

成約事例

ハチ食品株式会社

住所：大阪市
HP：http://www.hachi-shokuhin.co.jp/

1845年薬種問屋として創業。その調合技術を生かし、1905年日本初のカレー粉「蜂カレー」の販売を開始。創業当時の調合技術と、常に新たな加工方法を追求することで、スパイスが生きた製品を提供している。

参加のきっかけ

2013年に初めて参加し、今回で2回目。会社に届いたDMがきっかけで参加を決意した。取引先を通じてもアポイントが取りにくい流通業のバイヤーと直接商談ができることに魅力を感じたという。

参加目的

新規取引先の開拓と商品提案。

今回の商談数

百貨店、スーパー、通販会社をメインに7社と商談。

成約した商品

5年連続星を獲得した人気和食店「季旬 鈴なり」店主村田明彦氏監修の「和だし 旨みカレー」枕崎産かつお枯節のだし、国産牛すじ、油揚げなど素材の旨みをとことん引き出している。

商談の内容

商品サンプルで実際に味を確認いただきながら、商品の特徴を端的に紹介。後日、取引のある卸会社を通じて、阪急キッチンエール関西での取り扱いが決定。

商談成功の秘訣

これまで取引のなかった買い手企業を中心に、企業・業種を限定せずに商談を行うことを決めていた。その結果、列に並ぶ時間のロスが減り、(平均商談件数より多い)7社との商談につながった。

売り手企業へのアドバイス

- ① 特定の企業との商談にこだわるよりも、より多くの買い手企業と商談を行った方が効果的。これまでに取引のある買い手企業であっても、異なるカテゴリーのバイヤーに向けて商品を提案すること。
- ② 卸会社との取引があることで、買い手企業との商談がスムーズに進むことも多い。

成約



株式会社 阪急キッチンエール関西

住所：大阪市
HP：http://www.k-yell.co.jp/kansai/

成約の決め手

人気和食店の職人が監修するという話題性に加え、商品化するまでのストーリーに魅力を感じました。

バイヤーはこんな商品・取引先を探しています

- 話題・旬、納品条件などに、タイムリーにご対応いただける取引先
- 素材へのこだわり、製造でのこだわりのある商品・取引先

バイヤーにとって 売れ筋商品発掘市とは

- ① 新商品の情報収集
- ② 新たな取引先開拓
- ③ 自社PR の場



「現在作り得る『最高』の蜂カレー粉は自慢の商品です」と話すハチ食品の小松主任



【安心安全】
自社全工場で食品安全マネジメントシステムのFSSC22000取得

【こだわりの粉碎や焙煎、殺菌方法】
高速粉碎、ロール粉碎、スタンプ粉碎直火焙煎などスパイスの特性に合わせた焙煎技術

まだまだあります！ 成約事例

網走ビール株式会社

北海道



成約した商品

流水を仕込み水に使用した「オホーツクブルー」色の発泡酒「流水DRAFT」など、カラフルな地ビール。

成約



シカンドグループジャパン

有限会社やまとのうさん

新潟県

成約した商品

- ① 栗が丸ごと1個入った栗入り笹だんご
- ② こだわりのモチ米を使い、自生の生笹で包んだ越の笹ちまき



成約



近鉄百貨店

株式会社近鉄百貨店

株式会社ライフクリエ

和歌山県

成約した商品

紀州南高梅と明太子がコラボした新しい美味しさのせんべい「わせん(うめんたい)」



成約



株式会社近商ストア

野村産業株式会社

茨城県

成約した商品

国産茶葉にこだわり独自製法の強焙煎で仕上げた烏龍茶



成約



生活協同組合連合会
コープきんき事業連合