

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》 ※海外向け個別相談ブース併設



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。
また、ジェトロ「JAPAN MALL 事業」登録相談ブース並びに、海外向け個別相談ブースも設置しておりますので、この機会に是非ご参加お待ちしております。

◆開催日 2019年11月20日(水)

13:00~17:20(受付:12:30~)

◆場所 京都商工会議所 7-A・B会議室(京都経済センター7階)
[京都市下京区四条室町東入 阪急烏丸駅・地下鉄四条駅26番出口直結]

◆定員 50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

※商談は事前マッチング型ではなく、各ブース先着順のため、待ち時間が発生する場合があります。

※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。

※各バイヤーブースの整理券を発行します。整理券の番号順に商談を行っていただきます。なお、1度に発行する整理券はお1人1枚とし、商談終了毎に新たな整理券を受付にて発行させていただきます。

◆参加申込み

- ①申込フォーム (<https://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:2019年10月31日(木)17時

◆お問い合わせ

京都商工会議所 産業振興部 商工振興課（国際ビジネス担当） TEL：075-341-9771

◆参加バイヤー企業

株式会社 A&J http://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（酒類：含む） ・ 住（コスメ：含む） 注：中国へ輸出可能な商品に限ります。
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。賞味期限は1年以上が望ましい。 <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。</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

ガレオン・ジャパン株式会社 https://www.galleon-japan.co.jp	
自社PR	<p>“おいしいモノを食べると、人は皆 笑顔になり幸せな気持ちに・・・”</p> <p>「Product of JAPAN」（日本産）の食品を世界中のより多くの人たちにお届けしたい。</p> <p style="text-align: right;">（主な営業地域：香港、中国）</p>
商談対象分野	食（酒類：含む）
商談希望品目	食品全般
販売形態	<p>国内取引</p> <p>納品先：東京、香港向け輸出</p>
取引条件	納品一週間後現金振込、初回前払い可能

鴻池運輸株式会社 <https://www.konoike.net/>

自社PR	<p>① バイヤーのご紹介 弊社香港関連会社は香港内で多数の店舗を運営している複数の香港小売りバイヤーと業務提携関係にあります。調達責任者に直接商品提案できますので、効率的な商談が可能です。</p> <p>② 商流代行 弊社が日本で買い受け、お支払い致しますので代金未回収の心配がありません。お支払いは日本円でさせていただきますので、為替リスクもありません。</p> <p>③ 貿易実務・語学サポート 契約の主体はお客様同士ですが、契約完了後の納期調整、貿易書類の作成、英語対応サポートなどをさせていただきます。これらのサービスはもちろん無料です。 (対象地域：香港)</p>
商談対象分野	衣 ・ 食 (酒類：含む)
商談希望品目	<p>日本産の主に以下の種の食料</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆地ビール (小瓶) ◆梅酒 (小瓶) ◆ギフトボックス (お菓子の詰め合わせ) ◆ベビー用品 ◆フルーツ
販売形態	弊社香港法人の取引先現地バイヤー (コンビニ、スーパー等)

SAYU MILANO S.R.L./TENOKA MILANO <https://www.tenoha.it/>

自社PR	<p>弊社はイタリア・ミラノに拠点を構える TENOKA MILANO という複合施設を運営しております。日本の商品が 90%のライフスタイルストアと日本食のカジュアルレストラン・カフェバー、コワーキングスペース、イベントスペースが複合した施設です。 ミラノのナヴィリオという運河沿いのエリアに位置し、若者や感度が高いイタリア人が集まる人気なスポットです。 2019年6月より自社のストアでの販売に加えて、BtoBの販売支援の TENOKA selection のサービスをスタートし、ミラノ市内のデパートや雑貨店、ギフトショップへの販売ネットワークがあります。 (主な営業地域：イタリア・ミラノ)</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"> ◆文房具 ◆雑貨 ◆ファッション小物 ◆コスメ ◆インテリア小物
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ◆TENOKA Milano 店舗のストア内での販売 ◆リナシェンテデパートの TENOKA コーナーで販売 (予定)
取引条件	委託販売/買取販売

株式会社ナビバード <https://www.navibird.co.jp/>

自社PR	<p>EC 事業者の中でも先駆けとして、弊社は 2004 年度から海外在住の個人消費者へ日本の製品（主に衣類/雑貨などの身の回り品）を販売する海外向け専門オンラインショップ（JSHOPPERS.com）を運営してまいりました。サイト制作、発送業務全て一貫して運営しており、これまで 120 カ国 150 万人以上の海外ユーザー様にご利用頂いております。近年では海外 EC 事業運営のノウハウを活かし、国内 EC 事業者さまの海外展開支援を行っております。新規事業の立ち上げから、海外発送の代行業務まで幅広くサポートさせて頂いております。</p> <p align="right">（主な営業地域：世界 120 か国）</p>
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住 （コスメ：含む）
商談希望品目	衣料品、アクセサリ、生活雑貨、美容健康用品、化粧品、食品、伝統工芸品など （できるだけ軽量のもの）
販売形態	120 カ国 150 万人以上の海外個人ユーザー様に向け、越境 EC にて販売。商品は日本直送。
取引条件	1 点から受注発注

日本出版貿易株式会社 <http://www.jptco.co.jp/>

自社PR	<p>弊社は、海外への書籍・雑誌、文具や生活雑貨、CD 等音響ソフトの輸出版売を行っております。米国本土・ハワイ・イギリスには現地法人を構え、直営店舗での販売も行っております。直営店舗は「HAKUBUNDO」という屋号にてハワイに 2 店舗、文具・書籍・ファンシー雑貨を中心に取り扱い運営をしているほか、サンフランシスコでは「Sanko Kitchen Essentials」という屋号にてテーブルウェア・キッチンウェアを中心としたデザイン性の高い生活雑貨をセレクトし展開しております。</p> <p>また米国においては現地物流拠点をもち、文具を中心に小型小売店舗への卸売を柱に営業しております。</p> <p>他にも海外各地に店舗、ディストリビューター問わず取引先をもち、特に近年は香港及び中国本土を中心に東アジア圏での営業を強化しております。</p> <p>現地法人を通じた MoMA Design Store (NY) や、取引先を通じた香港誠品書店、Merci (パリ) などへの商品納入実績もございます。</p> <p>上記のように、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弊社の強みです。</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 ・ 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） 食品としての美味しさだけでなく、パッケージデザイン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。 ◆ 価格帯は商品や地域により異なりますが、国内定価で数百円～二千円程度の商品がボリュームゾーンです。 ◆ 通常、海外の店頭価格は国内定価の 1.5～2 倍ほどになりますので、競合する製品と比較しデザイン及び機能面での付加価値が特に重要となります。
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。 （店舗への卸売り及び現地ディストリビューターへの納入） ◆ 現地法人直営店舗（米国本土・ハワイ・イギリス）での販売。
取引条件	基本的に買取り、受注発注（売行きによっては現地法人での在庫常備も検討）

ホクセイプロダクツ株式会社 <http://w-hokusei.co.jp/>

自社PR	<p>ホクセイグループは、1978年の創業以来、日本軽金属系のアルミ商社として、富山で事業を展開してきました。商品・サービスを拡充し、「地域の価値を世界につなぐ」商社として、営業しております。</p> <p align="right">(主な営業地域：北米、北欧)</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"> ◆ 京都の伝統工芸品 ◆ 常温での販売が可能な食品
販売形態	海外への販路を希望している日本国内の企業から仕入れを行い、アメリカのポートランド日本庭園にて販売。 (https://japansegarden.org/)
取引条件	買取販売

UYU 株式会社 <http://uyu.co.jp/> (準備中)

自社PR	<p>2019年6月に創業。香港・台湾・中国・ベトナムをメインとした海外現地バイヤーに対して日本商品の調達代行を行っております。</p> <p>特に富裕層に向けた商品を得意とし、ここでしか手に入らないプレミアムな商品の取り扱いをコンセプトに展開を行っております。</p> <p>直近だと豊洲市場にある企業様と提携し、香港へ販路を開いております。</p> <p align="right">(主な営業地域：香港・台湾・中国・ベトナム)</p>
商談対象分野	衣 ・ 食 (酒類：含む) ・ 住 (コスメ：含む)
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ◆ コンセプトのはっきりとした (技術・デザイン・素材など) 商品を希望します。 ◆ 動画映えする商品 (ECで販売する場合)
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 現地企業への卸販売 (香港・台湾・中国・ベトナム) ◆ ECでの販売 (香港・台湾・中国・ベトナム) ◆ KOLを利用したテストセール (中国・ベトナム)

◆ 「JAPAN MALL 事業」登録相談ブース

日本貿易振興機構(JETRO) https://www.jetro.go.jp/	
P R	<p>ジェトロは、海外における EC 市場拡大を踏まえ、日本商品の海外 EC サイトを通じた販売促進を目的とする「JAPAN MALL」事業を、2018 年度から実施しています。2019 年度はその対象国・連携先を拡大し、化粧品、日用品、生活雑貨、食品などの海外向け輸出拡大に取り組みます。</p> <p>本事業は海外の主要 EC サイトによる日本商品の買取り販売を支援することで、売れ筋日本商品の創出を目指す、EC 分野初のマーケットインの取り組みです。海外 EC サイトが現地市場の目線で販売したい日本商品の調達をジェトロが支援し、EC サイトが選定した商品を日本から買い取り、現地の自社倉庫にストックして直接販売します。ジェトロは EC サイトの日本での調達支援に加え、日本商品の特設サイトの開設や販売時のプロモーションを支援し、販売が好調な商品は EC サイトによる継続的な調達につながる可能性もあります。</p> <p>また、連携する EC サイトの多くは国内に調達拠点があるため、日本の国内取引で完了し、返品リスクがないため、安定した輸出ビジネスとなります。連携する EC サイトからはプロモーション後に販売結果を入手し、それを参加企業にフィードバックすることを通じて、海外 EC サイトにおける売れ筋商品の開発やマーケティングに貢献します。</p> <p>尚、本事業においては、企業・商品情報を一度登録いただくことで、海外複数国・地域に渡る各 EC 事業者の案件に応募することが可能です。</p> <p style="text-align: center;">(主な事業対象地域：中国、ASEAN、欧州、北米、中東、中南米等)</p>
商談対象分野	食（酒類：含む） ・ 住（コスメ：含む）
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ◆食品・飲料（酒類含む） ※加工食品の場合は賞味期限 180 日以上あること ◆化粧品・美容関連商品 ◆ベビー向け商品 ◆ペットフード、ペット向け商品 ◆日用品・雑貨、等 <p>※各海外 EC 事業者により求める商品は異なります。詳細は下記サイトをご確認ください。 https://www.jetro.go.jp/services/japan_mall.html</p>
販売形態	<p>海外 EC による買取販売</p> <p>※各事業者により商流は異なります。詳細は下記サイトの「募集要項」をご確認ください。 https://www.jetro.go.jp/services/japan_mall.html</p>
備考	販売される商品は各 EC 事業者又はその指定事業者が選定します。

◆海外向け個別相談ブース

海外向け逆見本市商談会の開催に併せ、国際ビジネス支援に関して経験豊富な専門家による個別無料相談ブースを設置します。この機会に是非ご利用ください。

- ・ 自社製品の市場を開拓したい
- ・ 市場調査はどうすればいいのか
- ・ 現地代理店を探している
- ・ 海外進出におけるアドバイスがほしい 等

ブルーヴ株式会社 <https://www.provej.jp/>

対象国	全世界（特に、中国、東南アジア・インド・欧州・ロシア・米国）
専門	<p><マーケット把握> 市場規模把握（ニッチ産業の市場規模と占有率把握）、流通構造把握（商品流通フロー、商流別構成比の把握）、消費者調査（モニタリング調査、購入者ヒヤリング）</p> <p><想定競合先の把握> 事業体制把握（開発、生産、営業体制の把握）、戦略分析（製品戦略、販売戦略の把握）、ポジショニング（プレイヤー別のシェア、業界位置付け）</p> <p><パートナー開拓支援> 代理店開拓（取扱製品の販路開拓・見直し）、業務提携先（業務提携先の抽出、概要把握）、生産委託先（OEM 先のリストアップ、商談）</p> <p><商品販売促進支援> 商品需要性調査（消費者、専門家への需要性確認）、流通ヒヤリング（主要な流通キーマンへのニーズ把握）他社モデル調査（他社の営業体制の分析比較）</p> <p><各種プロモーション支援> グルイン（販売促進ツールのプランニング）、インバウンド（訪日向けの現地販促対応）</p>

◆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応えられるよう、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。
-