

京都商工会議所主催

逆見本市型商談会【職域販売編】

《参加企業募集中》

会員限定

貴社のイチ押し商品を職域販売企業のバイヤーに直接売り込むことができる商談会を開催いたします。「これぞ！」と思う商品を手にも、ぜひお申込みください。

- ◆開催日 平成30年9月25日（火） 13:00～17:20
- ◆場所 京都商工会議所 教室（2階）
- ◆定員 60社 ※先着順・定員に達し次第締め切ります。
※ご参加は、1社につき2名までとさせていただきます。
- ◆参加費 京都商工会議所会員：3,000円／人
京都府内商工会議所・金沢・富山・福井商工会議所会員：4,000円／人
※参加費は、当日現金で頂戴します。
- ◆商談分野 衣／食／住の生活関連商品全般
 - 衣 紳士衣料、婦人衣料、子供衣料、服飾雑貨、靴、鞆、傘、扇子、着物、ゆかた 等
 - 食 農水産物加工品、生鮮食品、惣菜、和洋菓子、酒、飲料、健康食品、調味料 等
 - 住 生活雑貨、介護用品、玩具、文具、家具、寝装品、住居余暇関連用品、介護関連用品、キッチン用品、防犯・防災用品、ペット用品、健康・美容関連用品 等

◆商談の形式

バイヤー各社のブースに対して、直接自社商品を売り込む「逆見本市型」です。

- ・ 1日で複数のバイヤーと効率的に商談ができる！
- ・ 商談したいバイヤーに絞り、商談できる！
- ・ 低コスト（参加費のみ）で多くの商談ができる！



1 商談は最長 20 分間

◆参加申込み

- ①申込みフォーム (<https://www.kyo.or.jp/syoudan/entry.php>) にアクセスいただき、必要事項を入力のうえ、お申込ください。
- ②お申込み受付後、受付確認メールが届きますのでご確認ください。
- ③後日、Eメールで参加証を送付しますので、商談会当日、参加費と共に持参ください。

締切：平成30年8月23日（木） 17時

※時間に余裕をもってご登録ください。



◆お問い合わせ

京都商工会議所 中小企業経営支援センター 知恵産業推進室（商談会担当）
TEL：075-212-6470



知恵産業のまち・京都の推進
京都商工会議所

◆職域販売とは…

職域販売とは、企業の従業員向けの社内販売のことです。

販売形態としては、昼休みや終業後に、社員食堂や売店スペースで即売会を行ったり、社員向けの専用サイトを利用して通信販売を行ったりしている企業が多数です。

クローズドマーケットであるため、普段は接点を持つことが難しいバイヤーですので、商談会の機会をご活用ください！

◆前回の開催結果報告

開催日時：平成29年9月21日（金） 13：00～17：00

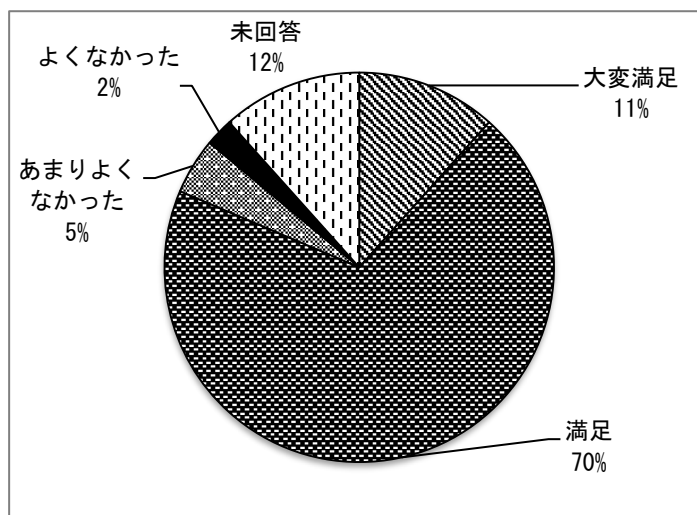
会場：京都商工会議所 教室

参加者数：バイヤー9社 / 売り手企業44社

商談件数 224件 成約・成約見込み 82件

後日詳細商談 72件 ※バイヤー側の報告より

売り手企業の満足度



- ・ 独自でアポイントを取り、お会いするのが難しい企業と商談をさせていただく機会をいただきました。ありがとうございます。
- ・ この様な、一味違う商談会は楽しいです。
- ・ 初めての商談でしたので、多くの企業様と喋ることができ勉強になりました。

◆参加バイヤー企業

※販売形態の欄に、「販売スタッフ必要」と記載されているものは、売り場に販売スタッフを立てていただく必要があります。

NSシェアードサービス株式会社（日本新薬(株)グループ）	
自社PR	日本新薬グループ会社として、グループ従業員・家族・OB 向けに各種商品（自家用・手土産・贈答品・住宅等）の斡旋を行っています。 (本社：京都 事業所：全国)
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住 （コスメ含まない）
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ・食料品全般（地域名産品・洋菓子・和菓子など） ・アウトレット商品（食品・有名メーカー衣料・生活雑貨） 定価が認識されており、そこから半額などお得感が伝わる物 ・手土産用の京都風お菓子・雑貨（海外で喜ばれる物） ・賞味期限の長い手土産用お菓子（1ヶ月以上・2千円代） ・お昼休み限定即売会対応商品（冷凍・冷蔵商品不可） ・不動産関連（マンション・戸建・リフォーム）
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ・お昼休み（11:30～13:00）社員食堂で展示即売会（要・販売スタッフ） ・販売期間を設けて、注文をまとめ、発注（直送あり） ・公用又は個人より、随時、単品注文の受付
取引条件	<ul style="list-style-type: none"> ・品質・価格により顧客満足度を満たす商品・サービスを提供いただけること。 ・丁寧誠実で迅速な対応をしていただけること。 ・トラブルや急な問合せに対応いただけること。 ・その他、当社取引基準に基づく。

滋賀殖産株式会社（東レ(株)グループ）	
自社PR	東レには、国内に9工場あり、商品の水平展開を行っています。 その中で、滋賀事業場は発祥地で従業員が多く、場内には東レグループで5500人が在勤しています。 (主な営業地域：東レ滋賀事業場・瀬田工場)
商談対象分野	食
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ・食料品全般 (生鮮食品、加工品、保存商品、和・洋菓子、飲料、酒類、健康食品、調味料) 【重視するポイント】 <ul style="list-style-type: none"> (1) こだわりの商品を求めます（低価格帯でなくて結構です） (2) 安全・安心の商品を求めます (3) モラルある会社との取り引きを望みます
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> (1) 予約販売（従業員からオーダーを取る）※スタッフ不要 (2) 社員食堂での販売（昼休み）※スタッフ必要 (3) 売店でのロングラン販売 ※スタッフ不要
取引条件	当社製品安全規定に基づく。

株式会社島津総合サービス (株)島津製作所グループ

自社PR	<p>弊社は4年程前から斡旋販売を開始しております。 販売先は島津グループです。 主な販売商品は食品が多いですが、日用雑貨等も増えてきました。 斡旋販売開始より4年が経ち、色んな商品を斡旋販売していますが常に従業員に斡旋販売出来るような新しい商品を開拓しています。京都ならではの商品や近年出された新商品があれば商談を行いたいと考えています。</p> <p align="right">(主な営業地域：京都)</p>
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住 (コスメ含む)
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ・ 目新しい商品 ・ お中元、お歳暮時期に販売できる商品 (3,000円・5,000円代が販売しやすいです) ・ 常温で販売可能な商品 ・ 京都土産にできそうな商品 ・ 販売会で販売できそうな商品 ・ 日持ちするお菓子
販売形態	<p>主な販売形態は大きく分けて3種あります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 販売会 (昼休み 12:00~12:45) にて販売※販売スタッフをお願いする場合があります。 ② 斡旋販売 (売店引渡し) ③ 斡旋販売 (直送)
取引条件	—

株式会社ドーエイ (安川電機グループ)

自社PR	<p>産業用ロボットメーカー(株)安川電機の100%出資グループ会社です。グループ内の福利厚生事業を営んでおり、グループ従業員約15,000名及びグループ各社が顧客対象です。</p> <p align="right">(主な営業地域：福岡県内 (北九州市・行橋市・中間市)、大阪市、埼玉県入間市)</p>
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住 (コスメ含む)
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ・ お中元、お歳暮などのギフト商品・自家需要商品 ・ ネット販売が可能な商品 ・ 買いやすい価格帯のもの (2,000円以内) ・ 京都の日本酒及び地酒 ・ 京都の伝統技術を活かし、小ロットのもの ・ 賞味期限の長い手土産用菓子 (1ヶ月以上、会社ロゴ等入れられるもの) ・ 一般市場で定価販売しかしていないもの (社内では割引販売可) ・ アウトレット等の訳有、在庫過多、規格外などによる安価商品 ・ 店舗・施設等で使用できる優待サービス
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社内斡旋販売 (カタログ、チラシ販売) ・ 社内向け専用サイトでのネット通販 ・ 昼休みや定時後の社員食堂・売店での展示即売会 (販売スタッフ要)
取引条件	<ul style="list-style-type: none"> ・ トラブル対応・アフターケアをしっかりと行って頂けること ・ PL 保険必須

ダイキン福祉サービス株式会社（ダイキン工業(株)グループ）

自社PR	ダイキングループ社員の福利厚生のために、暮らしにかかわる全てに関して、皆様に喜ばれる商材・サービスを探しています。
商談対象分野	食 ・ 住（コスメ除く）
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none">・一般市場では値崩れのない、珍しい商品、目新しい商品等（食品・雑貨等ともに）・一般市場では絶対に定価販売しかしていないもの・MADE IN JAPAN のもの・生鮮食品・生活雑貨・キッチン用品・ペット用品など・きらりと光る魅力ある商品
販売形態	<ul style="list-style-type: none">・グループ社員・OB向けの専用サイトでのネット通販・工場で開催される昼休みを中心とした展示販売会（販売スタッフをお願いする場合もあり）・工場内にあるコンビニでの店頭販売
取引条件	当社規定による。

株式会社日新ビジネスプロモート（日新電機(株)グループ）

自社PR	日新電機グループ社員（家族・OB）の福利厚生のために皆様に喜んで頂ける商材を探し、販売を検討したいと思っております。 <p style="text-align: right;">（主な営業地域：京都、全国）</p>
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住（コスメ含む）
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none">・食品全般、雑貨、酒類、特価商品・ここでしか買えない品物など・常温でお手軽に京都土産に出来るような食品及び雑貨。・展示販売が出来る品物、京都以外の場所の方にも販売出来る商品。・OB向けに販売出来る商材
販売形態	<ul style="list-style-type: none">・展示即売会…昼休み（12：00～12：45）、夕方（16：00～18：00）（販売スタッフ要）・委託販売・幹巡回覧・社内イントラネット
取引条件	・当社規定による。

日本電産グローバルサービス株式会社 (日本電産グループ)

自社PR	福利厚生の一環として、チラシでの期間斡旋や弊社イントラにて定番斡旋など日本電産グループ社員に向けて一般市場より格安で日用品や食品などの物品販売を行っております。その他、昼休憩に和菓子、洋菓子、日用品などの販売会も不定期で開催しております。 (主な営業地域：全国)
商談対象分野	食・その他
商談希望品目	■食品（産直もの） 弊社お中元、お歳暮カタログに掲載いただける商品 3,000 円台 ■洋菓子、和菓子、その他食品（常温） 昼休憩に販売会いただける商品 1,000 円前後 一般では販売されていないセットなど。お得、特別感が感じられる価格帯商品。 ※その他、宿泊施設 弊社と提携いただける旅館（一般より安くご利用できる施設）
販売形態	・チラシなどで2週間程度の期間斡旋。 ・昼休憩の90分間の販売会。（スタッフ要） ・社内イントラで通常斡旋として通販。
取引条件	

株式会社ホリバコミュニティ (株)堀場製作所グループ

<p align="center">自社PR</p>	<p>当社は分析計測機器の総合メーカーHORIBA グループの国内約 3,000 名の従業員に福利厚生サービスを提供しています。</p> <p>当社は、1978 年 HORIBA の社是「おもしろおかしく」の制定と同日、従業員全員と HORIBA が共同出資し、「おもしろおかしく仕事をするため、親身になって生活をサポートする機関として、全員の総意で運営すること」を趣意として設立されました。現在も HORIBA グループ全従業員が、当社の株式を保有しています。</p> <p>物販・保険・トラベルなど各種サービスを展開し、特に物販事業においては商品の斡旋販売に力を入れており、社員向けのカatalog販売やネットショップ、展示販売会などを実施しております。</p> <p align="right">(主な営業地域：京都〈2 拠点〉、滋賀、熊本、東京)</p>
<p>商談対象分野</p>	<p align="center">衣 ・ 食 ・ 住 (コスメ含む)</p>
<p>商談希望品目</p>	<p>食品、飲料、酒類、雑貨、健康美容関連など、生活関連商品全般 《安心、安全を基本に HORIBA グループ従業員に喜ばれる商品》 《従業員特別価格 (市価より割安) での提供》</p> <ul style="list-style-type: none"> ●社員向け WEB サイトでのネット販売商品 関連書籍やロゴ入りオリジナルグッズ、お酒、食品など 取扱商品の制約は特にありません。品質が保てるもの。 (全国のグループ従業員が対象) ●事務所店頭エリアでの委託販売商品 (冷蔵品不可) 本社事務所内にある物品展示スペース ●職域斡旋販売 (カatalog販売) 年 5 回発行、中元・歳暮期はギフト商品中心 ほか春・秋・冬などは日用品など自家消費商品中心 ●社員食堂前での昼休み展示会販売商品 和洋菓子、食品、雑貨など、購入しやすい価格帯のもの 京都 (吉祥院、上鳥羽)、滋賀 (坂本) にて
<p>販売形態</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●社員向け WEB サイトでのネット販売 ●事務所店頭エリアでの委託販売 本社事務所内にある物品展示スペース ●職域斡旋販売 (カatalog販売) ●社員食堂前での昼休み (11:45~13:00) 展示販売会 京都 (吉祥院、上鳥羽)、滋賀 (坂本) にて 販売スタッフ要 (現金、社内 IC カード、控除での直接販売)
<p>取引条件</p>	

三菱電機ライフサービス株式会社京都支店（三菱電機(株)グループ）

自社PR	<p>三菱電機(株)構内で働く従業員及びOB（三菱電機(株)）などへの福利厚生の一環として『住』『食』『憩い』『ビジネスサポート』さらには『介護』にわたる広い分野でお客様のあらゆる生活シーンのお手伝いをさせていただいています。</p> <p>また、職域斡旋販売にも力を入れております。</p> <ul style="list-style-type: none">・総合不動産サービス事業・ビジネスサービス事業・フードサービス事業（ケータリング）・物販サービス事業・健康サポート事業・介護サービス事業
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住（コスメ含む）
商談希望品目	<p>衣食住全般、全品目対応（医薬品は除外） 商品の内容により業者様に見合った方法（販売形態①～⑤）で販売していただきます。</p> <ol style="list-style-type: none">（1）物価が市場価格より安価でご提供いただけること。（2）地域ならではの商品。珍しい商品。（3）売り込んでみたい商品。（4）訳あり商品、在庫過多、規格外、解体商品などのご提案。（5）ギフト商品（贈答・自家消費）。（6）店舗・施設などの優待サービスのご提案。
販売形態	<ol style="list-style-type: none">（1）職域斡旋販売（昼休みの販売 11時45分～13時）スタッフ要。（2）受注販売（申込書(チラシの作成要)）構内に配布。（3）京都土産（出張者用の手土産、個配対応可）（4）イベント等の期間限定の催事対応。スタッフ要。
取引条件	<ul style="list-style-type: none">・当社規定による。・別途、取引契約を締結。

村田機械株式会社 ウェルネス事業部

自社PR	<ul style="list-style-type: none">・繊維・物流・工作機械・OA機器等の機械メーカー・グループ社員数 6730 人（本社約 1000 人、犬山工場約 2400 名）・売上 2613 億円 創業 1935 年
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住 （コスメ含む）
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none">・衣/食/住の商品全般（コスメ含む）比較的食品が多いです。・アウトレット商品（職域ですので、値段が下げても市場に影響はありません）・販売会ができる商品またはカタログチラシで配送できる商品・京都らしいもの・スイーツ <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none">・商品が多岐に渡っているため、一概にこれとは言えませんが、ネットや市場で同程度のものが流通している商品は避けています。（あえて職域で販売する必要がありませんので）。
販売形態	<ul style="list-style-type: none">・昼休み（11：30～12：50）の社員食堂・売店での展示即売会 <p>※販売スタッフは、ついていただいても、ついていただかなくてもどちらでも結構です。</p> <ul style="list-style-type: none">・カタログ販売・社内向け専用サイトでのネット通販・マーケットプレイス
取引条件	

ワコールサービス株式会社 (株)ワコールグループ)

自社PR	(1) 株式会社ワコール HD100%出資の子会社 (2) GP 企業・従業員・家族・OB へ福利厚生を主務としサービス提供 (3) 主な事業内容 ①社販、ファミリーセール等にて GP 製品を主とした物販事業 ②提携企業の衣料品・食料品等、物販・斡旋・サービス事業 ③損害、生命保険の管理、更新・新規募集等の保険営業 ④不動産の賃貸借運営、仲介と管理業 ⑤従業員の住居購入・引越等の紹介業 他 <p style="text-align: right;">(営業地域：京都、東京)</p>
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住 (コスメ含む)
商談希望品目	[品目] 衣食住全般、全品目対応。 ただし、グループ会社取扱い品目と競合する商材、企業イメージと合わない商材は お断りする場合があります。 [商品特長] 女性が多い職場です。女性に喜ぶものを求めます。 [価格帯] 福利厚生を目的としていますので一般セール価格より価値のある価格設定を お願いします。
販売形態	・ 事業所での販売(レジ・販売スタッフ要) 場所 京都駅八条口、西大路、新大阪、滋賀守山にある事業所 時間 昼休み (11:45~13:15) ・ ファミリーセール (年間二回) での販売 時期 6月、11月開催/手数料他を頂きます。 ・ 衣料品等で弊社が商品仕入れさせていただく場合もあります。
取引条件	・ PL 保険の加入必須。 ・ 弊社規定による取引条件、審査等ございます。

◆商談を成約に導くためのポイント

①商談相手の情報をしっかりチェック！

- ・商談相手がどのようなターゲットを顧客にしているのか？商品構成は？
- ・自社商品と同一カテゴリで扱っている商品があるか？あればその違い・優位点は？

②自社商品の「ウリ」・「優位性」などが説明できるように準備する

- ・単に「おいしい」「手作り」「京都産」「高品質」という曖昧な言葉ではなく、消費者視点で、自社商品の具体的な「ウリ」や「優位性」が説明できるか？
- ・商品 PR だけでなく、「母の日」「バレンタインデー」などの商戦にあった商品企画や売場企画ができないか？さらに、使用シーンの提案もできれば GOOD。
- ・バイヤーの立場で、自社商品を取り扱うことのメリットが説明できるか？
- ・バイヤーから「商品が高い」と言われても、返す言葉を準備できているか？
- ・バイヤーから聞かれた際に答えられるよう、自社の取引条件がきちんと整理できているか？

③商談時は、自分ばかり喋っていないか意識する

- ・たくさんの商品を説明しようとして一方的に喋らないよう注意する。
- ・バイヤーの意見を聞く時間を確保し、商品評価や商品改良のヒントを聞き出す時間を設ける。
- ・商品サンプルや試食などを活用して効率的・効果的な商談をする。
- ・バイヤーがどのような商品や企画を求めているかを聞き、それに対して提案したり、継続的な関係性を築くための方策を模索する。
- ・商談内容が不調でも、今後の継続商談につなげるためにバイヤーから何らかの宿題を持ちかえるように努力する。宿題が出ない場合は、自ら宿題を作るなど、次に繋げる工夫をする。
- ・継続して話を詰めたい場合は、必ず、商談中にバイヤーとアポイントの日時を決める。バイヤーは忙しいため、後日、アポイントや連絡を取ろうとしても繋がらない場合が多い。

④商談会後は、こまめな連絡で関係を切らない努力をする

- ・記憶が新しいうちに商談内容を整理する。
- ・バイヤーからの質問で持ち帰った案件については、すぐに回答する。
- ・商談が不調に終わったり、バイヤーからの連絡がないからといって、すぐに諦めない。地道に新商品や季節商品、父の日や母の日などのイベント商品に関するニュースレターを送付するなど、情報提供を続ける。



◆ご参加にあたっての留意事項

- ・バイヤーの商談希望品目以外のご商談はお断りします。
 - ・会場内での物販行為、調理行為、危険物持込は禁止します。
 - ・当日発生したゴミは、各自でお持ち帰りいただきますようお願い申し上げます。
 - ・商談は各ブース先着順（予約不可）のため、待ち時間が発生する場合があります。また、時間の制約上、希望する全てのバイヤーと商談できない場合があります。
 - ・本商談会は、商談の機会を提供するものであり、京都商工会議所が間に入って商談を取り持つものではありません。よって、商談を希望するバイヤーへの面談、斡旋、取引をお約束するものではありません。
 - ・本商談会終了後に、バイヤーとの継続商談を希望される場合は、直接バイヤーとやり取りをしてください。
 - ・本商談会を契機に発生した取引等に関するトラブル・損失、当日の紛失、破損、健康被害等について、京都商工会議所は一切責任を負いかねますのでご了承ください。
 - ・バイヤーの都合により、参加を取りやめる場合がありますので予めご了承ください。
 - ・当日は、商談の様子をカメラで撮影させていただき、京都商工会議所の広報活動に使用させていただきます場合がありますので、予めご了承ください。
 - ・参加申込時にご記入いただく個人情報等については、本商談会の運営のために利用する他、京都商工会議所の他の販路開拓関連事業のご案内等に利用させていただきます。
 - ・当日は、適正冷房を実施しておりますので、クールビズでお越しください。
-