



日台連携 商機創出

TJ Connect Fair 2019

第1回日台総合産業マッチング大会

shower@iit.org.tw



主催機関

- 会社名：財団法人資訊工業策進会（略称：III/トリプルアイ）
- 英語名：Institute for Information Industry
- 設立年月日：1979年7月24日
- 資本金：700,000,000円
- 従業員数：1,862（連結）
- 事業内容：

- 会社組織：台湾政府經濟部(=経産省)から設立した組織である。

- 主なミッション：シンクタンク、技術 R&D、産業推進、人材育成、国際連携

- 現況：現在弊社は対日本政府、企業、非官機構の中で唯一のワンストップ窓口であり、経産省とは毎年架け橋プロジェクトでの意見交換を行い、お互いに重点推進産業について会議で合意し、これらの産業を支援してきた。一方、民間企業として日本地方自治体と連携し、様々な企業商談会、セミナー、個別マッチング会、物産展、企業訪問などをサポートしてきた。



資策会 台日産業推進センター



TJPO
台日産業連携推進オフィス
TAIWAN-JAPAN PARTNERSHIP OFFICE





TJ Connect 開催に至るまで

2018

商談会や日台双方の訪問を通じて、TJPO×日本地方自治体の関係を強化





メインイベント

十県規模・百社ブース 第一回 日台最大マッチング商談&展示会



一対一商談会

観光&物産PR展示会



商談マッチング 全方面で満足

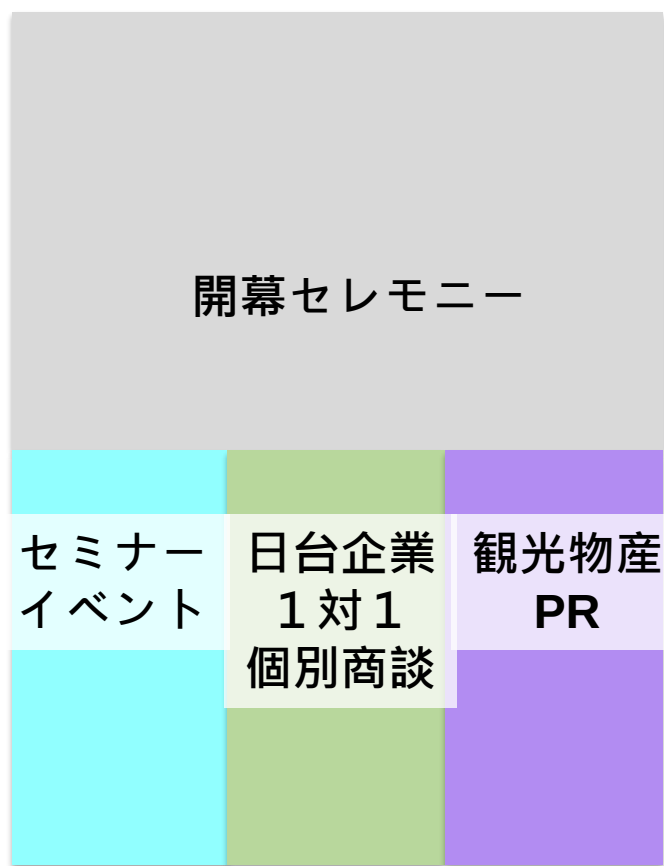




イベントの概要

会期：2019年 11月

28日(木)



29日(金)

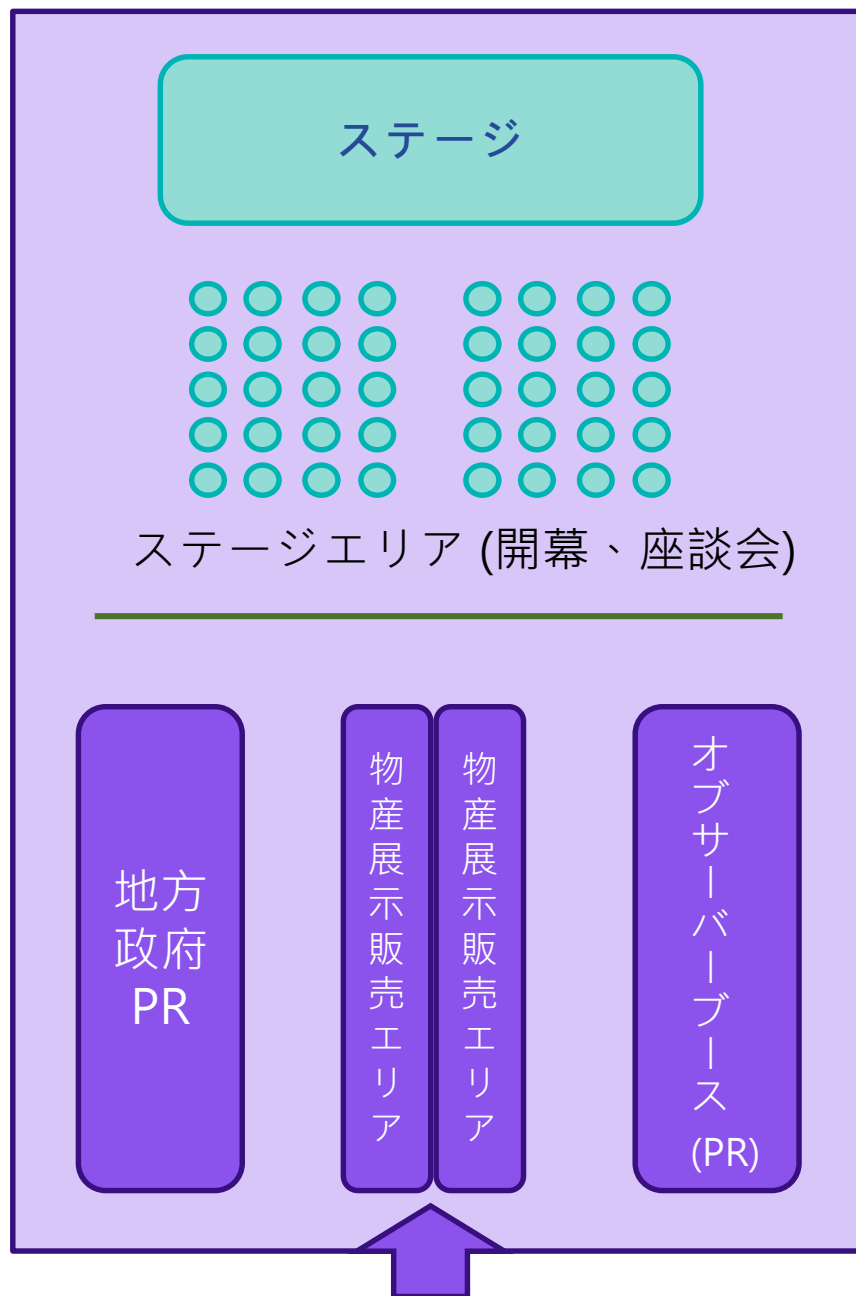


30日(土)

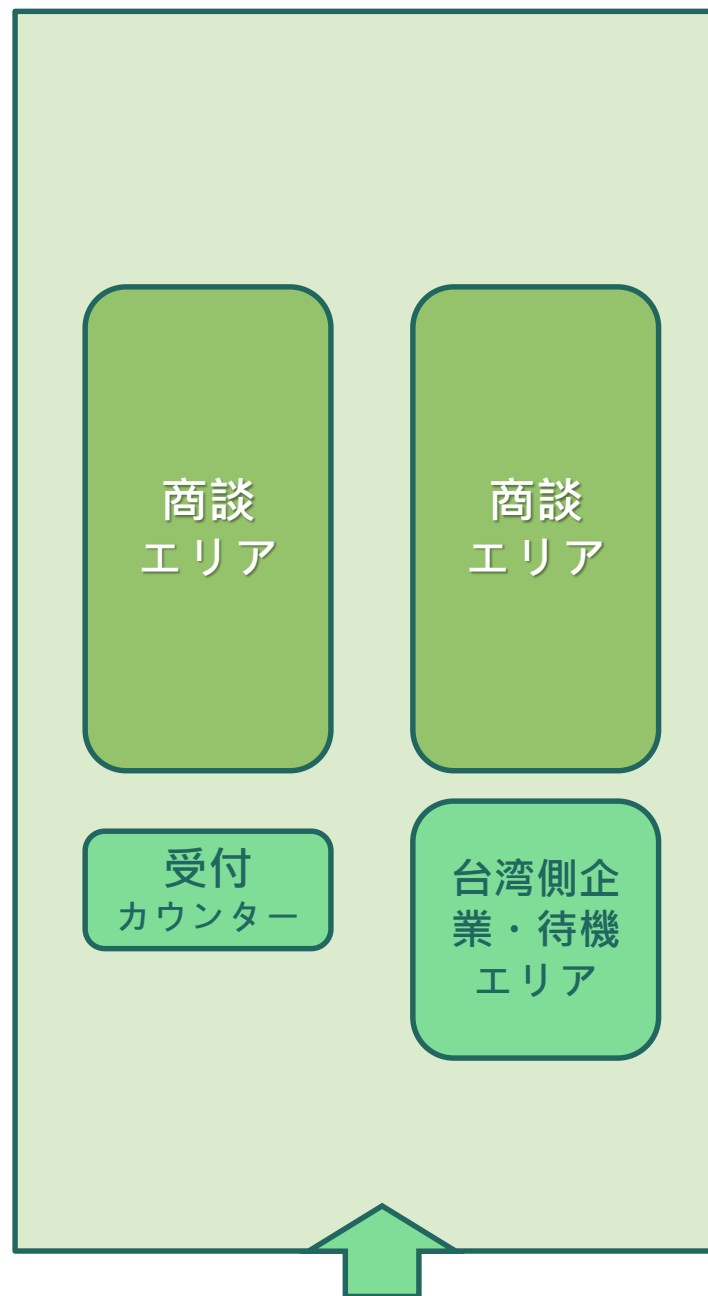




倉庫1 (B2C)



倉庫2 (B2B)





イベント説明・B2C (1/3)

B2C

1. 地方自治体の観光物産PRエリア

説明：このエリアは、地方自治体（県庁）や関連組織にブースを提供し、各地方の観光や物産に関する情報を宣伝してもらう。会場の一般来客向けにも展示を見てもらえる。

メリット：

大勢の人波で宣伝効果アップ：会場は台北市信義区の松山文創園區にあり、ここでは一年中台北でもっともホットな展覧イベントが開催されている。一日の人出は1万人ぐらい、休日ともなると5万人に達することもある。

事前のプレスリリースとメディア発表：イベント開催前は、メディアによる広報を行う予定があるほか、会期中もマスメディアのインタビューを手配し、一般客の参加を呼びかけ、宣伝効果を拡大させる。



イベント説明・B2C (2/3)

B2C

2.地方自治体のオブザーバーエリア

説明：TJConnectは初回目の開催なので、TJICと商談会を共催したことの無い自治体や組織団体に対しては、イベントを身近に視察参加できる機会=オブザーバー制度を特別に設けている。初めて本TJConnectに参加するオブザーバーは、すべてのイベントに出席できる。また、主催側はオブザーバー席を用意し、それぞれの自治体や組織団体の関連資料（例えば観光、物産、産業など）をそこで展示してもらい、来場の一般客に自由参観してもらう。

メリット：

オブザーバーとして参加するメリットは、会期中の会場駐在を通して、日台産業マッチング活動の状況と効果を身をもって知ること、また、同時期に来場の他自治体と海外の産業・観光・物産PRなどの業務展開について交流を図ることもできる。それらの体験や経験は来年度のTJConnect申込みの参考検討に資する。比較的少額な費用で、TJConnectの賑わった会場を活用し、オブザーバーならではの地方自治体宣伝効果は得られる。



イベント説明・B2C (3/3)

B2C

3.ご当地物産販売エリア

説明：多くの一般客の来場参観と見学体験を図るため、主催者は台湾で日本の食品、グッズや特産品を手がける輸入会社を特別に招いて、参加する地方自治体の宣伝企画に合わせて、一緒にご当地のPR広報を行ってもらう予定。従って、もしTJConnect参加の日本側組織団体には連携中の台湾側貿易等推進組織があれば、それをTJConnect主催側に知らせておければ、主催者は台湾側組織団体の共同PR参加を手配する。

4.ステージ・セミナーエリア

説明：このエリアは、 TJConnect初日の午前に開幕セレモニーが行われるほか、その後の時間帯は各参加自治体や組織にセミナーや座談会などの宣伝活動として活用して頂ける。従って、もし貴県・組織に特別な産業テーマや、例えば地方創生、資源回収、AIoTなど専門的なテーマ領域の発信を考えていれば、主催側はそれらに興味のある参加者を呼びかける手配を行う。



イベント説明・B2B (1/3)

B2B

マッチング商談エリア

説明：

このエリアは、日台両側の企業同士が商談を行うエリア：TJConnectに参加する日本企業は個別な展示ブースを使用し、来場の台湾企業と1対1の商談を行う。エリア内のブース区分けは、訪台企業をまとめる自治体単位や組織団体のグループごとに仕分けられる。

今回の商談活動は3日間に渡り、初日と2日目は企業デイベ、主催側が予め連絡手配したセッションのスケジュールに沿って、参加企業同士が1対1の商談を行う。3日目はオープンデイベ、一般の参観客に入場参加を開放するほか、参加企業は各自で自由に商談相手を会場に招待することができる。



イベント説明・B2B (2/3)

B2B

1. 商談相手の選定・招待

説明：TJConnect開催の2か月前、主催側は各参加組織が提供した訪台企業概要や連携要望などの資料を参考し、相応する台湾側関連産業組織や政府外郭団体、または各種大会と連絡し、条件に合う商談相手を見付ける。

メリット：TJConnectが企画する事前調整型のような商談会は、主催者が参加企業の商談要望を事前に把握し、台湾現地の人脈・コネクションを使って有望な商談相手を選び出す。それで望まれる商談が成立し、マッチングの成功率がアップする。

2. 商談イベントの事前手配連絡

説明：初日と2日目の商談デイは合計7つのセッションに分けられ、主催者が1社の訪台企業に7社の商談相手を手配し、決められたセッションに来場させる。

メリット：よく見られる一般的な個別テーマの産業展覧会と違って、TJConnectでは主催者がマッチング候補の商談相手を事前に連絡招待する。出席確実な台湾側企業をマッチングリストで一覧化し、当てられる各セッションの予定通りに日台企業同士が商談を進める。



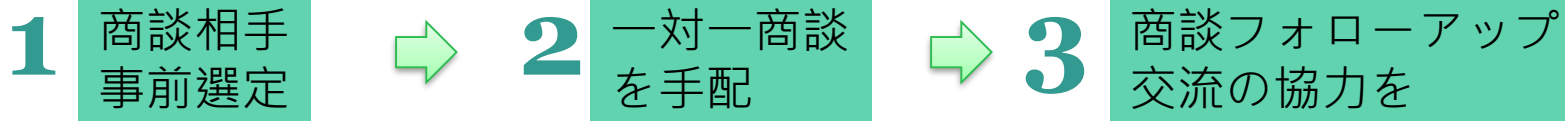
イベント説明・B2B (3/3)

B2B

3.商談後のフォローアップ

説明：1対1の商談後、主催側は日台両者のフォローアップをし、相談に応じて基本的なサポートを提供する。

メリット：日台のビジネス習慣の違いや異なる言語から生じる障害をできるだけ軽減させ、主催側は大会後企業同士の商談連絡を積極的に見届け、協力を適宜提供する。



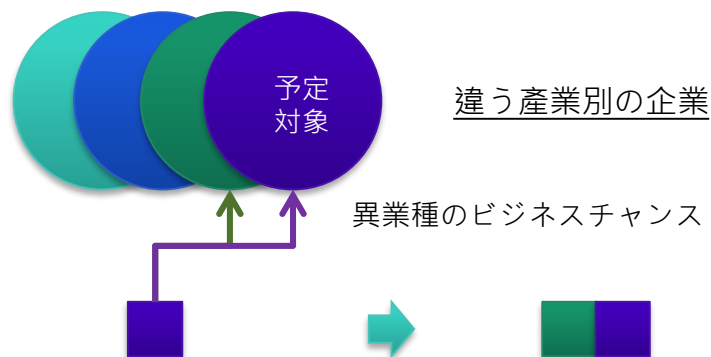
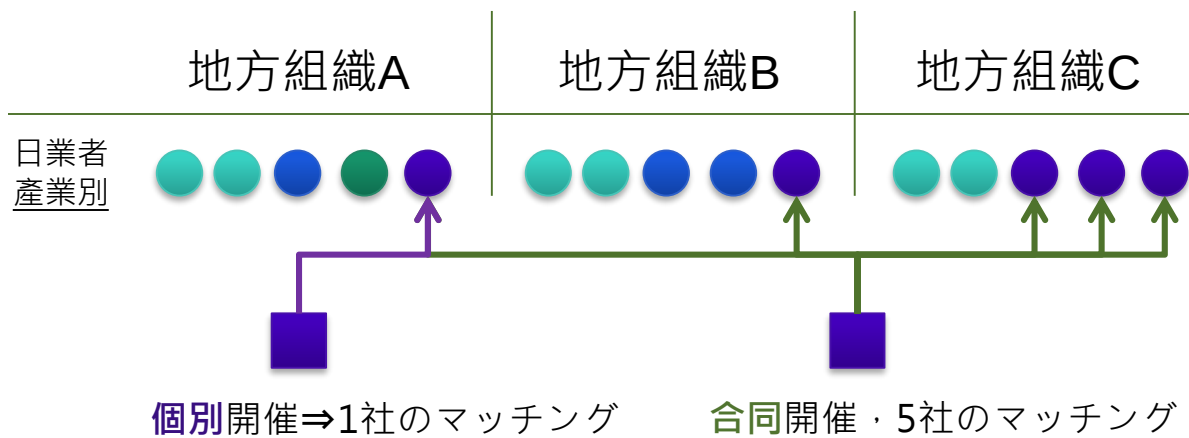


TJConnect参加の利点

スケートメリットを発揮し
商談相手の増加期待できる
台湾業者の来場を促進
日本業者商談効果向上



異業種交流で総合効果
単独業種の産業展覧と違って
連携チャンスはグンとアップ





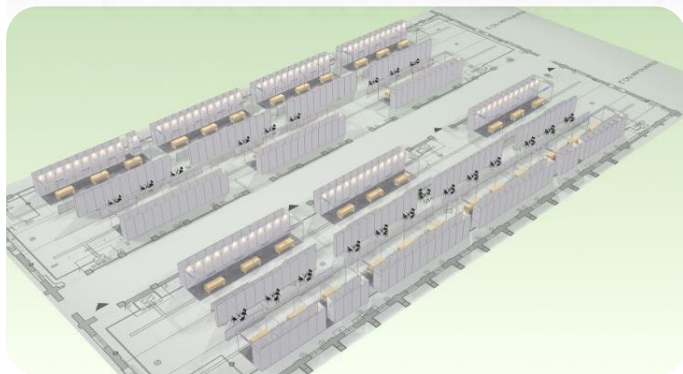
フェア開催予定地

松山文創園區 = 台北市にある有名な複合文化施設、
大型デザイン展など多くのイベントが行われている。





会場の俯瞰図





会場の外見やイベントの様子







政府PRエリアのイメージ図





オブザーバーエリアのイメージ図





商談エリアのイメージ図





販売展示エリアのイメージ図

