

EEN協業リクエストプロフィールフォームについて

EEN協業リクエストでは次の5種類のフォームをご用意しています。

◆ Business Offer / ビジネスオファー

EUで自社製品やサービスを提供したい、
販路開拓したい

EUでのディストリビューター、販売代理店を探している

◆ Business Request / ビジネスリクエスト

製品やサービスをEUから提供を受けたい、
購入したい

EUでサプライヤーを探している

◆ Technology Offer / 技術オファー

EUで自社開発の技術をライセンスアウトしたい、
提供したい

EUでの技術供与先を探している

◆ Technology Request / 技術リクエスト

実用化に必要な技術をEUから取入れたい、
提供を受けたい

EUで技術シーズを探している

◆ Expression of Interest (EOI) / お問合せフォーム

EU企業からの協業リクエスト・プロフィールに問合せしたい、応募したい

協業リクエストプロフィール フォーム作成に当たっての留意点

- 英語でご記入ください
- すべての項目にご記入ください
- 社名や製品名などの固有名詞は使用しないでください*。
「A Japanese (製品カテゴリー) (業界) (業態)」を主語にします。
【例】 A Japanese optical components manufacture
【例】 A Japanese organic food importer
- 主語、目的語等には「they」「them」「the company」を使用し、第三者目線で客観性をもってご記入ください。
- 専門用語を多用せず、わかりやすく簡潔な文章にしてください。

*フォームへのご記入は原則として匿名でおこないます。これはEENが公的事業であることから、データベースが特定企業・商品の宣伝の場になることを避けるためです。
また、匿名にすることで個人情報の保護や機密性を保つ効果も期待されます。

協業リクエスト プロフィールご記入に際して

プロフィールフォームを作成する前に、次の点をしっかりと確認してください。

1. パートナーとなるEU企業について

- どの国・地域でパートナーを探すのか
 - ・ 該当する製品や産業分野をリードしている国、地域
 - ・ 有望な顧客を多く抱えている国、地域
- パートナー企業に望む企業規模や形態
 - ・ 少人数の企業、従業員数200人程度の中規模企業
 - ・ スタートアップあるいは実績のある企業

⇒ 問合せを受けたときに対応する条件について、社内での認識を確認しておいてください。

2. 自社のアピールポイントについて

- どのような製品、何を提供できるのか
 - ・ 具体的な説明
excellent/優れた、innovative/画期的な、cutting-edge/先鋭的な、などの形容詞を用いて、なぜそう言えるのか、その根拠についての説明を記載してください。
性能がXX%向上した、約YY%作業時間を軽減など、比較した数値を示すことで、優れた点が伝わりやすくなります。

プロフィールフォーム作成のポイント

以下の質問に回答するつもりでプロフィールを作成してください。
(ここでは主にビジネスオファーのプロフィール作成を想定しています)

自社の製品/サービスについて

- どのような製品/サービスを提供していますか？
機能、適用されている業界、用途について説明してください。
- ターゲットとなるマーケットやエンドユーザーは？
- 製品/サービスの提供モデル、提供あたっては貴社ではどのような役割を担いますか？
- 現在の商流は？（卸売、小売、代理店、オンライン販売等）
- 製品/サービスが持つセリングポイント、競合他社との類似製品との差別化ポイントは？

希望するパートナーについて

- どのようなタイプの企業との協業したいですか？
企業規模、形態（スタートアップ、歴史のある企業など）
- 特定の国や地域の企業との協業を希望しますか？
- 具体的にどのようなタスクを期待していますか？
- パートナー企業にどのようなスキルを求めていますか？
- 貴社とパートナーになることで、相手方企業にどのようなメリットがあると考えていますか？