

バイヤーの声

Buyer

●バイヤー

岐阜県観光索道株式会社/JTB 岐阜支店/郵便局物販サービス東海事業品部/生活協同組合コープぎふ/岐阜県名産販売株式会社/JR東海リテイリング・プラス/三岐鉄道株式会社/信南サービス株式会社/日本観光開発株式会社/名鉄ミライト/岐阜市ふるさと納税事務局(順不同)

常に新しい商品や魅力あるサプライヤーさんを探している私達にとって、この商談会は非常に効率良く有益な場になっています。今回は特に地場のユニークな土産品をたくさん知ることができて良かったです。

どれだけネット社会が進んでも、こうしたリアルな商談の場で得られる情報に勝るものはないと思っています。例年参加していますが、今回もたくさんの魅力ある商品・サプライヤーさんとお会いことができ、今後の活発な取引を期待しています。

今回のような商談会には初めて参加しました。当日お会いした事業者さんとは今後も前向きに話を進めていく予定です。



第10回

売り込みビジネス商談会 開催!

自慢の商品をPR

11月19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)11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)35社が参加し、80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。

※「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。

サプライヤーの声

Supplier

(株)丸大熊果実店

岐阜市柳ヶ瀬商店街で果物店を営んでいます。80年以上現在の店舗で営業してきましたが、JR東海リテイリング・プラスを通じ今年初めて岐阜駅にて卸売販売したところ、大きな反響があったため、販路開拓を目指し商談会に参加しました。今回は目利きに定評のある代表が厳選、持ち運びにも便利な「ドライフルーツ」を提案しました。多数のバイヤーから興味を持ってもらい、大手と比較してもお値打ちで美味しいと評価を頂き、自社商品に自信が持てました。



ホームページ



ドライフルーツ

(株)ヒロ

当社は、「ていねい、良い素材を」をモットーとして「かいちゃんのアップルパイ」を筆頭に洋菓子を製造販売しています。告知も兼ねて人通りが多いところで販売したいと考えていたので、サービスエリアや駅のバイヤーが参加する本商談会がピッタリだと思い応募しました。商品自体は好感度でしたので、今後はいただいた要望をクリアして取り引きにつなげていきたいです。



ホームページ



かいちゃんのアップルパイ

だるまミート(株)

現在、惣菜の製造販売をしています。今回参加した商談会では、当社商品の新たな可能性を広げることができました。これまで接点のなかった百貨店やスーパーと繋がる道筋が見えて、今後のパートナー連携に期待が持てるような好感触を得ることができました。さらに、EC販売についてもバイヤーさんのプラットフォームを活用できる見通しが立ち、販路拡大への期待が一段と高まりました。事業の未来を切り開く貴重な機会となり、参加して良かったです。



ホームページ



飛騨牛ビーフカレー 結旨豚スパイスカレー

Cookie & Coffee 3°C

岐阜市金公園横で朝8時から営業するバターサンド専門店です。オープン以来の定番商品「シトロンサンド」を提案しました。商談では、短期的な催事出店と長期的な展開イメージの両方を得られ、手応えを感じました。また、バイヤーに実際に食べていただきながらこだわりポイントを伝えることができたのが良かったです。今後は、地元へ根差しながらも県外へのブランド力向上を図ってまいります。最近力を入れているECへの意欲も湧きました。



Instagram



バターサンド

あんやなぎ

岐阜市柳ヶ瀬商店街で、和洋折衷スイーツを販売しております。現在、自店舗とECサイトでの販売に注力していますが、さらなる売上アップを目指し、卸売業の方とも接点を持ちたいと考え商談会に参加しました。今回はメイン商品である「羊羹チーズケーキ」「あんどうさん」を提案しました。普段接点を持つことが難しいバイヤー企業から、商品へのご意見をいただけるとともに、出品に向けて前向きにお話しができたので非常に良い機会に恵まれました。



ホームページ



羊羹チーズケーキ

あんどうさん

(株) aini-ku

岐阜の観光イベント企画や観光土産開発等、地域創生に関わる事業を行っています。自身で直接営業すると、話を聞いてもらうまで行けないことも多く、こちらは貴重な機会だと思います。バイヤーの方からは直接の取引につながるお話の他、商品に対する改善点のご提案や肌で感じているニーズ等、岐阜の魅力伝える体験型のお土産を企画展開していく上でとても参考になるお話を伺うことができました。



ホームページ



本物どっち? Fake or Bake ゴフレット(抹茶)