

# エナジャイズ 国内製品をアジアへ

## 販路開拓のマッチングサイト開設

サイト制作などを手掛けるエナジャイズ（本社東京都、岡崎史社長）は11月24日、アジアで販売したい日本の製品と、アジアに販路を持つ企業を結び付けるマッチングサイトを開設した。双方の企業が企業情報を登録して相互に閲覧、条

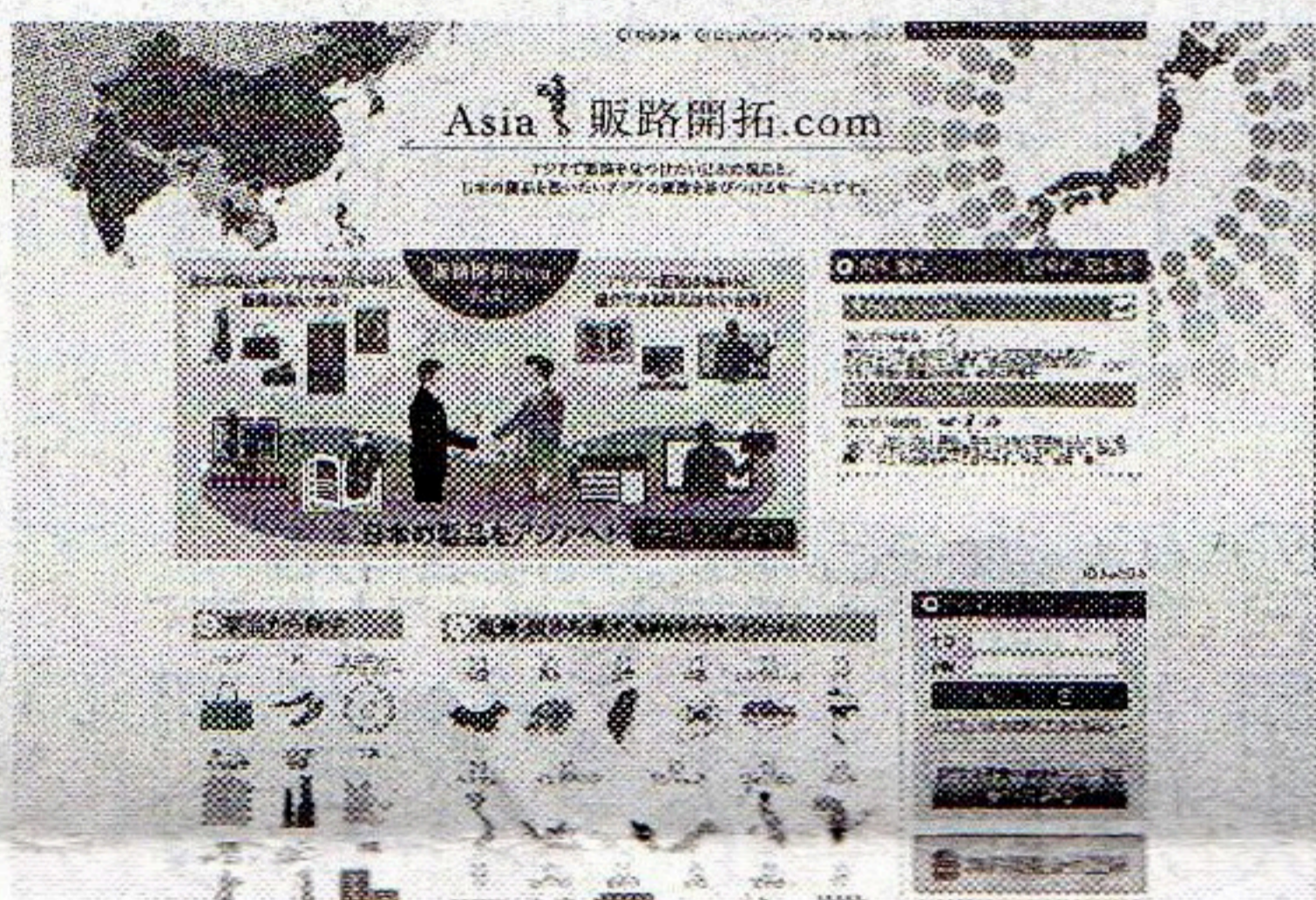
件が合致すれば商談に入る仕組み。サイトへの登録料は当面無料にして登録者数を増やす。初年度300件の登録が目標。

非開示とし、商談を行うことが成立した段階で開示する。利用料は通常、登録時に3万円で300ポイントを購入。商談が成立したら商談を申し込んだ方から50ポイントを差し引く。ポイントの販売額がエナジャイズの収益となる。サイト開設記念として、一定期間無料先行登録を受け付ける。

件が合致すれば商談に入る仕組み。サイトへの登録料は当面無料にして登録者数を増やす。初年度300件の登録が目標。

開設したサイトは「Asia 販路開拓.com」。

「アジア市場への進出にはスピード感が必要。販路開拓と同時に需要のある商品や商習慣を確認するよう



マッチングサイト「Asia 販路開拓.com」

サイトに登録するとIDとパスワードを発行。登録企業は企業情報のほか自社が持つ商品や販路、希望、条件など記入する。双方が情報を閲覧する際の社名を

いく。