

国内販路開拓支援事業（商談会等）の実施方針

平成26年8月1日

ものづくり推進課

1 目的

国内販路開拓支援事業（商談会等）は、県内中小企業・小規模企業等の販路拡大の機会を創出し、新たな取引先の開拓を支援するとともに、川下企業（発注側企業）のニーズ把握やネットワークの構築・強化を図ることを目的とする。

2 商談会等の実施方法

（1）個別面談方式

県内企業の担当者が川下企業に出張し、個別面談を行う。

（2）展示会方式

県内企業が、川下企業の事業所内を会場にブース展示を行い、川下企業及びその関連企業の調達、購買、技術部門を集客する。

（3）その他の方式

川下企業による自社ニーズの発表会や、技術交流会、個別訪問等を実施する。

（4）費用等

商談会等は原則として無料とするが、会場費やブース設営費等の費用が発生する場合は、実費相当分を参加者から徴収することができるものとする。

3 川下企業の選定方針

（1）高い技術力や販売能力を有しており、県内企業が新たな販路開拓等を行うことで、川下企業と県内企業の双方にメリットが生じるものであること。

（2）経営状態が良好であり、中小企業等との取引を健全かつ適正に行っていること。

（3）販路が長期的、安定的に継続すると認められるものであること。

4 県内企業の選定方針

（1）県内に事業者や営業所を有する企業とし、原則として公募を行うこと。

（2）選定にあたっては、川下企業の意向を尊重するとともに、公正公平に実施すること。

5 開催後のフォロー

（1）商談会等を実施した後は、定期的に成約状況等の把握を行うものとする。

（2）商談が成立した理由及び不成立となった理由を把握し、必要に応じて、新たな販路開拓に資する技術支援等の支援を行うものとする。