

成約事例

株式会社 出雲国大社食品

住所：島根県出雲市 従業員数：26人
HP：http://www.syokuhin.jp/

昭和38年創業。地元の生魚を使用した蒲鉾や天ぷら、ちくわ等の練り製品を製造。これまでに培ってきた熟練の技や製造方法を大切にしつつ、最新鋭の設備も導入し、味や品質にこだわった商品作りを行っている。また、保存料や化学調味料不使用の商品作りに注力している。

参加のきっかけ

島根県庁からの紹介で6年前に初めて参加。幅広い流通業と直接商談ができる点や、自分自身がアポイントを取って商談を行うよりも、効率的に商談ができる点に魅力を感じたため、参加を決意。同発掘市を契機に、多くの企業と成約することができたため、毎年継続して参加している。

参加目的

幅広い流通業との取引や、島根県外への販路拡大のため。

今回の商談数

1人で参加し、スーパー6社と商談。

成約した商品

「生魚天」
地元で獲れた生魚を原材料に使用した天ぷら。旬の魚を使用しているため、季節ごとに味わいの変化を感じることができる。

商談の内容

イズミヤとの商談では、「生魚天」を中心に売り込みを行った。商談の際は、商品資料やサンプルだけでなく、他社製品との違いや特長等について端的に説明。後日、先方から見積りの依頼があり、店頭での販売が決定した。

商談成功の秘訣

自社商品の特長に合う企業かどうかを、事前に調べて商談を行ったこと。実際に店舗に出向き、同業他社の商品の種類や価格帯等をチェック。開催当日は、自社商品の特長とマッチする企業を優先して商談を行った。

売り手企業へのアドバイス

- ①商談時間が15分と短いため、焦ってこちら側ばかりが話すのではなく、バイヤーの意見を聞くこと。どんなに良い商品でも、バイヤーのニーズとマッチしなければ、成約は難しい。
- ②売り込みたい商品の特長やこだわりについて、端的に伝えること。

成約



イズミヤ株式会社

住所：大阪府大阪市
HP：http://www.izumiya.co.jp/

成約の決め手

原材料の値上げや食シーンの変化により練物市場が減少している中、原材料や製品に対する「こだわり・特長」をしっかりと打ち出して取り組んでいたため。

バイヤーはこんな商品・取引先を探しています

どこのスーパーに行っても定番でならんでいる「安売りの対象」となるような商品ではなく、商品コンセプトが明確であり、他社と差別化できるオリジナリティのある商品。

バイヤーにとって売れ筋商品発掘市とは

これまで発見できなかった商品を発掘できる場であるとともに、数多くの人脈を築くことができる場。



「こだわりの原材料を使用し、職人が丹精こめて製造した自慢の商品です。」と話す出雲国大社食品の山崎専務。



成約した「生魚天」。



こだわりの製造方法の一つである「石臼」。

まだまだあります！成約事例

株式会社 Ante

石川県

成約した商品

石川県白山市産の唐辛子「剣崎なんば」を練り込んだチョコレート



成約



株式会社東急ハンズ

株式会社 シャレールヤハタ

大阪府

成約した商品

毎日を特別でハッピーに過ごせる「大人カワイイ」ポーチ・ステーションリー



成約



近鉄百貨店

株式会社近鉄百貨店

株式会社 田中米穀

新潟県

成約した商品

水・地形・気候・土壌ともに恵まれた環境で育った「特別栽培米」



成約



株式会社世界文化社

株式会社 小さなロマンス

京都府

成約した商品

外国人観光客に人気の寿司を特許技術の「絵が浮き出る立体プリント」で表現したTシャツ



成約



株式会社ビックカメラ