

大規模展示商談会活用事業(出展支援事業) 申込書<記載例>

様式1

令和 〇年 〇月 〇日

展示商談会名	※対象展示会の名称を記載してください。 第〇〇回 ものづくりワールド ※同時開催展に出展する場合は、同時開催展名も記載してください。 同時開催展 〇〇〇〇		主催者との 契約状況	■済 □未
申請者名 (企業名等)	株式会社 ものづくり製作所		他の補助金 との併用	□有 ■無
主たる事務所・事業所 所在地	〒 559—8555 大阪市住之江区南港北1丁目14-16 大阪府咲洲庁舎(さきしまコスモタワー)25階			
① 資本金及び従業員数※ ② 設立年月 ※常時の従業員数	1,000万円、 S49年	7人 5月設立	国内自社製造 拠点の有無	■有 □無
海外拠点 ※生産拠点、販売会社、サービス拠点 や駐在員事務所など、該当する場 合はチェックしてください	□中国 □インド □シンガポール □タイ □フィリピン □ベトナム □北米 □インドネシア □ミャンマー □欧州 □その他()		主要な取扱製品 (商品・技術)	●●を使用しない研磨 抗菌加工できる 表面処理技術
事業内容及び 主要取扱製品(商品・技術)	アルミの表面加工全般			
出展する技術や製品	●●を使用しない電解研磨技術			
出展する製品・技術の 市場の現状	※出展する製品・技術の市場の現状について、自社の考えを記載してください。 アルミは、鉄道や自動車、食品向けといったものに使用されており、現在約400万トンの需要があり、金属材料では鉄に次いで第2位の消費量がある。今後も自動車の軽量化やリサイクル可能な素材として成長が見込まれている。 また、表面加工処理においては、腐食や摩耗に強い機能が主体であるが、汚れの分解機能や抗菌性も、求められつつある。			
出展する技術や 製品の特徴	※出展する技術や製品の特徴について、新規性や先進性・独創性・将来性及び同業他社と競合したときの優位性などさまざまな視点から記載してください。 出展する●●を使用しない電解研磨技術においては、過去から酸化防止に使用していた●●の毒性が指摘されており、少しずつ使用の規制が厳しくなっている。当社は長年の経験において実用化に向けて研究し、〇〇年に開発した。他社においては、●●を使用しない別の方法である化学研磨を行っているが、長時間の研磨ができない。よって、電気を流す時間分研磨することが可能な電解研磨のほうが、光沢が美しくなる。 また、業界内では電解研磨にはごく少量であっても●●が必要とされており、●●を使用しない電解研磨技術は、先進性や将来性があると考えられる。 競争力においては、今まで表面加工において酸化防止に使用されてきた●●といった有害物質の規制や、地球環境への配慮において、当社が出展する技術である●●を使用しない電解研磨技術が競合他社に比べて優位性を持っていると考えている。 シェア拡大については、新たに「ノン●●屋さん」というHPを作成しPRするとともに、Facebookやインスタグラムでも情報発信を行っている。			

出展する技術や製品の分析	【強み】※出展する技術や製品の強みは何ですか ●●を使用しないということで、法規制への対応がしやすく、また、自然環境等や人体の影響もない技術を持っている	【弱み】※出展する技術や製品の弱みは何ですか なかなか業界内でも知られていないため、周知されていない。HP も新しくし、「ノン●●屋さん」という名前を付けたが、浸透していない。
自社の分析	【強み】※経営上、他社に比べ優位なところ 職人全員が 10 年以上働いているベテランであり、▲▲市のもものづくりマイスターを持った職人もいるため、技術の水準が一定に保たれている。(××年大阪ものづくり優良企業賞受賞) 小ロットから大口受注まで可能な体制がある。	【弱み】※今後の経営上、強化したいところ 現在従業員が 7 名、うち職人が 5 名であることから、今後の事業拡大となると、制限がかかってくる可能性がある。よって、今後経験者の採用等により事業拡大を行っていききたい。
当該展示会に係る PR ポイント	※上記の分析も考慮しながら、出展時に来場者へどのように効果的に PR し、商談につなげていくかを記載してください。 本対象である第〇〇回 ものづくりワールドに出展することは初めてである。 業界内でも知られていない●●を使用しない電解研磨技術「ノン●●屋さん」を展示会で押し出して、名前だけでも浸透させる。 ・展示ブース内は、壁一面に●●を使用しない電解研磨技術「ノン●●屋さん」という当社の企業色である黒を基調とした布看板をはり、ブースに立つ社員も、「ノン●●屋さん」のロゴが入った黒を基調としたトレーナーを着用し、統一感を図る。 ・また、ブース内では、比較がしやすいよう化学研磨で製作した製品と●●を使用しない電解研磨技術で製作した製品を見比べやすいように並べて置き、違いを分かりやすくする。 ・●●の規制についての説明がわかる資料を作成し、規制が厳しくなっている●●の状況がわかるようにする ・●●を使用しない電解研磨技術については美しい光沢を出せるものであるため、業界以外の人にも対応できる可能性がある。よって、業界向けのパンフレットとその他のパンフレットを分けて、説明も違いを出し、業界以外の人にも興味を持ってもらえるようにする。 ・小ロットから大口まで対応できることも強みであるので、主に小ロット対応可ということを大きく打ち出して、細かなニーズにも対応できるようにする。	
出展する技術や製品を PR している取組等 これまでの PR 実績 (メディアに取り上げられた実績等)	※出展する製品や技術について、普段どのように PR (情報発信) しているかを記載してください。 また、PR によりメディアに取り上げられた実績がありましたら、併せて記載してください。 ・PR している取組 自社 HP 以外に「ノン●●屋さん」という HP を設けて PR している。 また、HP 以外についても、インスタグラムや Facebook、ツイッターを製作し、自社(出展する技術や製品)を PR している。 (参考 URL: https://www.nonXXya.co.jp) ・これまでの PR 実績 (記事については、資料を添付してください) ××テレビ 番組名「!!!」(令和●年●月●日 放送) ▲▲新聞 掲載(令和×年×月×日 掲載 別添資料有) ●●市 広報誌 ものづくりの企業を知ろう(平成▲年▲月▲日)	
自社の生産体制	※出展する製品や技術についての生産体制(保有設備や能力、協力会社など)について、記載してください。 保有設備 ●全自動制御メッキ設備(日産 10 トン)2 台 ●クレーン 1 台 化学研磨の際には、協力企業(5 社)にお願いしているケースあり	

主な納入先 ※出展する技術や製品の主な取引先	P 社、S 社		
今後開拓したい分野	美しい光沢を活かして、美容用の容器の分野に参入したい		
海外取引の経験	□有 ■無 国名()		
匠企業(大阪ものづくり優良企業 等受賞企業で「大阪の元気! もの づくり企業」冊子掲載企業)	■該当する □該当しない	大阪製 の受賞	□有(製品名) ■無

過去展示会の出展状況	出展経験(■有 □無) ※申請時より過去5年の状況を記載してください。	
日程	展示商談会の名称及び主催者名	補助金利用状況 ※補助金を利用した場合のみ記載
R〇年 〇月 〇日ー 〇日	ビジネスチャンス発掘フェア (主催者:北河内産業フェア事務局)	■利用した(実施主体: 東大阪市)
R〇年 〇月 〇日ー 〇日	第〇回関西ものづくりワールド (主催者:RX Japan 株式会社)	□利用した(実施主体:)
年 月 日ー 日	(主催者:)	□利用した(実施主体:)
年 月 日ー 日	(主催者:)	□利用した(実施主体:)
年 月 日ー 日	(主催者:)	□利用した(実施主体:)
【該当事業者のみ】 平成27年度以降に、本事業に よる補助金の交付を受けた際の 出展状況	① 補助金交付を受けた展示商談会名: ② 出展期間: 年 月 日～ 年 月 日 ③ 出展した技術や製品: ④ 出展した技術や製品の特徴:	

【担当者】

所属部・課	販路開拓担当	職 階	専務	氏 名	東大阪 太郎
Tel	06—XXXX—YYYY		Fax	06—XXXX—ZZZZ	
E-mail	hanrokaitaku@ monozukuriseisakushoXX.co.jp				
ホームページ	https://www.monozukuriseisakushoXX.co.jp (企業の代表 HP)				
住 所	〒 559—8555 大阪市住之江区南港北1丁目14-16 大阪府咲洲庁舎(さきしまコスモタワー)25階				