

県内中小企業の首都圏等への販路開拓支援サービス実施要領

(目的)

第1条 この要領は、公益財団法人しまね産業振興財団(以下「財団」という)が、自社製品の首都圏等における販路拡大を目指す県内中小企業を対象とした本サービスを行うにあたり、適正かつ円滑に実施するために必要な事項を定めるものである。

(本サービスの内容)

第2条 本サービスの内容は以下の通りとする。

- 1) 首都圏等販路開拓を目的とした事業に対して、営業代行会社と連携して、取引マッチング支援を行う。
- 2) 営業代行会社は、財団が提示するリストの中から、サービス利用者の任意で選択可能とする。
- 3) 営業代行会社は、サービス利用者と協議のうえ、マッチングを行う。

なお、「マッチング」とは、以下の内容を指す。

- ・営業代行会社がサービス利用者に対して、ターゲット顧客との商談の場を設けること。
※財団・営業代行会社は商談には同席しない。
- ・商談の方法は、直接対面またはオンラインのいずれかで実施する。
- ・対象製品にもよるが、目安として9件のマッチングを予定する。

(申請対象者)

第3条 申請ができる者は、次のすべてを満たす者とする。

- 1) 島根県内に本社又は事業所を有する中小企業であること。
- 2) 自社製品を有していること(ただし、食品・工芸品は除く)。

(事業期間)

第4条 事業期間は、営業代行会社との初回ミーティングを起算とした4カ月程度とし、財団及び営業代行会社との協議のうえ決定する。

(申込方法)

第5条 本サービスの利用を希望する者は、財団に申込書(様式第1号)の提出をしなければならない。

(採否の決定)

第6条 申請書の内容を基に財団がヒアリングを行い、審査のうえ、採否決定通知書(様式第2号)により通知する。

(事業の実施)

第7条 採択後は、以下のプロセスで実施する。

1) 営業代行会社の選定

サービス利用者は、財団が提示する営業代行会社リストから任意で選択する。希望があればオンライン面談の調整を行う。

2) 営業代行会社との初回ミーティング・マッチング準備

サービス利用者、営業代行会社、財団による Web ミーティングを開催する。

営業代行会社がマッチングを行うにあたり、製品情報のインプット、ターゲット顧客の選定、営業トークの擦り合わせを行う。

3) 営業代行会社によるマッチング

営業代行会社が、ターゲット顧客に対して、電話・メール等によりアプローチを行い、商談日時、手段等について、サービス利用者と調整のうえ決定し、連絡を行う。

4) 商談(直接対面式 or オンライン)

サービス利用者が、マッチング先と商談を行う。

※財団・営業代行会社は同席しない。

※直接対面式にかかる旅費は自社負担とする。

※オンライン商談に必要な機器(PC・カメラ・スピーカー等)は自社で準備・負担すること。

(事業の終了)

第8条 事業期間の途中でも、以下の事由に該当する場合は本サービスの提供を終了とする。

1) サービス利用者が利用中止を申し出た場合

2) 破産等事業の継続が困難な場合

3) 財団が、利用継続が困難と判断した場合

(実績報告)

第9条 サービス利用者は、助成事業が完了したとき(中止及び廃止したときを含む)は、助成事業を完了した日の翌日から起算して15日以内の実績報告書(様式第3号)を財団に提出をしなければならない。

(フォロー調査)

第 10 条 サービス利用者は、その後の 2 年間、半期(9 月、2 月)に一度事業成果について調査に協力をしなければならない。

(利用回数)

第 11 条 対象者が本サービスを利用できる回数は、原則として同一年度につき 1 回とする。

(留意事項)

第 12 条 サービス利用者は、以下留意すること。

- 1) 製品の性質などによっては、マッチング数目安を提供することが難しい場合がある旨、予め了承すること。
- 2) 本サービスは原則無料だが、支援の内容に応じて経費が必要となる場合、サービス利用者が別途負担すること。
- 3) 取引成立に向けた具体的な商談（価格設定・取引条件等）は、サービス利用者が直接進めること。

(その他)

第 13 条 サービス利用者は、事業を開始するにあたり、営業代行会社、財団と情報共有できるよう、共通の連絡ツール(Slack、Chatworks 等)を使用できる状態とすること。

附則

この実施要領は、令和 5 年 3 月 29 日から施行する。