



会議所活用法

今回は 国内・海外向け個別商談会 の活用事例をご紹介します

当所では事業者の販路拡大支援として、国内外の百貨店・スーパー・レストラン・卸売業者・ライセンサー等のバイヤーとの『個別商談会』を行っています。この個別商談会では、バイヤーとサプライヤーのミスマッチを防ぐため、事前にバイヤーのニーズを明示し、申込段階での事前審査を行っているため、双方にとって効率的な商談が可能です。コロナ前（2019年度）の年間商談数は1,362件で、その内、即日採用353件、継続商談691件と全体の約76.7%が前向きな商談結果となっています。



ご利用いただいた企業様の声



有限会社タケシゲ
福岡市南区平和1-23-6
TEL 092-526-9682
HP: <https://takeshige-shoyu.com/>

●「個別商談会（JR九州・JR西日本のライセンス使用個別商談会※）」を利用されたきっかけはなんですか？

福岡商工会議所さんのメールマガジンでこの商談会を知り、申し込みをしました。鉄道好きは男性の方が多いので、そこをターゲットにした「鉄道」と自社商品の「醤油」がコラボできると面白いのではないだろうかと考えました。私自身も鉄道が好きなので、自社商品のラベルに大好きな列車を描いたら素敵だという思いもありました。

ライセンス商談会に参加するのは初めてでしたが、対象品目が明示されており、既存商品を活用したライセンス提案も可能であったため、利用しやすかったです。

今回の商談をどうしても実現させたかったので、既存商品のラベルに仮イラストを入れたサンプル商品を作って挑みました。「こういう物を作りたいんです！」と提案したところ、バイヤーの方に驚かれましたが、大変喜んでくださいました。参加企業の中で熱量が一番高かったかもしれません。

●実際に「個別商談会（JR九州・JR西日本のライセンス使用個別商談会※）」を利用したいかがでしたか？

商談の結果、ライセンス使用の契約締結に至りました。その後、銘品蔵博多駅筑紫口店にて列車ラベル商品（たまごかけ醤油×8種、だしパック×4種）の販売を開始しました。予想以上の反響があったため、熊本駅銘品蔵での販売も追加となりました。また、博多駅公式Instagramへの掲載や鉄道新聞社の取材もあり、現在はJR九州商事運営の通販サイトでも取り扱いいただいております。

銘品蔵での販売の際、店頭PRに立たせていただいたお陰でいろいろと発見がありました。鉄道好きといえば男性というイメージを持っていましたが、小さなお子さんがじっと売場を眺めてくれたり、鉄道ファンの高校生たちがSNSに上げてくれたり、想像以上に女性の鉄道ファンも多いことがわかり、商品開発のヒントを得ることができました。今後も個別商談会を活用しながら販路開拓に挑戦していきたいと思います。

※JR九州・JR西日本のライセンス使用個別商談会とは
JRの車両や駅舎などのライセンスを活用した商品開発を提案する個別商談会です。

個別商談会のメリットは、販路開拓だけでなくバイヤー目線で評価される“自社商品の強み・弱み”を知ることができ、今後の商品開発のヒントが得られることです。

昨年から、新型コロナウイルス感染症の影響で、オンライン商談会も実施しております。オンラインでの商談が未経験の方も、お気軽にご相談ください。

また、対面で商談会を開催する際は、検温、アルコールでの手指消毒、アクリルボードの設置など、感染対策に取り組み、安心して商談できるように努めております。皆様のご参加お待ちしております！



本件に関するお問い合わせ／産業振興グループ TEL 092-441-1119