

コロナ禍におけるオンライン商談のポイント

当所では、2004年から福岡・九州の食品関連事業者への販路拡大を目的として、個別商談会をはじめ、大型展示会への出展、商談成約率の向上セミナー等を実施し、地元中小企業の皆様の支援を行ってきました。

しかし、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により従来の営業・商談活動ができなくなり、商談手法にも大きな変化が生じています。昨年、当所では、個別商談会をオンライン形式に切り替え、バイヤー及びメーカーの皆様には、新たな商談スタイルに取り組んでいただきました。

今回の特集では、商談会に参加した企業の方々からの声や、バイヤーから見たオンライン商談会のポイントなどをご紹介します。また、今年度新たにスタートする「商談マッチングシステム」のご紹介と、「Food EXPO Kyushu 2021」の開催についてご案内をいたします。

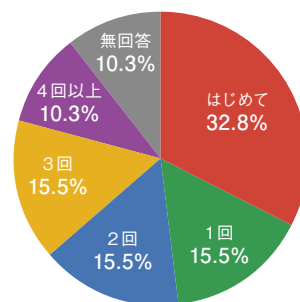
オンライン商談会の現状 (Food EXPO Kyushu 2020 参加企業の声)

昨年度の「Food EXPO Kyushu」では、対面商談に加えはじめてオンラインでの個別商談会を実施いたしました。

全商談478件のうち、対面263件、オンライン215件と約45%がオンラインでの商談となりました。オンライン商談への主な参加理由は、「コロナ禍で移動を伴う行動が制限されるなか福岡に出向くことなく新規バイヤーと商談できるから」、「オンライン商談の経験を積みたいから」、などが挙げられ、長引くコロナ禍での有効な商談方法となっています。

参加企業からの声

Q. これまでに（2020年10月以前）
オンラインで商談を行った回数
について



Food EXPO Kyushu 2020 参加企業
(195社・団体) アンケート結果より抜粋
回答数: 84 (回答率: 43%)

《オンライン商談会参加企業からの主なコメント》

- オンラインの商談は初めてで不安でしたが、丁寧なマニュアルとオペレーションで問題なく商談に臨めました。ただ、対面と違って商品の実物を見ていただいたり、試食していただいたりなどができないので、伝わる資料の作成が必要だったと思いました。
- 名刺交換については、アプリなどを活用して「オンライン名刺交換」を行っていききたいと思います。
- 新規と既存の取引先（バイヤー）にリアルで会えなくても商談機会があることは大変有難いです。今後ともオンライン商談を活用していきたいと思っています。

バイヤーからの声

食品メーカーに対して、オンライン商談で押さえてほしいポイント

これまで弊社では、海外の小売店や飲食店向けに日本の食材を展開してきました。ここ数年はオンラインを活用した営業を行っており、時間や場所の自由度が上がり、海外との距離が更に縮んだと感じています。

海外とのオンライン商談は見積もりとサンプルを事前に送付しています。

メーカー様の方々との商談では、各国の規制が異なりますので原材料について詳しく尋ねる場合がありますので、説明資料があると参考になります。試食できない場合、具体的な導入事例やレシピ等の資料があると良いです。

また、海外向けの場合は、賞味期限1年は必要ですので、提案商品を絞っていただければと思います。

福水商事株式会社 貿易部 課長
宇佐原 大志氏

弊社は主に年二回の日本物産展、または地下食品フロアでの販売に適した商品を探しております。オンライン商談は長距離移動が不要なためスケジュール調整の面で助かります。一方で試食が難しいため、商品画像のほかパッケージ画像や味に関する説明を多くいただき、可能でしたらサンプルをご送付いただけますと理想的です。

台湾では、ひと通りの日本食品が手に入る環境が整っており、また旅行等を通じて既に日本の良いものをご存知の方が多いです。そのため独創性が高いものや高品質なもの、SNSで映えるものが求められています。また、人情に篤い台湾の消費者と関係を築き長期的に売上を伸ばしていくために、現地催事にぜひご出展いただければと思います。

漢神購物中心股份有限公司
漢神アリーナショッピングプラザ 食品餐廳部
横山 大輔氏

オンライン商談により時間や距離に縛られることなく、より多くの事業者の皆さんと商談できるようになった反面、商品の現物を見ることができないことや、オンライン会議システムへの不慣れからくる商談開始時間の遅れ等があることがデメリットといえるのではないのでしょうか。

また、事前にFCP展示会・商談会シート※だけでなく、その商品や事業者の特長、こだわり、差別化のポイントなどが明確にわかる資料をご用意いただくことでバイヤーとしては短時間の商談で商品の特性を理解することが可能になります。また、一回の商談で即決するのは稀ですので、今後、前向きに取り組めることと、できないことを開示していただけると幸いです。

株式会社47CLUB (よんななクラブ)
黒石 英男氏

※Food Communication Project 展示会・商談会シートのごことで、出展者の「伝えたい情報」とバイヤーの「知りたい情報」が1枚にまとまっているもの

商談マッチングシステムの運用開始 登録者募集中

■「商談マッチングシステム」とは

コロナ禍が長期化する中、withコロナに対応した新しい販路開拓支援を実現するために、当所では福岡県の補助金を活用し開発した、オンライン商談ができるプラットフォームを立ち上げました。



ここに登録できるサプライヤーは、九州・山口に所在している事業者限定し、掲載する商品を九州・山口の食に特化することで、地域に眠る優れた商材を発掘したいバイヤーへの訴求力を高め、全国からバイヤーの参加を促します。

また、この商談マッチングシステムでは、バイヤーと支援者が商談会を開催できる機能を実装しています。企画から商談当日までに必要な参加者（サプライヤー）募集、事前審査、日程調整などをシステム上でできるため、事務負担の削減や多くのマッチング機会の創出が見込めます。



商談マッチングシステムのトップページ



商品詳細画面イメージ
(商品説明、サイズ、内容量、価格などを掲載)



- ✓ **地域特化** バイヤー：九州・山口の食に特化した事業者を見つけることができます
- ✓ **販路拡大** サプライヤー：国内外のバイヤーと通年商談が利用できます
- ✓ **商談促進** 支援者：独自の商談会開催機能で企画から商談当日までの事務負担軽減や商談機会の創出ができます

■商談マッチングシステム概要

名称	商談マッチングシステム
サービス概要	九州・山口の食に特化したオンラインマッチングプラットフォームの提供
運営	福岡商工会議所
提供開始	2021年7月～
利用対象	バイヤー：国内外事業者 サプライヤー：九州・山口の食品メーカー等 支援者：九州・山口に所在する支援機関（行政、商工会、商工会議所、金融機関等）
システム登録料	バイヤー及び支援者：無料 サプライヤー：1社につき1万円/年 ※4月～翌年3月の期間。利用開始時期に関わらず1万円。担当者は複数人登録可能。
システム利用料	無料（通年でのオンラインマッチングは利用回数無制限） ※ただし、同時商談は3商談まで。新規商談は既存商談の結果入力後に利用可能。
個別商談会の参加費用	無料もしくは有料 ※参加費用の有無は個別商談会の主催者が決定
対応ブラウザ	Google Chromeを推奨 ※他ブラウザの最新版に対応（※Internet Explorerを除きます）

オンライン商談のポイントについて

専門家に
聞きました

- 事前にバイヤー情報をリサーチする（客層、自社商品が並ぶ売場、競合商品など）
- 会社概要、商品情報をまとめた資料を作成する（事前送付、もしくは商談時に画面共有する）
- どのようなシーンで利用する商品なのかイメージできるように調理例などの写真を準備しておく
- 限られた時間内でのプレゼンテーションを行うために、提案商品を絞る
- 販売実績を数字で示す（自社サイトや他小売店での実績など）
- 実際にどんな人がどんな用途で購入しているのか説明する
- 商品の特徴の説明と競合他社商品との比較により、バイヤーにとってのメリットを示す
- バイヤーへの質問事項を準備しておく。また、価格や最低ロットなどの要求があった場合、説明できる準備をしておく
- 商談終了後のアクションについて、バイヤーに確認する



一般社団法人
全国スーパーマーケット協会
シニアディレクター
初山 朋輝氏

上記ポイントを押さえた動画を9月中旬に当所YouTube「よかそうチャンネル」にて公開いたしますので、オンライン商談前に必ずご視聴ください。

Food EXPO Kyushu 2021 参加者募集中

Food EXPO Kyushuとは、九州産の農林水産物、加工食品を国内外に発信し、地場食品関連企業の更なる売り上げ向上、販路拡大及び地域経済の振興を目的に、2014年度より「Food EXPO Kyushu実行委員会」が開催する事業です。

これまで、福岡国際センターで2日間で約4,000人が来場する大規模な展示商談会として回を重ねてまいりましたが、昨年度は新型コロナウイルス感染症拡大により、リアル展示商談会を中止いたしました。今年度もコロナ禍の状況をふまえ、オンラインによる個別商談会を中心に実施いたします。

今年度の主な事業は以下のとおりです。



※Food EXPO Kyushu 実行委員会 構成団体：福岡県、福岡市、福岡県商工会連合会、ジェトロ福岡、福岡地域戦略推進協議会、福岡商工会議所

■主な事業



(1) 個別商談会 (オンライン)

- 日時：①9月27日(月)、28日(火)
②10月19日(火)～21日(木)
10:00～17:00
- 方法：Zoom等にて実施
- 内容：国内・海外バイヤーと事前マッチングしたうえでオンラインによる商談
(1商談・各25分)
- 参加費：1商談3,000円(税込)

(2) テストマーケティング事業

〈博多マルイ〉

- 日時：10月20日(水)～26日(火) 10:00～21:00
- 会場：DOCORE(どおこれ)ふくおか商工会ショップ
※博多マルイ 2階
- 募集社数：10社程度(1社1商品のみ)／委託販売

〈福岡三越〉

- 会期：11月9日(火)～15日(月) 10:00～20:00
- 会場：福岡三越地下2階 食品催事場
- 募集社数：6社／催事販売

■参加対象・参加方法について

参加対象

以下2点をいずれも満たしていること

- ①九州・山口県内の事業者(中小企業・小規模事業者)であること
- ②九州・山口県産の生鮮品および九州・山口県産の原材料を使用した完成品、もしくは同地域内で加工された完成品をもっていること

参加方法

「商談マッチングシステム(登録料：1社 10,000円)」に会社概要や商品情報などをご登録いただき、希望のバイヤーへの商談申込をしていただきます。

※商談マッチングシステムの登録方法は、P5をご確認ください。

■参加申込手順(オンライン個別商談会)

- 1 商談マッチングシステムへのご登録
登録料ご請求
- 2 同システムのマイページより
自社商品登録
- 3 個別商談申込 8/23～
バイヤーによる商談可否判断(随時)
- 4 商談希望時間選択(商談可の場合のみ)
- 5 商談スケジュール確定 ～9/17
参加費ご請求(支払期限：商談当日まで)
- 6 オンライン個別商談会当日
9/27・28、10/19～21

■参加バイヤー(個別商談会)※五十音順

【小売】

サザビーリーグ、大丸松坂屋百貨店、高島屋、天満屋、三越伊勢丹、名鉄レストラン

【通販】

アスクル、セイノー商事、千趣会、日本郵便、文藝春秋、47CLUB

【卸売・商社】

伊藤忠食品、銀座ベルハウス、コスモアンドトレードサービス、JALUX、ナシオ、福水商事

※その他の参加バイヤーについては、決まり次第情報をHPに公開させていただきます。

参加バイヤーのインタビューを動画で配信中

九州の食品企業に求めるポイント

「Food EXPO Kyushu 2021」に参加されるバイヤー（商社、百貨店、通販、外食）に、コロナ禍でのマーケットや消費者の購買動機の変化について、九州の食品メーカーに期待することなどをインタビューしました。

個別商談会にご参加される前に、この動画をご覧の上、現在のトレンドや求められている商品などを把握し、事前準備にお役立てください。



配信中の動画



「よかぞうチャンネル(YouTube)」にて配信中

この他にも、千趣会（通販）、がんこフードサービス（外食）、天満屋（百貨店・通販）の動画も配信しています。

YouTube



今後の事業のご案内

今後予定している販路拡大事業（BtoB、BtoC）をご案内いたします。開催概要や申込方法などの詳細は、当所HPをご確認ください。

食の大型展示会出展を通じた海外販路拡大 FOODEX JAPAN 2022 共同ブース出展



- 会期：2022年3月8日（火）～11日（金）
- 会場：幕張メッセ（千葉市美浜区中瀬2-1）
- 対象：福岡県内に所在する事業者（食品製造又は加工）
- 参加費用：当所会員：120,000円（税込）
非会員：240,000円（税込）
- 申込期限：9月17日（金）

ファッション関連商品の販路拡大 新宿マルイPOPUPブース出展



- 会期：12月1日（水）～12月31日（金）のうち1週間
- 会場：新宿マルイ本館8階 concept shops内（東京都新宿区新宿3-30-13）
- 対象：福岡県内に所在する事業者（自社ブランドを持つファッション関連）
- 参加費用：当所会員：無料 非会員：50,000円（税込）
- 申込期限：9月24日（金）

福岡の食としてPR及び販路拡大

博多うまかもん市事業（今後は以下3事業を実施いたします）

- 対象：①福岡商工会議所の会員企業 ②福岡県内に所在する事業者（食品製造又は加工）
- 募集期間：募集はいずれの事業も9月下旬より開始予定

～三越伊勢丹オンラインストア「博多うまかもん市特集」～
当所と三越伊勢丹の合同企画として、同サイト内に福岡の食をPRする「博多うまかもん市特集」を展開
■会期：2022年1月中旬～3月中旬（予定）
■会場：三越伊勢丹オンラインストア内
※期間限定の特集ページとして掲載

～伊勢丹立川店大九州展「博多うまかもん市特集」～
当所と三越伊勢丹の合同企画として、大九州展内に福岡の食をPRする「博多うまかもん市特集」を展開
■会期：2022年1月中旬（予定）※6日間
■会場：伊勢丹立川店 7階催事場

～第39回博多うまかもん市～
当所と岩田屋三越の合同企画として、福岡を代表する「ふるさとの味」、人気店や名店が一堂に会する食の物産展を開催
■会期：2022年3月下旬（予定）※6日間
■会場：岩田屋本店本館7階＝大催事場