度

また日本企業のWeb商談会の参加を促すことで、日本企業としては以下の水準の参加企業と取引額を目指したい。

- ・ 日本からの参加企業数 300社/年(全体のおよそ3割)
- ・ 日本からの出展者新規取引額 1.6億円程度 うち販売金額0.8億円

		2,022		2,023		2,024		2,025		2,022	2,023	2,024	2,025
		上半期	下半期	上半期	下半期	上半期	下半期	上半期	下半期	計	計	計	計
小規模	主催者数(自治体など)	0	2	2	3	3	4	4	4	2	5	7	8
	主催者数(民間)	0	0	2	4	5	6	6	6	0	6	11	12
大規模	NCN主催(出展社数)	0	300	0	500	0	600	0	800	300	500	600	800
小規模	売上(自治体)	0	6,000	6,000	9,000	9,000	12,000	12,000	12,000	6,000	15,000	21,000	24,000
	売上(民間)	0	0	6,000	12,000	15,000	18,000	18,000	18,000	0	18,000	33,000	36,000
大規模	売上(NCN主催)	0	15,000	0	25,000	0	30,000	0	40,000	15,000	25,000	30,000	40,000
	計	0	21,000	12,000	46,000	24,000	60,000	30,000	70,000	21,000	58,000	84,000	100,000
	参加企業数(社)	0	316	32	556	64	680	80	880	316	588	744	960
	出展社新規引合額(千円)	0	246,480	24,960	433,680	49,920	530,400	62,400	686,400	246,480	458,640	580,320	748,800

※ 想定：

小規模商談会を開催したい主催者  
 大規模商談会を開催したい主催者  
 小規模商談会の参加企業数  
 1社辺りの引き合いの期待値

：システム利用料 + 商談セッティング = 3,000千円  
 ：システム利用料 + 広告サービス = 50千円/社  
 ：平均8社  
 ：780,000円(FBC ASEAN アンケート結果より)

## DBの拡充に対して補助金の存在は大きい

NCネットワークが今後目指してゆくビジネスモデルは**充実したDBを様々な形でアウトプットし、情報を必要とするユーザーに対して提供すること**でマネタイズしてゆくことである。例えば、発注者に対するサプライヤー情報を提供するサービスであったり、海外展開を検討する企業に対して協力者を紹介するようなサービスである。海外展開を考える企業にとっては、現地における協力者を探すことは極めて大切なことであり、そのための情報提供はやはり、豊富で正しく新鮮なDBがあって初めて実行される。

そのためにまず着目したのは、海外企業の**DBの拡充**であった。しかしそれには**人件費、交通費、委託費等大きなコストがかかる**。本事業においては、この**海外企業のDBの拡充に対して、予算の多くを割き、補助金の役割も大きかった**。

今回のように、現地情報収取に対して補助金を充てられることはNCネットワークにとっても、NCネットワークのサービスを利用するユーザーにとっても大変有意義であると感じる。

## 政府に対して今後期待したいこと

企業情報と一言で言っても、財務情報、基本情報、設備情報、技術情報など、実に様々であり、これらの**情報を国境を越えて包括的にまとめたDBは現在、存在しない**。しかし、仮にこのような情報を網羅したDBが存在し、そのDBを利用した様々なサービスが展開され、企業に提供されるようになっていたら、日本の企業の海外展開に対して大きな助けとなることは言わずもがなである。

政府に対して期待したいことは、このような**網羅的なDBの構築**であり、そのDBにAPI連携するためのコードの公開である。**DBの収集はそれぞれのもので売り上げに繋がるアクションではないため、企業にとっては参入のモチベーションが得られない**。

しかしこれが実現すれば、**サービス展開の部分で民間企業の良い競争が起こり、結果的に日本の企業の競争力が向上する**と考える。

NCネットワークは財務以外の情報をまとめたDBの構築を先んじて行っているため、是非協力したいと考えている。 33