

EENのフォームについて

5種類の協業に関するフォームがあります。

1. ビジネスオファーフォーム
2. ビジネスリクエストフォーム
3. 技術オファーフォーム
4. 技術リクエストフォーム
5. リクエストへの応募フォーム

フォームのダウンロードはこちらから
<http://www.een-japan.eu/ja/content/how-to-register-profile>
(ページ最下部のファイルリストにあります。)

17

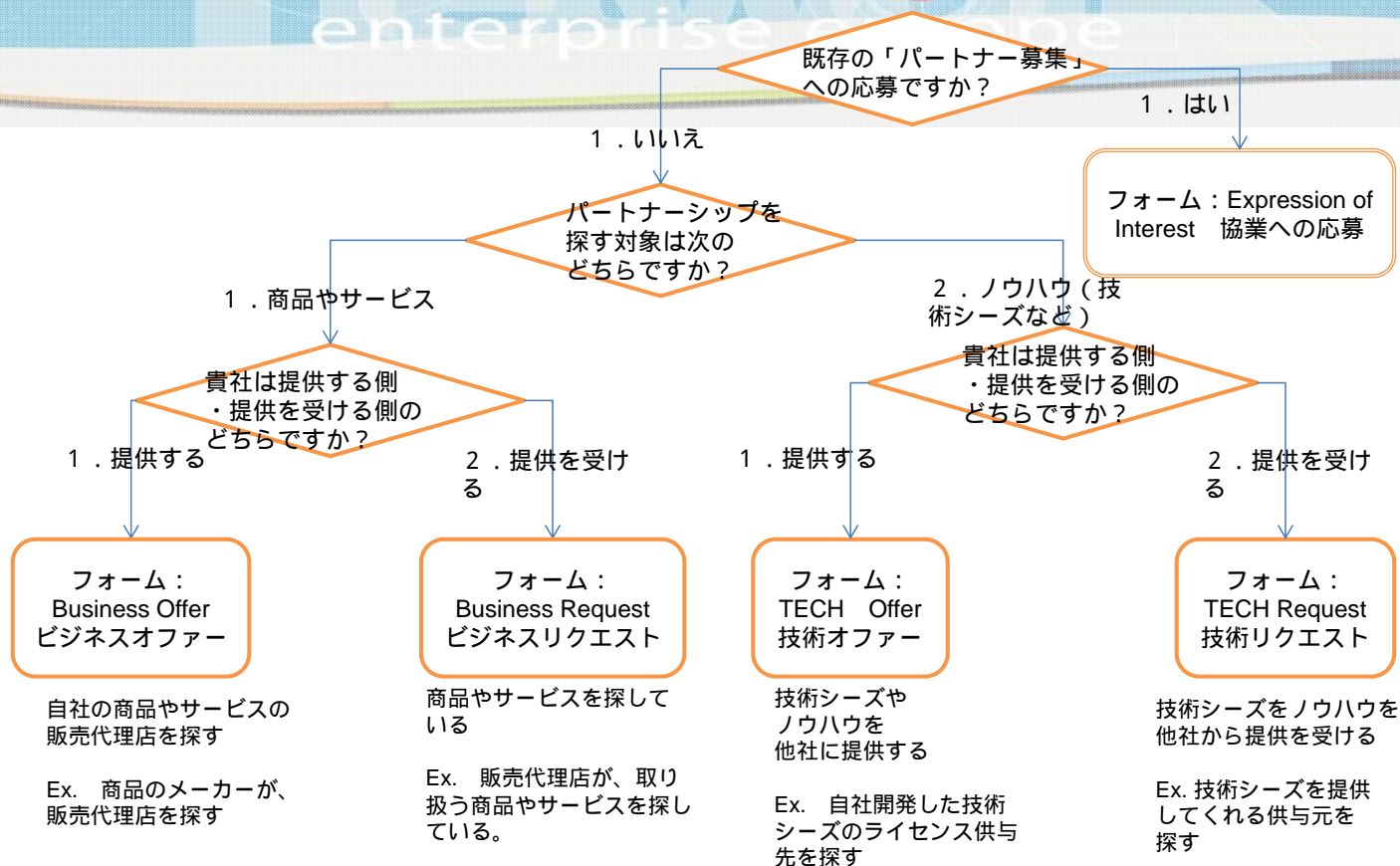
EENのフォーム5種類について

1. ビジネスオファーフォーム (製品・サービスを提供したい)
2. ビジネスリクエストフォーム (製品・サービスの提供を受けたい)
3. 技術オファーフォーム
(自社の持つ技術シーズやノウハウを提供したい)
4. 技術リクエストフォーム
(自社にない技術シーズやノウハウの提供を受けたい)
5. リクエストへの応募フォーム
(EU企業からの協業リクエストに対して応募したい)

フォームのダウンロードはこちらから
<http://www.een-japan.eu/ja/content/how-to-register-profile>
(ページ最下部のファイルリストにあります。)

18

フォームの選び方



フォームご記入上の基本ルール

- 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えません
 - 「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 manufacturer
 - (例) A Japanese PR agency
 - 主語や目的語などは「They」「them」を使用
 - パートナー候補は「Potential partner」

フォームご記入上の基本ルール

- 1フォーム = 1プロジェクトにおける1協業パートナー、とお考えください

- 製品の販売パートナー

(販売網が整備されていて、顧客層が厚くて、営業力がある企業求む)



一枚の協業リクエストフォーム



- 製品の製造パートナー (同種の製品の製造経験があり、特定のスキルや経験を持つエンジニアが**人いる、ISOなどの認証を受けている)



一枚の協業リクエストフォーム



あれもこれもと欲張ると、貴社のリクエストの意図が伝わりません。また、すべての条件を満たす企業となると、ハードルが上がってしまい、なかなか応募者が現れません

21

フォームご記入の前に

- 日本企業は謙虚で控え目ですが、もっと「アピール」しましょう。貴社の持つ「財産」の棚卸をしましょう。

- 製品や技術の修飾に使える形容詞：

excellent (すぐれた)、innovative (画期的な)、cutting-edge (先鋭的な)
なぜExcellentなのか、なぜInnovativeなのか、根拠も書き記しましょう。

ex. **性能を従来比 *%向上させた画期的な製品です。

- アピールのポイント

- 日本国内で得ている定評や評価、販売実績事例など

フォームを書く前に、まずは組みたいEU企業をじっくりイメージしてみてください。

- どの国・地域でパートナー企業を探しますか？

- 該当製品の業界をリードしている国はどこですか？

- 有望な顧客を多く抱えている国はどこですか？

- どんな企業規模の会社ですか？期待するポイントは？

- EU域内にわたる広範な販売網をもっている会社？

- 研究機関からフレッシャアウトした小人数精鋭の小回りのキコ会社？

22

フォームご記入のコツ

以下の質問に対する答えを盛り込んでください

自社の製品/サービスについて

- どんな製品/サービスを提供しているのか？
 - 機能について
 - 適用されている業界や用途について
- ターゲットとなるマーケットは？エンドユーザは？
- 製品やサービスの提供のモデルと貴社の役割について
- 現在の商流について（卸売・小売・代理店・オンライン販売、など）
- 現在の市場について
- 製品/サービスのユニークなセリングポイントは？競合他社との差別化ポイントは？

23

フォームご記入のコツ

以下の質問に対する答えを盛り込んでください

希望するパートナーについて

- どんなタイプの企業か？彼らの現在持つ製品/サービスは？
- どんな顧客を持っているか？
- 現在の市場について
- パートナーに期待する役割は？協業関係の成果として期待するものは？
- パートナーに期待する具体的なタスクは？
- どんなスキルや機能を持つ企業と提携したいか？

24



フォーム記入のコツ

- **書き方**

- 平易なわかりやすい英語を使い、技術用語は多用しない。
- 専門用語は避け、略語などについては補足する。
- 技術シーズの場合には「どのようにできるか」よりも「なにができるか」を強調する。
- 探したいパートナー像を明確にする