

事業拡大につながる 新たな出会いを求めて

～商工会議所の商談会を活用する～

新型コロナウイルス感染症やインターネット、デジタルサービスの普及を受け、経営環境は大きく変化しています。そのような環境下において、新たな事業者との出会いにより販路や提携が拡大することを狙いとして、商工会議所では年に数回、商談会を開催しています。今月号では、商談会を通して新たな販路やパートナーを見つけられた事業者さんの体験談や、バイヤー側の目線から見た商談会の感想などをご紹介させていただきます。人口減少や物価高など、事業環境が厳しくなる中、事業発展にぜひ商談会など商工会議所のサービスを活用ください。

Q3 商談会に向けておこなった準備は？

商品だけでは今までとは異なる分野の方に伝わらないと思い、自社の技術、技法、歴史やストーリーをアピールして会社を知ってもらうことに重点を置いて、そのためのプレゼン資料を作成しました。

Q4 実際の商談内容、その時の感触や結果はいかがでしたか？

■アライアンス・パートナー発掘市

金属加工事業者の方と、海外市場向け商品として、飾台、手持ちの柄の部分に金属にした水うちわの開発、製造（金属と和紙の融合商品）をおこないました。

その他、新たなデザイン会社とパートナーとして雪洞技術を用いた新商品の開発を行っています。

■売込ビジネス商談会

ここでの商談で、関ヶ原の古戦場記念館のお土産ショップでうちの商品を販売していただくことになりました。また、県のHPでも商品紹介をしていただくことが決定しました。

また、大手旅行代理店さまとの商談から、一緒にインバウンド客向けのワークショップを企画、立ち上げることになりました。さらに先方のインバウンド客向けのオンラインショップに出店が決まり、商談会を経て、販路が大きく広がりました。



Q5 参加してみた感想はいかがですか？



アライアンス・パートナー発掘市の参加者は、「今までと違う分野を開拓したい」といったように、ヒントを求めて、チャレンジ意欲が強く、熱量が高い参加者が多い印象で、話も次の展開に進みやすいし、そんな出会いが自分の刺激にもなりました。

また、売込ビジネス商談会は、色々なものをたくさん見てきたバイヤーの方の率直な意見をうかがえるため、マーケティングの効果も非常に大きなイベントだと思いました。今後も色々な事業者とつながることのできる機会があると、非常にありがたいです。

体験談 file 2

社名 株式会社紬葵 役職 代表取締役

氏名 竹内 久美子 さん

参加した商談会 アライアンス・パートナー発掘市



Q1 何をやっている会社ですか？

挽物を中心とした木工加工（自社ブランド製造、依頼に伴う加工、OEM）を行っています。木工旋盤を使用するだけではなく、手作業による加工も多いです。

特殊な加工の対応が多く、小ロットでも対応していることもあり、客層は多業種にわたります。また、SDGsや脱炭素の取り組みに注力されている企業とのタイアップも行っております。

自社ブランド製品も展開しており、今後自社ブランド製品の更なる展開等、新しいものにチャレンジしたいと思っています。



Q2 商談会に参加したきっかけ、目的は？

会議所の方からの声かけがきっかけでした。今後自社製品の企画、販路を広げて行きたいとの展望をもっており、レーザー加工業者など協業開発ができることを求めて参加しました。

アライアンス・パートナー発掘市

当所ならびに名古屋商工会議所をはじめとした愛知県下22の商工会議所、浜松、四日市の計25商工会議所が共同主催する事業。業種・規模・業態を問わず、会員企業が無料で参加できる事前調整型商談会。“売りたい”、“買いたい”はもちろん、自社PR、販売サポート、こんな商品が欲しい、普段会えない企業と交流したい、情報収集したい等、ビジネスの幅を広げることができる商談会です。



売込ビジネス商談会

当所と岐阜信用金庫の共同主催による事前調整型の商談会。地域特産品を扱うバイヤーと、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が、実際に商品を手に取り、試食や試飲を通して商品の特徴を確かめながら、活発な商談が行われます。



体験談 file 1

社名 有限会社安藤商店 役職 専務取締役

氏名 安藤 安伸 さん

参加した商談会 アライアンス・パートナー発掘市、売込ビジネス商談会



Q1 何をやっている会社ですか？

雪洞、水うちわ、岐阜提灯など伝統工芸品の製造販売をしています。

Q2 商談会に参加したきっかけ、目的は？

伝統工芸の技術を活かした、新たな分野への展開、新規販路の開拓を考えており、きっかけをつかみたいと思って参加をしました。



Q3 実際の商談内容、その時の感触や結果はいかがでしたか？

商談したレーザー加工の事業者さんとは、商品の共同開発を進めていく話となり、先方から木製コースターを作成したいとの要望を実現するべく、加工したコースター枠のサンプルを提供しました。現状先方のレーザー加工デザインを詰めている状況で、近いうちの製品化を視野に入れています。

また、自社ブランド製品であるボールペンを中国に輸出したい商社さんとも商談をしました。中国向けの輸出に当たり、現状自社にて調達、加工している金属部分について、中国のものを使って製造してほしいとの要望があり、その点を詰めているところです。先方曰く、中国に販路が見込めているとのことであり、話が進んでいくのを楽しみにしています。

ほかにも木製の鉢植えの共同開発の話も進んでおり、商談した皆さんと協業を検討している最中です。新商品開発案件が多い為、形になるまでに若干時間がかかっていますが、以前参加した商談会で出会った事業者さんとは、先方で製造している陶器のコップの台を木で作ったりなど、実際の製品化が進んでおり、一度の製品化で終わることなく、その後も継続したお付き合いをさせていただいています。



Q4 参加してみた感想はいかがですか？

アライアンス・パートナー発掘市は相手も前向きな人が多く、非常に話が発展しやすいと感じており、この商談会で出会った方とは、その後もずっとやり取りが続いています。また、しっかりした商談ができる上に飛び込みで行くよりも成約率も高く、WinWinの関係が築きやすい、とても実のある商談会だと思います。



バイヤーの声 ECモール運営バイヤー

**Q1 商談会での成果は
いかがでしょうか？**

ある飲食店さんとは、運営するECモールに商品を出店いただいたのみで終わらず、その後も色々な機会で見引をさせていただくなど、長くお付き合いをさせていただいている事例もあります。実際に地場のまだ知らない企業さん、商品に出会える機会が、かつ色々な業種のサプライヤーさんが参加されるので、得るものが多い商談会という印象があります。



**Q2 商談が進みやすい
サプライヤーの特徴は？**

まず、サプライヤーさんもそれぞれ商談会に参加した目的があると思いますので、最初にそれを明示していただくと短い時間を有効活用できて、スムーズな商談になると思います。つぎに、何かサンプル商品や提案資料など、準備をいただいているサプライヤーさんの商談は進みやすい印象です。さらに言うなら、サプライヤーさん側がこちらのことを事前に調べていただいていると、よりスムーズな印象です。また商品を取り扱いたいと思ったときに、柔軟な供給体制等、その後のイメージがわかりやすい体制を構築してくださっている事業者さんは、扱う側としても非常に助かります。

Information

「アライアンス・パートナー発掘市」

7月8日(火)～10日(木)の日程で本年も開催！(4/9よりエントリー受付開始)
効率的に新規取引先を見つけたい企業のためのマッチングサービスです。事前エントリーした企業同士が、希望に合う商談相手を選び、計画的に交渉できる仕組みのため、無駄なく確実な商談が可能。また、エントリーのみでも自社の商品・サービスをPRでき、市場ニーズを把握する機会としても有効活用できます。この機会にぜひご利用ください。



詳細はこちら↑

「バイヤーにすぐ提案」事業 開始

商談会を待たずに自社製品の訴求を進めたい会員の皆さまに向けて、4月から「バイヤーにすぐ提案」事業を開始予定。オンライン上で、会員の皆さまの新商品販売活動のタイミングに合わせて迅速にバイヤーと繋がることができます。参加をご希望の方は当所までお問い合わせください。

お問い合わせ 当所 支援グループ Tel. 058-264-2135



本年度の開催予定です。ぜひご利用ください！