

EENご活用のコツ

EEN

エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク

欧州委員会が運営する
世界最大規模の
公的B2B支援ネットワーク

約60か国で活動する600のサポート機関が
互いに連携し合い、自国の企業の海外展開を支援する。
日本=EU間のB2B窓口は、日欧産業協力センターが担当

欧州での
より良いパートナーを
探すといっても
具体的にはどうしたら
いいのかな...

1

EENはB2Bマッチング支援
ネットワークです
仲人の支援を受けながらの
企業版お見合いみたいな
ものですよ。

お見合い?

まずは自社の
優れた点を英語で用紙に
アピールしましょう

2

えー、ではまず
我が社の歴史から...
1900年に××助が
銀座の××に○××を
開いたのが
そもそもの
始まりで
19××年には...

○××△×
○□×◇○◎
××△※□◇
○×◎◎
○◎×△※×◇
○◎*×*
□◇×○×
◎*×△

OO分野においては
1990年代までトップの
座をキープしており...

3 ○◎*×*□◇×○×

ちょっと、寝ないで
ちゃんと聞いて
くださいよ

あ、すみません
でも優れた点は
過去の話ではなく
現在のことが
いいですね

4

現在のこと?

未来
? ↑

今
●

昔
↓

そうです
現在の市場における
競争力や価値です

その裏打ちとならない
歴史や苦労話を
語るのは逆効果にも
なります

5

自社をパートナーにすると
こんなメリットがあります、
自社は今こんなことができます
という具体的なアピールが
いいですよ

えー
ストレートで
恥ずかしいな

point
1

異文化ギャップを超えて通用するアピールを!

6

照れないでください!
日本人の奥ゆかしさは
ここでは不要です
どんどん直接的に
アピールしてください!

どーん!

よ、よし!

7

文章で自社の強みが
表現できたら、さらに
写真やシステム図などを
加えるのもいいですね

8

次は相手企業に
求める点も明確にして
いきましょう

え?でもうちの商品を
うまく販売してくれば
特に相手にこだわりは
ないけど...

9

本当ですか?
これから一緒に
お仕事をしていく
相手ですよ?
どんな企業でも
かまいませんか?

相手の企業がどんな企業で
どの国でどんな販売実績があり
どんな活動をしてくれるのか
本当に気になりませんか?

ずいっ

そう言われると
たしかに...

10

ちなみに5か国以下に絞った場合のみ、通常のオンラインデータベース掲載に加えて、さらに該当国の商工機関にプロモーションを依頼します

へえ！それは有効そうだからぜひ活用したいね！

5か国

11

となると、まず先に自社が今後どう成長していきたいのか、明確な目標や計画を練らないとパートナーもうまく探せないってことだね

未来

現在

point 2

希望や条件を明確にしよう！

そうなんです！「自分の行きたい場所」を定めて、そこに向かって一緒に歩めるパートナーはどこに探しましょう！

12

そして…

ほら！××国の企業からアプローチがありましたよ！

ひょい！

ほんとだ！さっそく社長も交えて会議して検討しないと

ガタン

13

お返事だけでも先にしたほうがいいですよ

えっ？社長は海外出張で帰国は2週間後？じゃあそれまで返事は保留に…

2週間後…

14

15

社長の帰国を待つ間にアプローチが取り消されちゃった…

そりゃそうですよそんなに返事が遅かったら脈なしと思われちゃうもの

16

でも大事なことからよく考えて返事しないと駄目じゃないの？

お返事=マッチングOKではありませんからまずはコミュニケーションをとってみてください

Hello!

Hello!

NOは後からでも言えますから

point 3

スピード感重視で行こう！

無言で長々とお待たせする方がマズイですよ

17

事前に何がOKで何がNOか、社内でコンセンサスをとって権限移譲を行っておくと今回のような事例は防げますね

なるほど、これも先に明確にして練っておくべきことの1つなんだな

Yes!

全社の意見

18

自分の基準を明確に、相手に失礼のないように…こうしてみると本当に普通のお見合いと同じだなあ

未永く共に歩めるパートナーが見つかるといいですね！

19

ついでにボクの人生のパートナーも探してほしいなあ、なんて

それは人間専用のお見合いサイトで見つけてくださいね！

20

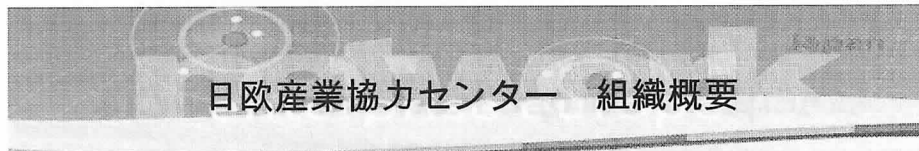


エンタープライズ・ヨーロッパ・ ネットワーク(EEN)



日欧産業協力センター

Ver.20150729



日欧産業協力センター 組織概要

日欧産業協力センターは、日本・EU間の産業協力の中核をになう機関として1987年に設立されました。2015年、設立28周年を迎えました。

日欧産業協力の架け橋となる人材育成・研修、ビジネスマンのための情報サービス、セミナーなどさまざまな事業を展開しています。

- 欧州委員会と経済産業省によって共同設立された非営利団体です。
- 日本、欧州それぞれに拠点があります。
東京本部 (1987年設立、職員17名)
ベルギーオフィス (1995年設立、職員10名)
- 事務局長(共に東京在住):
EU側: Silviu JORA 日本側: 大隅 正憲



EU-Japan Centre
for Industrial Cooperation
日欧産業協力センター

日欧産業協力センター 事業内容

政策分析・提言

- ・ シンクタンクとしての活動
 - ・ エネルギー、環境、気候変動
 - ・ 貿易と投資
 - ・ 産業政策(中小企業政策、イノベーション政策等を含む)
- ・ 日・EUビジネス円卓会議



ビジネスのための事業・サービス

- ・ トレーニング
 - ・ 受入研修事業(HRTP)
 - ・ 短期研修事業(トピカル・ミッション)
 - ・ 理工系学生の企業研修事業
- ・ 日本及び欧州の中小企業のための情報提供サービス
- ・ ヴルカヌス 日・EU学生向け研修

研究開発およびイノベーションにおける日欧協力の促進

- ・ Horizon 2020
- ・ イノベーション
- ・ ヨーロッパの衛星測位システム(GNSS)計画の国際化
- ・ クラスタ情報サポート

3

Enterprise Europe Network – EENとは

エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワークとは、中小企業の国際化・技術イノベーション交流を目的に設立された世界最大規模のビジネスネットワークです。

- ・ 2008年に欧州委員会が設立
- ・ 2011年から日本で最初のサポート機関として日欧産業協力センターがEENに加入
- ・ 2014年時点で約55か国で約600のサポート機関が活動中




中小企業の定義(欧州委員会)
 出典:http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm

	従業員	年間売上高	バランスシートのトータル
中規模企業	250人未満	5,000万ユーロ	4,300万ユーロ
小企業	50人未満	1,000万ユーロ	1,000万ユーロ
マイクロ企業	10人未満	200万ユーロ	200万ユーロ

4

現在のEEN Japanのカバー範囲＝ EU加盟28カ国＋COSMEプログラム参加国

<p>EU加盟国</p>  <p>ベルギー ブルガリア チェコ デンマーク ドイツ エストニア アイルランド ギリシャ スペイン フランス クロアチア イタリア キプロス ラトビア リトアニア ルクセンブルク ハンガリー マルタ オランダ オーストリア ポーランド ポルトガル ルーマニア スロベニア スロバキア フィンランド スウェーデン 英国</p>	<p>COSMEプログラム参加国 (2015年5月時点)</p> <p>モンテネグロ、トルコ、マケドニア、モルドバ、アイスランド http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/9703?locale=en</p> <p>COSMEプログラムとは</p> <p>中小企業の協業力向上のための欧州委員会によるプログラム (2014-2020年 2.3billion Euro 予算) cf. 約3113億円 (2015年5月レート)</p> <p>新しく創出される仕事の85%を占める中小企業の重要性を背景に、起業の促進、ビジネス環境の改善を目的に新設された。</p> <p>監督官庁： Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises (EASME) https://ec.europa.eu/easme/en/</p>
---	--

提供サービス

- EUに特化した無料の公的ビジネスマッチング支援ネットワークです
 - 日本の団体は、個人事業主から中小企業、大企業、大学、研究機関まであらゆる方にご利用いただけます。
 - 日欧産業協力センターをワンストップ窓口にして、ネットワークに加盟するEU28か国の商工機関の支援を受けられます。
 - 2タイプのマッチングをご用意しています。
 - 長期じっくりインターネット経由のマッチング
 - インターネット上のデータベースに協業リクエスト(プロフィール)を登録します
 - 短期決戦 EUでの見本市で対面マッチング
 - MEDICAやHannover Messeといった見本市会場で商談会をおこないます
- EUに関するビジネス情報のご案内
 - 無料の範囲で
 - 公的情報源を中心に情報源をご案内します。



EENのフォームについて

5種類の協業に関するフォームがあります。

1. ビジネスオファーフォーム
2. ビジネスリクエストフォーム
3. 技術オファーフォーム
4. 技術リクエストフォーム
5. リクエストへの応募フォーム

フォームのダウンロードはこちらから
<http://www.een-japan.eu/ja/content/how-to-register-profile>
(ページ最下部のファイルリストにあります。)

11



まとめ

EENのメリット

- 協業リクエストの登録された豊富なオンライン協業リクエストデータベース
- EENパートナーのチェックを経て、欧州委員会の審査を受けた協業リクエストだけが登録されています。
- 日本・EU側それぞれにサポート機関がつき、アドバイスやサポートが得られます。
- 新規事業など情報の機密性が必要とされる場合でも、貴社を特定する情報は非公開（匿名）のまま提携パートナー候補を探すことができます。

13

HPリンクおよびお問合せ先

- エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク・ジャパン
<http://www.een-japan.eu/ja/>

- お問い合わせ先

日本 Info-ja@een-japan.eu 電話: 03-6408-0281 FAX: 03-6408-0283
担当: ムラ、谷澤、三田

- 協業リクエストは、英語でご記入の上、ご提出ください。EENサポート機関によるチェックおよび欧州委員会による審査を経て、データベースに登録されます。
- チェックや審査の結果、登録できない場合もございますのであらかじめご了承ください。

14



エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク・
ジャパン

info-jp@een-japan.eu

Copyright © 2012-2015日欧産業協力センター All Rights Reserved.



エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク(EEN)の協業リクエスト用紙の記入ルールを説明します! 用紙は、サイトからダウンロードしてくださいね!
<http://www.een-japan.eu/ja/>

1

へえ〜、なににプロフィールは全て英語で記入だって

ルール1

はい!
協業リクエスト用紙は全て英語でご記入ください

2

EENはあくまで最初の橋渡しに過ぎません
 直接の交渉は企業対企業でして頂くこととなります

Hello! Hello!

英語でのコミュニケーションが可能な企業のためのサービスとお考えください

3

えーと、じゃあ我々の企業だから
 "Our Company is..."

ルール2

はい!
これが2つ目のルールです

4

EENのデータベースは匿名で掲載されます
 We(our,us)は使わず、They(their,them)など、第三者の目線から書きましょう

× We
 ○ They

5

そうか、じゃあ
 "彼らの開発した新製品
 トテムベンリシリーズは..."

ルール3

ここにもルールがあります
 社名、製品名、ブランド名は記載できません

6

EENは欧州委員会が運営する公的なB2Bマッチング支援です
 真剣なパートナー探しの場であり、広報宣伝の場にならないよう、すべての案件を匿名で登録します

そのため、社外秘の新規事業など、情報のコントロールが必要な場合にもピッタリです

B2B

7

それから、書き出しは

A Japanese company is seeking a partner in

のように分かりやすくしましょう

ex. A Japanese motor manufacturer is seeking distribution partner in Europe.

ルール4

どの国のどんなパートナーを探しているのか明確に書くと被検索性が高まり、見つけてもらいやすくなりますよ

8

じゃあどんな企業を求めているのか、社内で話し合っておかないといけない

そのとおりです

9

多くの方が閲覧しますからわかりやすさ、見やすさがとても大切なんです

略語は多用せず
 用いる際は元の語も書き添える

ルール5

ルール6

写真やグラフはJPEG形式で掲載可能です

10

なるほど! あいだに立つEUの商工機関にもわかりやすくしたほうが紹介の機会が増えそうだね!

うまくキーワードを入れて被検索性を向上させてみるよ!

11

結果的により多くの人々の目にふれ、ビジネスにつながりやすくなるんです

良いパートナーが見つかるといいですね!

11

ファイルのダウンロードはこちらから: <http://www.een-japan.eu/ja/content/how-to-register-profile>

enterprise europe



Business version – OFFER ビジネス協業フォーム (製品/サービスを提供したい)

(フォームご提出先: info-jp@een-japan.eu)

Please go through the entire form before starting to answer the questions,
and follow the guidelines to help you.
記入する前にフォーム全体に目を通し、ガイドラインに従ってご記入ください。

フォーム記入に関する EEN の規定:

- ご記入は英語でお願いいたします。
 - 匿名で情報公開されるため、貴社名・製品名などの名称は記入しないでください。
 - 主語は We ではなく They でご記述ください。
 - すべての項目欄にご記入ください。
- 以上の規定に沿わないフォームは登録受付ができない旨あらかじめご了承ください。

COMPANY PROFILE - DESCRIPTION OF THE COMPANY 自社に関する情報

(All fields are mandatory - the fields in grey are confidential and for internal use only)
すべての項目にご記入ください。灰色の入力欄にご記入の情報は外部には公開されません。

Company 企業名	City 県名	Country 国名
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Street 県名以下のご住所		Postal Code 郵便番号
<input type="text"/>		<input type="text"/>
www-Address: ホームページアドレス	Contact person ご担当者 氏名	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Position in the company 役職・ご部署名	Telephone	Fax
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
General e-mail address 問合せ窓口メールアドレス	E-mail contact person ご担当者メールアドレス	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Year established 創業年:	<input type="text"/>	

Turnover in million Euro: ユーロ建て年間売上

- < 1 million 1 to 10
 10 to 20 20 to 50
 50 to 100 100 to 250
 250 to 500 > 500 Million

Size and type of organisation: 組織の従業員規模とタイプ

- Industry: < 10 employees Industry: > 500 employees
 Industry: 10 – 49 Individual inventor 個人発明家
 Industry: 50 – 249 R&D Institution 研究機関
 Industry: 250 – 499 University 大学

本フォームにあるチェックボックス(四角)はダブルクリックし、「規定値の設定」をオンにしてください。該当箇所には X が表示されます。

Contact Languages: English Others:

英語以外の言語でご対応可能であれば記入ください。

Certification standards:

既に取得済みの国際標準規格があれば (ISO 等) 記入してください。
もしなければ「NONE」と記入してください。

Is your company already engaged in Trans-National Co-operation 海外取引経験の有無: Yes 経験あり No 経験なし

If yes indicate any relevant experience in your field of activities. 「海外取引経験あり」と回答した方はその内容を詳しくお書きください。

例) The company had a distribution agreement for their product with a German partner, for more than 10 years.

Your company activity code (NACE Codes): 業種コード(以下のリンクをクリックし、該当する業種コードをご記入ください。)

http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=NACE_REV2

例) C26.7.0 - Manufacture of optical instruments and photographic equipment

DESCRIPTION OF THE PARTNERING SOUGHT 協業パートナーに求める条件について

Full Description

Describe the relevant results or characteristics of the partnering

(max. 4,000 characters).

- Country of origin + field of activity
- Product/service on offer in more detail: main features and application fields of the product/service
 - Put the emphasis on explaining the “what” and not on the “how”.
 - Provide information about the expertise or know-how of the proposer.
- Justification of all the selected cooperation types:
 - WHY were these cooperation types selected? (What would be the desired outcome of an international partnership?)
 - HOW is the international cooperation envisaged (ALL selected types of cooperation should be explained, not simply stated).
- Do not include a sales promotion of your product.
- Do not include the advantages of the product/service - it will come below.
- Do not write your description with a specific market in mind: concentrate on the business aspects of the product you are requesting/offering.

詳細

協業関係に関する希望条件や目標、数値などを記入ください。

(4,000文字まで)

- 国名と業種
- 貴社が提供する製品・サービスについての主な機能や適用分野について説明してください。
 - 貴社では「何が」提供できるかということにより重点を置いてください。(どのようによりも「何が」できるのか)
 - 貴社の経験やノウハウについて説明してください。
- 貴社が協業先を探す背景について説明してください。
 - 「なぜ」製品・サービスを提供したいのか。パートナーとなる企業に何を結果として望んでいるのか説明してください。
 - 「どのような」協業を想定しているのか。パートナーとなる企業に期待する協力内容すべてについて説明してください。
- 貴社製品・サービスの販売を促進する宣伝はしないでください。
- 貴社の製品・サービスの詳しいメリットや特長は次の欄に記入できますので、ここでパートナーシップがもつビジネス上の側面にフォーカスを当てましょう。
- 貴社の経験やノウハウについて記入してください。
- 特定の市場だけにフォーカスせず、貴社が提供する製品やサービスのビジネス面について述べましょう。

Important: Stand-alone acronyms, product names or trademarks are not allowed in the description.

注意: 専門用語や略語、製品名や商標は記入しないでください。略語をもちいる際は、元の語もお書き添えください。ex. CD(Compact Disk)

(書出しは以下の1文でお願いします。)

A Japanese [製品] [業種] [業態] など company is seeking a [協業形態] partner in [国名].

例) A Japanese medical device manufacturer is seeking a distribution partner in Germany.

現在の貴社と日本市場について

- どのような製品/サービスを提供しているのか?
 - 適用されている業界や用途について
 - 顧客に喜ばれているポイントは?
- 日本でターゲットとしているマーケットは? エンドユーザーは?
- 製品やサービスの提供モデルと貴社の役割について — 直販? 代理店経由? カタログやネット販売? など
- 製品/サービスのユニークなセリングポイントは? 競合他社との差別化ポイントは?
- 現在の市場について
 - 自社のポジショニングや競争力について

EU市場についての期待や希望のイメージについて

- EUでターゲットとするマーケットは? エンドユーザーは?
- 製品/サービスの提供モデルとパートナーとの役割分担について — 直販? 代理店経由? カタログやネット販売? など

上記のEU市場についての希望を達成するために必要なパートナーとは?

- 業態: エージェント? ディストリビューター? など
- 具体的に期待する役割や業務タスクは?
- 過去の実績や現在の人員や設備など、必要な条件は?

企業としての強み
製品/サービスの強み X 機会

Advantages and Innovations

Clearly describe the innovative aspects, economic advantages/benefits of your product/service, compared with the prevailing products. (min50; max. 2,000 characters). Avoid generalities (e.g. reasonable prices, high quality staff, unique, innovative, etc.), be specific (e.g. quantifications, certification standards, past international successes etc.).

利点とイノベーション

革新的な側面、経済的なメリット/貴社の製品/サービスの利点を従来のものと比較して詳しくご記入ください。
(50文字以上 2,000文字以下)

"Reasonable price", "high quality staff", "unique", "innovative"などの漠然とした表現の単独使用は避けてください。製品/サービスが具体的にどうなのか、数量化、認証、過去の国際的な成功例などを挙げてください。

可能な限り、“どのように”ではなく“なに”を説明することに重点を置き、貴社の製品/サービスの革新的な側面や利点を ご記入ください。

貴社が協業相手に提供できる利点について(50文字以上 2000文字以下)

- ・従来製品やサービスとの違いや、経済的な価値や利点について明確に説明してください。
- ・可能な限り、“どのように”ではなく“なに”(機能など)が実現できるのかを説明することに重点を置き、貴社の製品/サービスの革新的な側面や利点をご記入ください。
- ・製品やサービスの価値が伝わるような数値データを具体的に挙げてください。
- ・best/unique といったあいまいな表現の単独使用は避け、具体的な裏付けを書き添えましょう。(従来製品に比べ、成分配合がXX%多いので機能面で優れている、など。)

製品/サービスの強み X パートナーの弱み
製品/サービスの強み X パートナーの機会
製品/サービスの強み X パートナーの脅威

DESCRIBE THE REQUIRED CHARACTERISTICS OF THE POTENTIAL PARTNER 協業パートナーに望む条件について

本フォームにあるチェックボックス(四角)はダブルクリックし、「規定値の設定」をオンにしてください。該当箇所に X が表示されます。

Size and type of partner sought パートナーの従業員規模とタイプ:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Industry: < 10 employees | <input type="checkbox"/> Industry: > 500 employees |
| <input type="checkbox"/> Industry: 11 – 49 | <input type="checkbox"/> Individual inventor 個人発明家 |
| <input type="checkbox"/> Industry: 50 – 249 | <input type="checkbox"/> R&D Institution 研究機関 |
| <input type="checkbox"/> Industry: 250 – 499 | <input type="checkbox"/> University 大学 |

Type and role of partner sought

- Type/Field of activity of partner per selected cooperation type and the role he will play in the cooperation.
- Avoid generalities (e.g. the partners should be reliable and professional; industry/company), be specific (commission; field of activity...).
- パートナーの企業形態・業種やパートナーとして期待する役割についてご記入ください。
- “the partners should be reliable and professional”などの抽象的な表現ではなく、“commission”, “field of activity”など具体的な表現でご記入ください。

パートナーの業態タイプや期待する役割についてご記入ください。具体的かつ客観的な条件を書いてください。

- 貴社の機会・強みを高めるパートナー像
- 貴社の弱み・脅威をミニマムにするパートナー像

参考情報: 代理店(Agent)と販売店(Distributor)契約の違いについては下記ジェトロウェブサイトをご確認ください。
http://www.ietro.go.jp/world/japan/qa/import_01/04A-000912

Type of Partnership Considered パートナーシップに関する希望:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Acquisition agreement 企業買収 | <input type="checkbox"/> License agreement ライセンス契約 |
| <input type="checkbox"/> Commercial agency agreement 商業代理店 | <input type="checkbox"/> Manufacturing agreement 製造 |
| <input type="checkbox"/> Distribution services agreement 流通サービス | <input type="checkbox"/> Outsourcing agreement アウトソーシング |
| <input type="checkbox"/> Financial agreement 資金援助 | <input type="checkbox"/> Reciprocal production 相互互恵生産 |
| <input type="checkbox"/> Franchise agency agreement フランチャイズ代理店 | <input type="checkbox"/> Services agreement サービス提供 |
| <input type="checkbox"/> Joint venture agreement ジョイントベンチャー | <input type="checkbox"/> Subcontracting 下請け |

Target EU Countries パートナーを募集する国 複数選択可:

以下の EU 加盟国からお選びください。(不要な国名を削除し、必要なものだけ残してください。)

Austria, Belgium, Bulgaria, Cyprus, Croatia, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, Netherlands, Poland, Portugal, Romania, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, United Kingdom (28 カ国)

OTHER SERVICES / DISCLAIMER その他のサービス/免責事項

(オプション)

ご関心のあるキーワードに関連した協業リクエスト情報が EEN に登録された場合、お知らせをお送りすることができます。

Example: nanotechnology, electronic appliances, food.
(上記の例のように英語でキーワードをご記入ください。)

Except nominative information, the present profile will feed the Partnering Opportunities Database (POD) and will be processed and disseminated by the organisations belonging to the Enterprise Europe Network.

貴社を特定する情報(会社名など、冒頭の灰色のフィールド)を除き、本フォーム掲載の情報は欧州委員会が運営する POD のデータベースをつうじて公開され、EEN に所属する団体に対し、広く告知されます。
また、ご提出いただいた書類について、レビュー後、加筆修正をお願いする場合があります。

- I agree 同意します
 I refuse 同意しません

By submitting this form you confirm having read and agreeing on the user's terms and conditions as defined in the below link: <http://een-japan.eu/?q=node/67>

諸条件 <http://een-japan.eu/?q=node/67> を読み、利用条件などに同意の上で本フォームを提出しています。

※以上の点にご同意いただけない場合、サービスの提供を見合わせる場合がございます。あらかじめご了承ください。

Contact お問い合わせ先

Partner Name:	EU-JAPAN CENTRE for Industrial Cooperation	
Contact Person:	Mura, 谷澤 (Japan-based office)	Jessica MICHELSON (EU-based office)
Tel #:	+ 81 3 64080281	+ 32 2 282 0043
E-mail:	info-jp@een-japan.eu	info-eu@een-japan.eu

写真・画像について

製品の写真やシステム構成図などの画像を登録することができます。

協業リクエスト 1 件につき、1 枚あたり 1MB までの写真・図などの画像を 2 枚程度まで登録・掲載することができます。

社名や商標が入っているものは、部分的に画像を加工したうえでの登録・掲載となります。

フォームの記入と併せて、画像もご準備いただくことをお勧めします。

EUでの見本市出展のコツ 「パッと見て分かる」ことの重要性



- 製品/ソリューションの特長がひとめでわかりますか？
- 効果的なブランド「Japan」がアピールできていますか？
- 目的や課題をもって情報収集をしている来場者のアンテナにひっかかる展示になっていますか？

ex.
建設会社の意思決定者は、「ネジ」には反応しなくても、「クレーム」「コスト」の文字は目に飛び込んできます。

「ネジです」
↓
「ネジ折損事故によるクレームやコストを削減できます」

Copyright © 2015 EU-Japan Centre for Industrial Cooperation 日欧産業協力センター All Rights Reserved.

EUでの見本市出展のコツ 「起承転結」ではなく、「まず結論」



対面の場合だけではなく、資料やホームページに関しても同様です。「必要以上に社史に紙幅を割かない」ことが重要



「相手にとっての価値」をまず初めに話しましょう。
「今日はなにをお探しですか？燃費の良いクルマに興味はないですか？」

Copyright © 2015 EU-Japan Centre for Industrial Cooperation 日欧産業協力センター All Rights Reserved.

COMPAMED/MEDICA 出展社
ご担当者各位



Healthcare Brokerage Event Medica 2015

Düsseldorf 17-19 November 2015



B2B マッチングイベントのご案内 (Healthcare Brokerage Event MEDICA 2015)

以下の要領で COMPAMED/ MEDICA において B2B マッチングイベントが開催されます。ご参加をご希望の方は、以下のサイトからオンラインでお申込みください。
<https://www.b2match.eu/medica2015>

(以下の情報は、日欧産業協力センター作成の日本語参考資料です。本資料と主催者の提示する契約条件に相違があった場合、ドイツの主催者ホームページ <https://www.b2match.eu/medica2015> 記載の情報が優先します。)

B2B マッチングイベントについて

COMPAMED/MEDICA の会期中に併催される商談会イベントです。ヨーロッパでの展示会はショーケースというよりも商談を行う場と位置づけられ、活発にイベント会期前からのアポ取りが行われます。

また、COMPAMED/MEDICA 主催者発表の統計によると、毎年世界 60 カ国以上から 4,641 社前後の出展社が参加し、13 万人前後のビジターが訪れます。来場者の約 75% が契約に関する意思決定権者です。

そのため、COMPAMED/MEDICA では、商談のアポイントメントを事前に取りることがたいへん重要です。

マッチングイベントの内容：

- 会期前： 「貴社プロフィールの公開・他社プロフィールの参照・アポ取りメールのやり取り・商談アポのスケジュールリング」がおこなえるイントラネットが提供されます。
- 会期中： 商談アポごとにテーブルが割り当てられます。また、当日現地には B2B イベントをサポートするスタッフ（英語対応）が常駐します。

ご利用の流れ：

貴社のプロフィールや希望についてご記入し、事前登録を行います。同様にエントリーしている各国の企業と事前に連絡し合い、会場でのアポイントメントを取り付けることができます。

プロフィールの記入・修正・他企業の情報検索・アポイントメント申し込みメールなどはすべてパスワードで保護されたウェブサイト上でおこないます。

会場：

MEDICA 会場内 Hall6 Gallery
Messe Düsseldorf GmbH, Messeplatz, 40474 Düsseldorf, Germany

主催者：

エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワークに所属するドイツのパートナー「NRW.Europa」(ZENIT)

締切など B2B イベントに関するスケジュール：

日時	予定内容
11月6日	ミーティング申込みおよびプロフィール登録の期限
9月16日-11月6日	主催者によるミーティングスケジュール調整期間
11月17日	B2B ミーティング (10:30-18:00)
11月18日	B2B ミーティング (10:30-18:00)
11月19日	B2B ミーティング (10:30-18:00)

- 商談ミーティングのオンライン申込期限： 11月6日
できるだけ早く申し込むほうが、より長く、多くの企業の目に貴社情報が触れることになり、B2B ミーティングが成立しやすくなります。

B2B イベント参加登録費用：

- 200 ユーロ (VAT19%別)

お支払いは Paypal あるいはクレジットカード (Visa、マスター、アメックスなど) でお願いします。
(お支払先として ZENIT Zentrum für Innovation und Technik in Nordrhein-Westfalen が表示されます。)
<https://www.b2match.eu/medica2015/pages/useful-information>

- スタートアップ企業 (2013年1月1日以降の登記) については参加費用の割引が適用されます。
手続き方法をご案内しますので、該当の企業は日欧産業協力センター (info-jp@een-japan.eu) までご連絡ください。

※本 B2B イベントの費用には、COMPAMED/MEDICA の入場料は含まれておりません。
あらかじめご了承ください。

免責事項：

日欧産業協力センターは、本イベントの告知に際し、できる限り正確な情報を提供するよう努力いたしますが、最終的なご判断や契約は主催者の直接提供する情報に基づき、お客様の責任とご判断によって意思決定をしてくださるようお願いいたします。当センターがお客様に提供した情報の利用に関連して、万一、お客様が不利益を被る事態が生じたとしても、日欧産業協力センターは責任を負いません。

お問い合わせ先：

日欧産業協力センター info-jp@een-japan.eu

担当：ムラ、谷澤、三田 (03-6408-0281)

<http://www.een-japan.eu/ja>

「エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク」は、中小企業の国際化・技術イノベーション交流を支援する世界最大規模のビジネスネットワークです

Enterprise Europe Network



Enterprise Europe Network

JAPAN PARTNER

Welcome to Enterprise Europe Network

中小企業の国際化・技術イノベーション交流を支援する世界最大規模のビジネスネットワークです

エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク (EEN) は約50カ国600のサポート機関が参加する最大規模の国際ビジネスネットワークです。

専門性や知識を持った経験豊かな約3000人のスタッフが各地のEENサポート機関で業務に従事しており、貴社のビジネスの成功をお手伝いします。

EENのサポート機関は、中小企業の国際ビジネス協業、イノベーション・ナレッジなどの技術交流、EUが資金援助するプログラムへの参加などを支援します。

エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク・ジャパンについて

日欧産業協力センターは、経済産業省の後援を受け、エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワークにサポート機関として加入し、2011年1月に活動を開始しました。



Enterprise Europe Network 参加国

Enterprise Europe Networkは45ヶ国以上の国にわたり600のパートナー機関でおよそ3000人の経験豊富なスタッフをつうじてEUビジネスに対するアドバイスやサービスを提供しています。

EU加盟国

オーストリア
ベルギー
ブルガリア
クロアチア
キプロス
チェコ
デンマーク
エストニア
フィンランド
フランス
ドイツ
ギリシャ
ハンガリー
アイルランド
イタリア
ラトビア
リトアニア
ルクセンブルク
マルタ
オランダ
ポーランド
ポルトガル
ルーマニア
スロヴァキア
スロヴェニア
スペイン
スウェーデン
英国

非EU加盟国

アルバニア
アメリカ
ボスニア・ヘルツェゴビナ
チリ
中国
エジプト
マケドニア旧ユーゴスラビア
アイスランド
イスラエル
日本
メキシコ
モルドバ
モンテネグロ
モロッコ
ノルウェー
ロシア
セルビア
韓国
スイス
シリア
チュニジア
トルコ
ウクライナ

お問い合わせ

日欧産業協力センター
東京本部
谷澤

info-jp@een-japan.eu

<http://www.een-japan.eu/ja>

欧州事務所

Jessica Michelson

info-eu@een-japan.eu

<http://www.een-japan.eu/>

日欧産業協力センターとは

日欧産業協力センターは、日本・EU間の産業協力を担う中核的機関として、欧州委員会と経済産業省による合意に基づいて設立された非営利団体です。セミナー開催・企業向け研修プログラムや学生インターンシップなどさまざまな活動を通じ、日欧間の知識や経験などの情報交換や人的交流を促進し、日欧企業の競争力向上に貢献しています。

ENTERPRISE EUROPE NETWORK とは

ビジネスの国際化

提携パートナーの発掘（貿易・技術・研究開発）、ビジネスレビュー、市場分析

海外市場への進出には、有能で信頼できるパートナーが必要不可欠です。ENTERPRISE EUROPE NETWORKのビジネスデータベースには数千社にもおよぶ企業プロフィールが登録されており、パートナー候補となる企業を探することができます。また、ENTERPRISE EUROPE NETWORKでは、アライアンスパートナーの発掘・パートナーシップ構築の機会を提供すべく、ビジネスマッチングイベント（商談会）なども企画しています。

技術移転

ビジネスを補完する特定の技術やイノベーションをお探しの場合、あるいは自社の技術シーズの実用化を検討されている場合、ENTERPRISE EUROPE NETWORKが役に立ちます。13,000件以上のプロフィールが登録されたヨーロッパ最大の最先端技術データベースを用いて、ENTERPRISE EUROPE NETWORKは研究と商用利用を橋渡しします。データベースには新しいプロフィールを毎週追加しています。

資金へのアクセス

資金調達には起業家や中小企業にとって重要な課題です。お住まいの国や地域あるいはヨーロッパでのベンチャー資本やローンの提供機関、投資家にビジネスプランを売り込む効果的な方法などの情報をご案内し、Enterprise Europe Networkは企業の発展に必要な資金調達へのアクセスを支援いたします。

研究資金

FP7（第七次研究枠組み計画）/研究開発資金、ERDF（欧州地域開発基金）、EU 資金プログラム、資金調達に関するアドバイス

EUが資金援助する研究プロジェクトへの参加は、企業の競争力を高める方法として非常に効果的です。ENTERPRISE EUROPE NETWORKは貴社のニーズやポテンシャルを特定し、プロジェクト成功につながる最適なパートナー探しを支援します。

EU法と規格に関するアドバイス

EU法と規格、公共調達、知的財産権、各地の企業文化と法律

EU法や規格が事業に与える影響に関して情報をお探しですか？法律の複雑さに惑わされずに、EU域内で製品やサービスをよりスムーズに売り込めるようENTERPRISE EUROPE NETWORKは支援します。

知的財産と特許

知的財産権、資金調達、技術/企業の確認、パートナー探し、EUイノベーションプログラム

新規のアイデア・製品・サービス・プロセスの特許取得にご関心をお持ちでしょうか？Enterprise Europe Networkは貴社のアイデアや技術を保護し最大限に活用する方法を一緒にお探します。また、ご相談内容に合わせて最適な組織や弁護士などのご相談先をご紹介することもでき、時間と予算の節約になります。

<http://een.ec.europa.eu/>

Neither the European Commission nor any person acting on behalf of the European Commission is responsible for the use which might be made of the information contained herein. The views in this publication are those of the author and do not necessarily reflect the policies of the European Commission.