

逆見本市型

【海外向け】

京都商工会議所 主催

生活関連商品売り込み商談会

《参加企業募集中》



貴社のイチ押し商品を海外に販路を持つ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、ぜひお申込みください。

- ◆開催日 平成30年10月12日(金) 13:00~17:20
- ◆場所 京都商工会議所 教室(2階)
[京都市中京区烏丸通夷川上ル 地下鉄丸太町駅6番出口すぐ]
- ◆定員 35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: 1,000円/人
京都府内商工会議所・金沢・富山・福井商工会議所会員: 3,000円/人
非会員: 5,000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。

- ・バイヤーと1対1で直接商談ができます。
- ・直接商談を通して商品開発のヒントにつながります。
- ・新たな販路獲得につながります。
- ・低コスト(参加費のみ)で効率的な商談ができます。



1商談は最長20分間

◆参加申込み

- ①申込フォーム (<http://www.kyo.or.jp/syoudan/entry.php>) にアクセスし、必要事項をご記入のうえ、お申し込みください。
- 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。



申込締切: 平成30年9月14日(金) 17時

◆お問い合わせ

京都商工会議所 産業振興部 商工振興担当(国際ビジネス担当) TEL: 075-212-6442

◆参加バイヤー企業

株式会社 A&J http://www.aandjcorporation.com/	
自社PR	<p>弊社は、中国本土、台湾、香港等の中華圏に食品や工芸品を輸出しております。主な取扱商品は、工芸品（金属工芸、香、陶磁器等）、食品（菓子、茶、調味料、日本酒等）等で、現地のパートナー企業の直営店、百貨店、高級スーパー、オンラインショップ等で販売しています。また、台湾の SOGO で開催される日本商品展へ出展される企業様の貿易業務も担当しております。</p> <p style="text-align: right;">（主な営業地域：中国本土、台湾、香港等の中華圏）</p>
商談対象分野	食（飲料：アルコール含む） ・ 住（コスメ：含まない）
商談希望品目	<p>中国本土、台湾、香港等の中華圏への卸売を目指す商品を探しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆工芸品：金属工芸品（茶器類）、香、陶磁器類 ◆雑貨：スマートフォン向けショッピングサイトへの卸売を目指す商品 ストーリー性のある商品が望ましい。 ◆食品：スーパーマーケットに向けた手頃な価格の商品 <p>*台湾の SOGO で開催される日本商品展（毎年10月上旬）への出展を希望される企業様も探しております。特に、雑貨・工芸品の企業様を探しております。 （本物産展のみ仕入消化となります。）</p>
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ◆中国本土の実店舗にて販売、通信販売 ◆台湾の実店舗にて販売、通信販売 ◆香港の実店舗にて販売
取引条件等	<ul style="list-style-type: none"> ◆基本的に買取 ◆台湾での物産展のみ仕入消化

株式会社奥村企画	
自社PR	<p>香港の百貨店内に日本の雑貨・工芸品を販売する自社ショップを運営しております。定期的に香港にて催事イベントも行い職人さんによる実演なども行い日本の素晴らしい雑貨・工芸品を販売・PRしております。</p> <p>中国大陸向けに中国 EC モールの天猫（TMALL）に京都の伝統工芸品・雑貨を販売するサイトを運営しており中華圏のお客様に向けた販売・PR をしております。</p> <p style="text-align: right;">（主な営業地域：香港、中国）</p>
商談対象分野	住（コスメ：含まない）
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ◆テーブルウェア（陶器、漆器、金属器など） ◆食卓小物 ◆インテリア商材（仏具、装飾品など） ◆宝飾品（沈香や伽羅などの香木を使用した商材、血赤珊瑚や桃珊瑚などを使用した商材、琥珀やトルコ石などの天然石を使用した商材） ◆和雑貨（低価格商材） <p>*特にテーブルウェアやインテリア商材は商品の生産背景や作り手の思いを語れるような商材を求めます。</p> <p>*作家一点物から汎用性の高い商材まで幅広く求めております。</p>
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ◆香港の百貨店の実店舗での販売 ◆香港の商業施設にて催事、イベントでの販売 ◆中国の EC モールにて販売
取引条件	◆商材により買取、消化仕入

トランスコスモス株式会社 <http://www.trans-cosmos.co.jp/>

<p>自社PR</p>	<p>お客様企業の EC 事業戦略、ブランド戦略に合わせて、仕入れからオペレーション、販売まで、日本・欧米・中国・韓国・ASEAN・インド・南米など世界 45 カ国に EC ワンストップサービスを提供しています。</p> <p>2016 年、11 月 11 日の中国「独身の日」における一日の EC 取扱高が約 2200 億円となり、トランスコスモスが中国で「グローバル EC ワンストップサービス」を提供するお客様企業の EC 売上総額で、アリババグループが展開する「TMALL」を通じた店舗売上が 433 億円、お客様企業の自社サイトや提携先サイトにおける店舗売上が 1766 億円となりました。</p> <p>(主な営業地域：欧米、中国、韓国、ASEAN、インド、南米 など)</p>
<p>商談対象分野</p>	<p>衣 ・ 食 (アルコール含む) ・ 住 (コスメ：含む)</p>
<p>商談希望品目</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆食品 <ul style="list-style-type: none"> ・抹茶のお菓子 etc.. ・京都ブランドのお酒 ・京都ブランドの緑茶(宇治茶 etc..) ◆生活用品 <ul style="list-style-type: none"> ・手ぬぐい、タオル(西陣織物使用 etc..) ・プラモデル等の玩具 ・高級つめきり ・水筒、ステンレスマグ ◆工芸品 <ul style="list-style-type: none"> ・食器(漆器おわん、お箸、包丁、お弁当箱 etc..) ・骨董品(清水焼) ・扇子
<p>商談希望品目</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆美容品 <ul style="list-style-type: none"> ・馬油 ・美顔ローラー ・あぶらとり紙 <p>* 上記、記載のない商品におきましても検討させていただきます。</p>
<p>販売形態</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆弊社保有、「日本直販」(カタログ・インターネット通販・新聞・ラジオ・TV)の商品掲載 ◆越境 EC において中国、マレーシア等、アジア地域へ向けてのインターネットにおける商品掲載 ◆弊社自社越境 EC サイト、「酒虎」における酒類インターネット通販サイト掲載
<p>取引条件</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆商標登録証(会社名及び商品名)の取得必須(中国販売時のみ)
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆海外販路につきましては、食品に関しては弊社保有の倉庫にて冷蔵機能が整っていない為、生モノや日が近いものはお断りさせて頂いております。(国内は対応可能)

日本出版貿易株式会社 <http://www.jptco.co.jp/>

自社PR	<p>弊社は、欧米、東アジア、豪州、南米といった国々へ、書籍・雑誌、文具や生活雑貨、CD等音響ソフトの輸出販売を行っております。</p> <p>米国本土・ハワイ・イギリスに現地法人を構え、直営店舗での販売も行っております。他にも海外各地に取引先を持ち、特に現地パートナー企業との連携により東アジア圏での営業を強化しております。仕入から海外販売までをワンストップでカバーできる点が強みです。</p> <p align="right">(主な営業地域：米国・欧州・東アジア・豪州)</p>
商談対象分野	食（アルコール含む） ・ 住（コスメ：含まない）
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ◆デザイン文具（デザインのみならず、機能性にも優れた文具を希望します） ◆デザインに優れた生活雑貨（同様に、機能面においても他商品にない強みを持つ商品） ◆パッケージに拘った食品（米国向け） <ul style="list-style-type: none"> *食品としての美味しさだけでなく、外国人を惹きつけるパッケージにも配慮した食品を希望します。 *賞味期限の短い食品は不可（最低半年）。 *食品輸出入において必要な情報提供にご協力いただけることが必須となります。
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ◆海外現地法人・取引先を通しての各地卸販売 ◆現地法人直営店舗での販売。 ◆中国ECサイトでの販売
取引条件	◆基本的に買取り（当面は受注発注、売行きを見て在庫常備を検討）

菱沼貿易株式会社 <http://www.hishinumatradinginc.com/>

自社PR	<p>弊社は日本の中小企業が海外戦略を展開する際のパートナーとして、シンガポール、タイ、インドネシア、ベトナム、台湾等のアジア諸国を中心にイタリア、ドイツ等の欧州諸国ともビジネスを展開しています。</p> <p>生活雑貨や建材、お酒や食品などの輸出入を扱う商社として、日本の中小企業の海外販路拡大や海外仕入先の開拓、製造拠点（工場）開発、さらにはビジネスの仕組みづくりまで多岐に渡り事業を展開しています。</p> <p>昨今輸出に関するご相談が増えており、弊社でも輸出事業に注力しています。日本の企業が自社製品やサービスをB to Bで海外展開するため、商材や企業情報を世界に発信するプラットフォーム「JAPAND (http://japand.biz/lp)」の運営も行っております。海外展開を目指す日本企業様と共に、事業創出に向け取り組んでいます。</p> <p align="right">(主な営業地域：ASEAN諸国、欧州)</p>
商談対象分野	衣 ・ 食（アルコール含む） ・ 住（コスメ：含む）（全て可）
商談希望品目	<p>商談では以下の内容をメーカー様にお聞きしたいと考えております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまでの輸出実績（エリア、商流、規模） ・製品の強み ・他社製品との差別化のポイント ・海外展開の展望（販売エリア、金額、事業計画） ・販促資料、英語/中国語パンフレットの有無
販売形態	B to Bで海外展開をする為、商材や企業情報を世界中に、WEBを通じて発信します。海外からの引き合い獲得後は、弊社が商社として日本企業様と海外企業の間に入り商談、契約、取引まで一貫してサポートします。

◆海外販路開拓にむけて

本商談会では、海外取引のある商社や EC 市場の通信販売でグローバルにサービスを展開する優良バイヤーを招聘し、アジア地域をはじめ、世界各地に向けての販路開拓を支援いたします。

バイヤーとの商談を通し、自社商品の強み、弱みに気づき、海外市場を目指す機会として是非ご活用ください！

◎「伝統産品・デザイン製品・日用品海外展開セミナー」の開催について

【海外向け】生活関連商品売り込み商談会<逆見本市型>の開催に合わせて、セミナーを開催いたします。専門家を講師に迎え、海外輸出を意識したブランディング戦略や販売戦略の策定、実際にバイヤーにアプローチするための準備などについて、事例を基に具体的に解説いただきます。併せてご参加お待ちしております。

※日 時： 8月30日（木）14:00~16:00

場 所： 京都商工会議所 役員室（3階）

詳 細： <http://www.kyo.or.jp/s/110208>

◆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、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く場合がありますので、予めご了承ください。
- ・申込時にご記入頂く個人情報は、本事業の運営に利用する他、京都商工会議所主催の各種連絡・情報提供（Emailでの案内を含む）のために利用させていただきます。