

「福島イノベーション・コースト構想重点分野等事業化促進事業 マッチング支援業務委託」公募型プロポーザル

質問書に対する回答

令和8年5月8日

No.	質問項目	質問内容	回答
1	仕様書3 本業務の範囲及び内容(2)業務内容	仕様書3本業務の範囲及び内容(2)業務内容に記載のある「展示会」について質問します。 これまでのイノベ機構による事業の中で、支援先企業が参加した実績のある展示会やマッチングイベント等について、代表的なものをいくつか教えてください。 あわせて、可能な範囲で、それら展示会へ参加しての成果や課題について教えてください。	<p>これまで当機構事業において支援先企業が参加した展示会・マッチングイベントの主な事例ならびに、これら展示会等への参加による一般的な成果及び課題については、以下のとおりです。</p> <p>【令和7年度の支援実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロボット、ドローン分野の専門展示会(例:国際ロボット展、Japan Drone 等) ・医療、ヘルスケア、介護関連分野の専門展示会(例:CareTEX、メディカルクリエーションふくしま) ・再生可能エネルギー分野の展示会(例:REIFふくしま) ・スタートアップ向け展示会(例:SusHi Tech Tokyo) ・製造業向け展示会(例:次世代ものづくり基盤技術産業展) ・首都圏等で開催したピッチイベント <p>※上記は令和7年度の実績であり、年度や事業内容により異なります。</p> <p>【成果の例】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・来場企業との具体的な意見交換や受注相談に発展した。 ・多様な業種との接点を通じて、市場ニーズの把握につながった。 ・専門分野を含む企業との商談や関係構築が進展した。 ・製品デモや広報機会の創出により、認知度向上及び営業機会の拡大につながった。 ・大手企業を含む新規顧客候補との接点形成や継続的な商談につながった。 <p>【課題の例】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・想定した顧客層の来場が少なく、商談機会が限定的となった。 ・ターゲット設定や展示内容の整理が不十分で、成果に結びつきにくかった。 ・展示会出展後のフォローや営業活動に充てるリソースが不足していた。 ・他の営業施策との連携が十分でなく、出展が単発に終わる傾向があった。