

令和 7 年度くわな経営力向上支援事業
「展示会等出展完了報告書」

事業所名 (消費税込印登録番号)	A B C 株式会社 (T 4190001234567)		申請日 令和 7 年 1 0 月 1 0 日	
			代表者名	商工 太郎
取組の名称もしくは、 展示会等の名称	△△△△△△△△展			
実施期間	令和 7 年 1 0 月 2 日 (木) ～令和 7 年 1 0 月 4 日 (土) まで 3 日間出展			
実施施設名	ポートメッセなごや 第 2 展示館・第 3 展示館			
実施地名	愛知	都・道 府・県	名古屋	市・区 町・村
実施(出展)目的	B to B 顧客拡大、ブランド認知力向上 のため			
当日の担当者名	役職名 代表	氏名 商工 太郎	他に 2 名 で現地対応した	
実施実績	展示会等出展について、箇条書きで結構ですので記載ください			
	① 何をどのような方法で実施したか記載ください			
	・自社商品○○○の B to B の販売展開を考えていたところ、本展示会があることを知り、実施機関へ申込みをした。			
	・自社商品を展示し、特徴などパネルを貼付け P R し、現地では従業員と共に交代で来場者の対応をした。			
	② その際に工夫した点や特徴などを記載ください			
	・展示会への出展について桑名商工会議所に相談し、準備物や展示内容等 P R 方法・ブース装飾について助言を得て、メイン商品とその特徴を示したパネルを人通り多い外側に展示して、実践の様子を動画で流し、P R をした。			
	・体験コーナーを作り、より商品の魅力が伝わるようにした。			
	③ 相手側の反応や感触、取り組んでみての感想を記載ください			
	・体験コーナーをきっかけにブースを訪れる人が増え、来場者とコミュニケーションを図る中で感想を聞くなど、今後の改善点や新展開へとつながるヒントを得ることが出来た。			
	・ブース内での回遊性について改善と今後の商談へと繋げるための営業ツールの必要性を感じた。			
・出展・商談を通じて新規取引が成立し、今後の取引にも期待を感じている。				
④会期中の会場全体の来場者数 約 3 5 , 0 0 0 人 ⑤会期中の自社ブースへの来場者数 1 0 人				
⑥会期中の自社ブースでの対応件数 3 8 件 ⑦会期中の問い合わせ・商談件数 2 2 件				
⑧会期後の問い合わせ・商談件数 1 5 件				
⑨その後、取引に至った件数 2 件、 売上金額 1 , 0 5 0 , 0 0 0 円				
⑩今後の問い合わせ・商談の見込み 約 5 件				
⑪今後の取引の見込み 2 件、 売上見込 7 0 0 , 0 0 0 円				
取組後の売上、 利益率の向上状況	売上高 … 増加 ・ 減少 ・ 横ばい (増減率 1 % 以内)			
	利益率 … 増加 ・ 減少 ・ 横ばい (増減率 1 % 以内)			
実績が確認できる 書類の写し	・展示会等のブース、出店者名簿など出展実績が確認できる「書類」や「写真」の写し A 4 サイズで統一・・・別添にて提出ください。			提出チェック欄

受付印