

タイトル 首都圏における販路開拓の取組

リモート
アクセス

申請事業者：株式会社屋台骨（宮崎市）
業種：製造業

コンサル事業者：K・Pクリエーションズ株式会社（宮崎市）
業種：印刷業



ポイント オンライン電子広報の導入によるリモート型商談の確立！

取組の概要

導入部門：営業部門（2名体制）
導入業務：新規取引先開拓（1名体制）
目的：首都圏への販路開拓における現地出張の抑制
ツール：一斉メール配信
手法：バイヤー向け電子広報誌の配信による商談
規模：1000社/月 2名体制の業務
導入費用：950千円（リモートアクセス750千円：コンサル200千円）



取組の背景

- 新型コロナウイルスの影響下、首都圏への対面商談の機会を抑制したい
- 新規販路開拓の為、バイヤーへの対面商談が求められ首都圏への出張が必須
- 出張せずに商談したいがやり方が判らない



- 電子広報誌の配信による首都圏出張の抑制を図る
- 首都圏出張が必須である業務を削減する
- 今後の販路拡大商談において、ICTを活用したモデルケースを構築する

取組の成果

- 対面商談のリモート化
⇒従来、月1回1名の出張で約10社と対面商談をしていたが、全て非対面で行えるようになりコロナ対策を行いながら、業務継続が可能となった
- 1名での首都圏への出張を回避できる手法の構築
- 1名体制の首都圏出張1回/月を出張「0」に削減
- 電子広報誌の活用により、バイヤー接点が増加
- 新型コロナウイルス影響下においても、バイヤー商談が可能となり新規販路拡大にも繋がった