



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



当所では、食品関連の会員企業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・卸売業者等との「個別商談会」を開催しています。

商談会の実施にあたっては、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、オンライン上で通年商談ができるプラットフォーム「商談マッチングシステム」に登録いただきますので、商談会後も全国の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



有限会社法本胡麻豆腐店
法本 憲一郎 氏
TEL:0956-31-1756
HP:<https://www.houmoto.co.jp/>



●『個別商談会』に参加したきっかけはなんですか？

これまで販路開拓には取り組んできましたが、百貨店などの大手小売店との接点を持てずにいました。そんな時、商工会議所から福岡の百貨店との商談会の案内をいただき、せっかくの機会なので活用しようと思い参加を決めました。

●実際に参加していかがでしたか？

バイヤーがどのような商品を求めているのか詳しく記載されていたため、当社の強みや提案内容を整理して臨むことができました。

商工会議所も商談の場に同席してくださったので、終始とても和やかな雰囲気の中、商品の魅力やこだわりを伝えることができました。

商談会を通じて、実際に福岡の百貨店との取引がスタートしました。始めは少量の取扱いでしたが、お客様の反応が良かったようで、現在は定番商品として採用されています。売場に並んだ商品を見たときは、商談会に参加してよかったなと心から思います。

当社は決して大きな会社ではありませんが、私たちのこだわりや想いを込めて商品づくりに取り組んでいます。バイヤーと直接話せる機会は貴重で、自社の価値を再確認する場になりました。



株式会社 岩田屋三越
佐藤 克美 氏
HP:<https://www.iwataya-mitsukoshi.mistore.jp/company.html>



●バイヤーから見た福岡の『個別商談会』の魅力は何ですか？

福岡に根差した百貨店として、地元福岡をはじめ九州全体でユニークな商品を探しており、特に地域の中小企業が手掛けるこだわりの食品に注目しています。商工会議所の商談会は、自分たちでは中々見つけることのできない企業と効率的に出会える場として、毎回楽しみにしています。福岡にいながら、福岡以外の地域からも企業が集まる点も大変魅力的です。

また、事前にサプライヤーの情報や商品の資料を確認したうえで商談をお受けするか決めることができるので、より採用の可能性が高い商品だけに絞り、商談に臨める点も非常にありがたいです。

●今後、参加企業に期待することはありますか？

商品の魅力だけでなく、今後“どう売っていききたいか”という提案があると、そこに向けたステップアップも視野に入れた展開がしやすくなります。流通のニーズも多様化していますので、柔軟な対応力も重要です。地域の強みを活かした商品を、ぜひ積極的に提案していただきたいです。

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・弱みを知るきっかけとなることです。消費者のニーズやトレンドについて熟知しているバイヤーからのフィードバックは、自社の商品を見つめ直すうえで重要なヒントになります。

バイヤーのアドバイスをもとに商品をブラッシュアップすることで、事業者にとってはさらなる販路拡大のチャンスが見込めます。

ぜひ当所の商談会を活用いただき、大手小売店舗のバイヤーとの関係構築にお役立てください。



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