



会議所の上手な活用法

今回は 個別商談会 の活用事例をご紹介します

食品関連の中小企業・小規模事業者の販路拡大を支援するために、国内外の百貨店・スーパー・レストラン・卸売業者等のバイヤーとの「個別商談会」を開催しています。参加にあたっては、バイヤーによる事前審査を行うため、双方にとって効率的な商談が可能です。また、参加者には、「商談マッチングシステム」にご登録いただきますので、商談会後も通年でバイヤーと商談することができます。



ご利用いただいた企業様の声



株式会社サンコー
福岡市博多区博多駅南5丁目14-18
TEL 092-475-3355
HP : <http://www.sanko-group.co.jp/>

●『個別商談会』を利用されたきっかけはなんですか

これまでアジア圏への商品輸出実績はありましたが、他地域への輸出実績はなく、今後の販路拡大を模索していたところ、商工会議所からカリフォルニアおよびハワイでスーパーマーケットを展開する「マルカイ」との商談会を案内いただきました。九州フェアの商品を探しているということで、九州ご当地系の商品を多く取り扱うサンコーにとって非常に大きなチャンスと感じ、お客様にもご満足いただける自信が非常にありましたので参加させていただきました。

●実際に『個別商談会』を利用していかがでしたか

オンラインでの商談会でしたが、商工会議所のサポートもあり、円滑にプレゼンを進めることができましたと感じています。九州フェアでは、7商品を採用していただきました。サンコー商品が初めてアメリカの地で販売されることになり、社内にも活気が出る結果となりました。九州フェア後も「博多あまおうプラス乳酸菌」を中心に、「サイだあーシリーズ」など、継続的に注文をいただいております、販路拡大の機会をいただき大変感謝しています。



FLY8EIGHT KITCHEN PRODUCE
福岡市中央区高砂1-18-2-401
TEL 090-8667-2116
HP : <https://fly8eightkitchenproduce1.jimdofree.com/>

●『個別商談会』を利用されたきっかけはなんですか

食養生を中心とした料理教室の開催、自社ブランドの調味料である「旨味コチュジャン」や「万能タレ」を製造・販売しています。自社商品の販路が広がることで、料理教室でも発信している「食の重要性」をもっと多くの方々に伝えることができたいと思い、商談会に参加しました。また、同じように販路拡大に取り組まれている同業者とも情報交換できればと思ったのも、きっかけの一つです。

●実際に『個別商談会』を利用していかがでしたか

商談会を通じて、様々なバイヤーの方々とお会いし、お話をさせていただく中で、「自社商品にはどんな可能性があるか?」、「どんなことを消費者や売り手の方々が求めているか?」などを知ることができました。実際に、百貨店でテスト販売を行ったり、お歳暮ギフトカタログに採用されたりと、一歩ずつ前に進んでいると実感しています。また、様々な商談会に参加することで、同業者や商工会議所のご担当者とお話する機会ができた、商談時のポイントなどをアドバイスいただいたことも結果につながる要因になったと思います。

個別商談会のメリットは、販路拡大だけではなく、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、今後の商品開発のヒントが得られることです。

昨年に引き続き、海外バイヤーとの商談会はオンライン形式で実施しております。オンラインでの商談が不安な方は、お気軽にご相談ください。(当所YouTubeチャンネルでは、オンライン商談事前セミナーの動画を配信しています。)



本記事に関するお問い合わせ／産業振興グループ TEL : 092-441-1119