



PRESS RELEASE

2013年4月22日
東経連ビジネスセンター

業界構造が「丸見え」のビジネスプラットフォーム『eEXPO』を全国に向けリリース ～東経連ビジネスセンターの産学連携マッチング促進への取り組み～

東経連ビジネスセンターは、業界構造が「丸見え」のビジネスプラットフォーム『eEXPO』を構築しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. eEXPO とは (P. 2 参照)

東経連ビジネスセンターは、東北地域(新潟を含む)の産学連携マッチング促進による産業復興・経済再生を目指し、中堅・中小・ベンチャー企業の取引拡大やアライアンス等のビジネスマッチングを支援する、ウェブ上のプラットフォーム『eEXPO』を構築し、本格運用を開始しました。

本プラットフォームの構築にあたっては、Distty(株)*が企画・運営する、製造業を中心とした200以上の業界のバリューチェーンを詳細に分解した世界初のウェブ展示会システムを活用しました。登録・閲覧といった基本的な機能は無償で利用いただけます。

※ 設立:2012年4月10日 代表者:代表取締役CEO前田佳宏 URL:www.distty.co.jp
住所:〒980-0012 仙台市青葉区錦町1-5-1 N-ovalビル2階 連絡先:070-6951-0196

2. eEXPOによる課題解決 (P. 3, 4参照)

eEXPOでは、様々な業界のバリューチェーンを詳細なプロセスに分解し、その要素毎に「展示会場」を設けています。展示会場に出展したい企業は、保有技術や製品をわかりやすく紹介するためのウェブサイトを、eEXPO上で非常に簡単な手順で作成することができ、それを展示会場内の既存業界はもとより、新たに進出したい新規業界にも自由に出展することが可能です。この仕組みにより、出展企業は、自社の製品・サービスを、展示会場に出展・訪問している様々な業界の企業にピンポイントでアピールすることができます。

また展示会場への訪問者は、展示されている商品・サービスが細分化したバリューチェーン毎に整理されているため、新たな取引先・提携先をスムーズに見つけることができます。

加えて、製品やノウハウに精通した専門家を展示会場毎に配置し、取引・提携等をコーディネートします。

3. eEXPOを活用した東経連ビジネスセンターの取り組み

eEXPOは昨年10月から約半年間、東北エリアで試験的に運用してきました。この間、取引・提携等を支援する東経連ビジネスセンターの支援専門家を各展示会場に順次登録するとともに、既に東北7県(新潟県を含む)の企業・研究機関に500点近い製品・サービスを出展いただいています。

現在、eEXPOの本格運用にあわせ、さらに多くの企業に活用していただくため、当センターのメンバーが、無償で登録をお手伝いする、代行入力キャンペーンを実施中です。

なお、本事業は、震災復興・地域振興の取り組みが評価され、平成25年3月に経済産業省 東北経済産業局の後援事業として承認されました。またeEXPOを企画・運営するDistty社は、平成25年4月、本社を東京都から仙台市に移転を完了し、今後さらに活動を強化する予定です。

引き続き、東経連ビジネスセンターでは、eEXPOを自ら活用し、当センターの支援事業の高度化・高効率化と、全国と東北7県のビジネスマッチング促進による東北の産業復興、ひいては我が国の経済再生への貢献に取り組んでまいります。

以上

【問合せ先】

東経連ビジネスセンター 竹内

〒980-0021 仙台市青葉区中央 2-9-10 セントレ東北 11 階 (一般社団法人東北経済連合会事務局内)

Tel. 022-225-8561 Fax. 022-262-7055 <http://tokeiren-bc.jp/>



◇ **eEXPO** とは (ご参照ページ : http://eexpo.jp/users/e_expo_info)

eEXPOは、世界唯一*の
「業界構造を丸見え」にした
ビジネスマッチングサービスです。

eEXPO



eEXPOは、東北経済連合会の東経連ビジネスセンターと
Disty株式会社のタイアップにより構築されたウェブ展示会システムです。
中堅・中小・ベンチャー企業の有望な製品や技術をオープン化してアピールすることで、
様々な取引・提携の機会を急拡大することを目指しています。

▶ 登録はすべて無料!

*200以上の業界の業界構造が詳細まで可視化されており、それらに企業が自社の技術や製品を登録している。

<http://eexpo.jp/>

eEXPOの開発・運営の目的

Mission

中堅・中小・ベンチャー企業の有望な製品・技術を
オープンにすることで既存市場を変え、新規市場を創ること。

日本の産業の課題

- ✗ 中堅・中小・ベンチャー企業の有望な技術や製品が表に出てこない(可視化されていない)
- ✗ 「限られた市場」で「限られたビジネス展開」に留まっている可能性がある



業種の壁と系列の壁によりオンリーワン製品・技術の
横展開が難しく産業構造が硬直していた。

eEXPOがこの課題を解決します!

- 中堅・中小・ベンチャー企業が所有する隠れた技術や製品を可視化してアピール!
- それにより「様々な機会」をご提供!
 - 中堅・中小・ベンチャー企業どうしの取引・連携
 - 中堅・中小・ベンチャー企業と個人間の取引・連携
 - 大企業と中堅・中小・ベンチャー企業間及び産学問の連携



eEXPOの「業界構造の見える化」と「専門家サポート」により、
価値のあるオンリーワン製品・技術が横展開できる産業構造に!

◇ eEXPO による問題解決

eEXPOで中堅・中小・ベンチャー企業の課題を解決!

Mission

中堅・中小・ベンチャー企業が抱えている
3つの課題をeEXPOのプラットフォームが解決します。

01

× 表現力が弱み

課題

保有技術や製品をうまく可視化できない。
どう伝えたら効果的なのか分からない。



○ 魅力を伝える eEXPO のウェブサイト

解決策

しかしどれだけ魅力を表現しても、そもそもアクセスされない...

02

× 営業力が不足

課題

営業のマンパワー不足で、うまく表現する
だけではあらゆる業界に売り込めない。



○ eEXPO であらゆる業界に訴求

解決策

しかし訴求しただけでは売上には繋がらない...

03

× 市場認知が低い

課題

大手のように知られていないので、
面識のない企業にはアポイントが取れない。



○ 業界の専門家が積極的にサポート

解決策



01

魅力を伝えるeEXPOのウェブサイト

保有技術や製品紹介を分かりやすく紹介するための、決められた入力項目や
表示用テンプレートで自社の魅力をしっかり伝えられます。



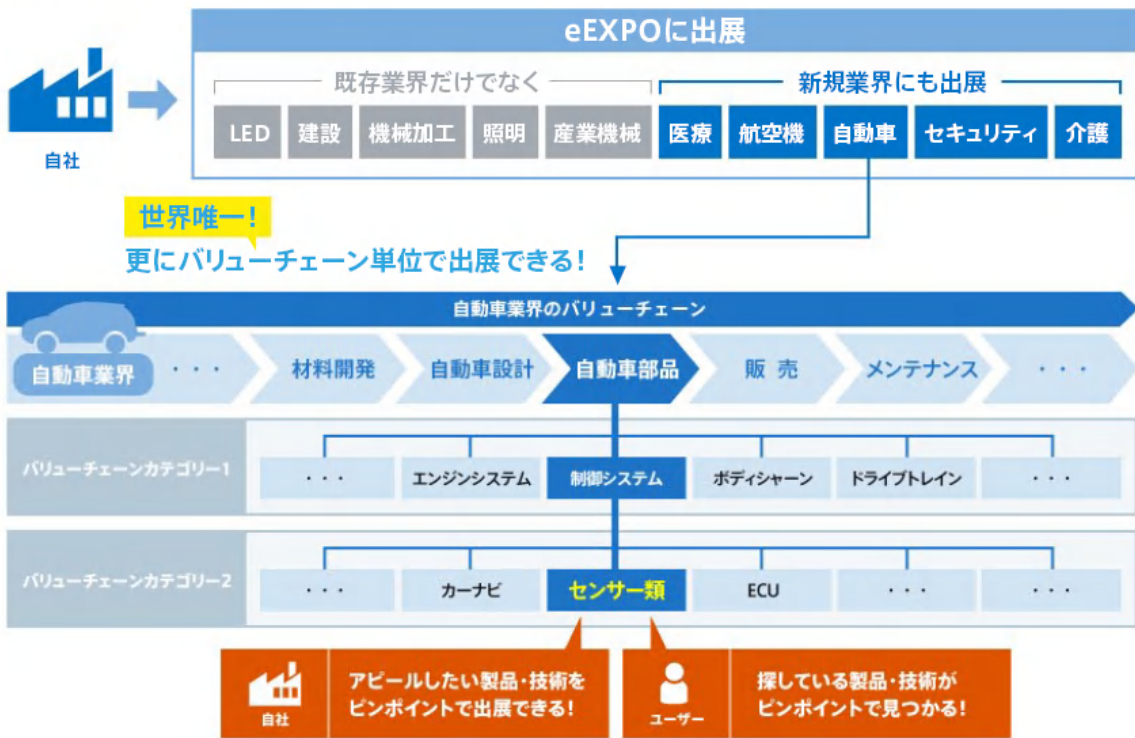
各企業とも同一テンプレートを用いることで、閲覧者にとっても見易く、分かりやすく、比較しやすいページとなり、検討対象になりやすい。



チャット形式でキーマン・担当者へ直接アプローチすることができるのも大きなポイント。担当者との距離が近づいてビジネスへ繋がることも。

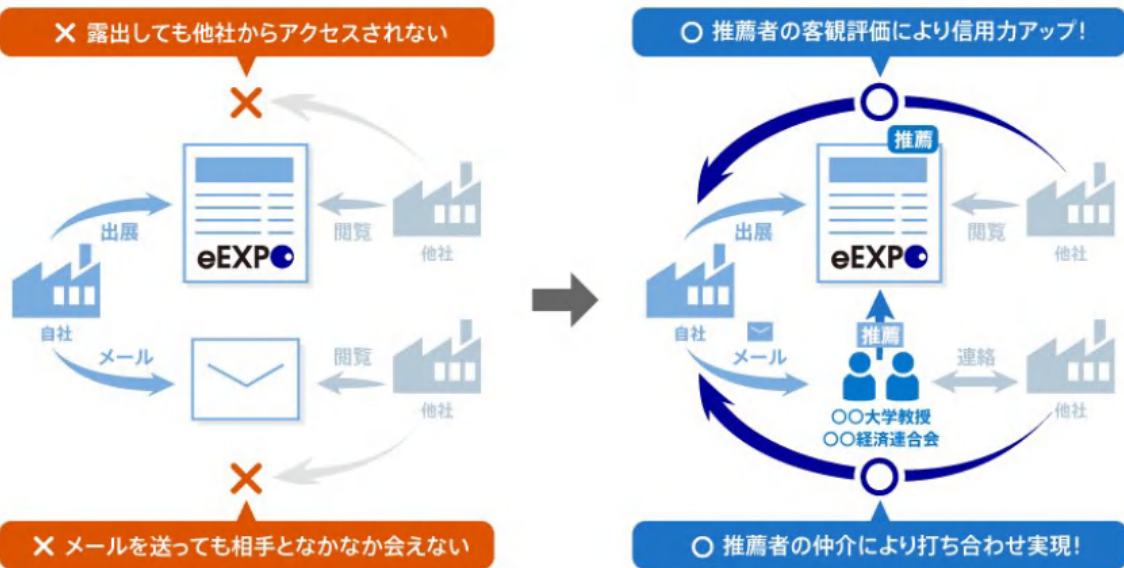
02 eEXPOであらゆる業界に訴求

200を超えるあらゆる業界やバリューチェーンにピンポイントアピールして露出度を劇的に向上させることができます。



03 業界の専門家が積極的にサポート

優れた技術や製品、ノウハウには様々な専門家の推薦が得られて企業との間をコーディネートしてくれます。



専門家ネットワークが
もたらす課題解決

現在の日本の産業では、「大企業・大学・研究機関」から「中堅・中小・ベンチャー企業」に対するアプローチは容易に実現しますが、その逆の機会は得にくい。そのため、高い技術力を保有していても直接会ってアピールできないため莫大な機会損失が発生しています。eEXPOの推薦者ネットワークシステムはこの課題を解決していきます。