

新たな販路を開拓

第8回 売り込みビジネス商談会 開催!

11月21日、当所2階大ホールにおいて、当所と岐阜信用金庫の共同主催による事前調整型の「売り込みビジネス商談会」を開催しました。

地域特産品を扱うバイヤー（買い手）14社、商談ニーズに対する商品やサービスを提供できるサプライヤー（売り手）28社が参加し、94件の商談の場を設けました。

各ブースでは、実際に商品を手に取り、試食や試飲をして商品の特徴を確かめながら、活発な商談が繰り広げられました。

●バイヤー

(株) JALUX / (株) PPIH / (株) 47CLUB / (株) KR フードサービス / 信南サービス(株) / 日本観光開発(株) / 三岐鉄道(株) / (株)名鉄ミライト / 岐阜県名産販売(株) / (株) JR 東海リテイリング・プラス / (株) JTB 岐阜支店 / 生活協同組合コープぎふ / (株)郵便局物販サービス

※「売り込みビジネス商談会」とは？ バイヤーが提示する商談ニーズに対して、自社が提案できる商品やサービスを「売り込み」、個別商談を実施します。事業者の販路拡大・新たなパートナーの発掘などの機会を提供し、地域資源の発掘と魅力発信を通じ地方創生に貢献することを目的としています。



Supplier サプライヤーの声

株式会社クインズゲイト

必須アミノ酸が全種類入った弊社オリジナル紹興酒「JOJIBENI」をたっぷり練りこんだ「戦国紅飴」を提案しました。

前回のビジネス商談会の際にバイヤー企業から受けたアドバイスをもとに、パッケージ・内容量・売り方を改善したところ売上が増加し、今回の商談会でもSAを中心に取引に繋がるお話ができました。



塩レモン味 (明智光秀) 紅飴 ミントハーブ味 (織田信長)



ホームページ



株式会社昭和ファーム

富有柿本来の甘みと風味を味わうことができる、セミドライ富有柿「熟れっ子ちゃん」を提案しました。パッケージは、ギフト用と簡易包装の2種類を用意しました。

取引が決まっただけでなく、今後に繋がる多くのお話をバイヤー企業とすることができました。



ギフト用



簡易包装



ホームページ



株式会社タナック

耳を温めてリラックスさせる温眠ケア商品「ナイトループ」、装着するだけで骨盤底筋のトレーニングになる「骨盤底筋 Vi-Bel」を提案しました。

商談では、サンプルの提供依頼を受けたり、具体的な提案を行うことができた企業もあり、今後の取引に繋げることができそうです。



ナイトループ



骨盤底筋 Vi-Bel



ホームページ



浪速製菓株式会社

定番商品の「ソフトこんぶ飴」と岐阜県産の富有柿やいちごを使った商品を提案しました。

1日で多くのバイヤー企業と商談を行いました。話が広がり、いろんな提案をすることができました。まずは見積りからというところが多く、今後の取引に繋がります。



ソフトこんぶ飴



富有柿ゼリー



ホームページ

Buyer バイヤーの声



食品関連を中心に、長く地域に根差した企業だけでなく今年から事業を始められた方とも商談を行いました。実際に取引に繋がらそうな案件以外にも、お互いの情報収集や今後のきっかけづくりとして有益なお話がありました。



岐阜県産の材料を用いた「季節に対応できる洋菓子」がおもしろかったです。また、類似商品であったとしてもパッケージが印象的だと興味を持ちますし、用意していただいた資料にこちらが知りたい情報が網羅されていると取引に繋がります。