

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!」と思う商品を手にも、ぜひお申込みください。

- ◆開催日 平成29年10月2日(月) 13:00~17:20
- ◆場所 京都商工会議所 第1~第4教室(2階)
- ◆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ホームページ(http://www.kyo.or.jp/kyoto/ac/event_108630.html) にアクセスし、申込みフォームに必要事項をご記入ください。
 - 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29年9月5日(火)

- ◆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
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

◆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！

◎「アジア市場チャレンジセミナー」

逆見本市型商談会【海外販路編】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、輸出の基礎知識から海外展開の How to まで解説いただきますので、併せてご参加お待ちしております。

※詳細：http://www.kyo.or.jp/kyoto/ac/event_108614.html

日時：8月31日（木）14:00～16:00

場所：京都商工会議所

◆参加バイヤー企業

アレックス(株)「ALEXCIOUS」 http://www.alexciious.com/ja/	
自社PR	Google 日本法人前社長が創業したアレックス株式会社が運営する「ALEXCIOUS」は、200 を超える国と地域からのアクセス、60 カ国からの購買実績を誇る越境 EC。 海外のカスタマー対応、翻訳、梱包、発送、インボイス、輸送トラブル対応 等、御社の海外事業部となり、海外展開の全てを一気にお任せ頂ける日本で数少ないグローバルプラットフォームです。 (主な営業地域：全世界（空輸可能地域）)
商談対象分野	衣 ・ 食（飲料：アルコール含む） ・ 住（コスメ：含む）
商談希望品目	◆メイドインジャパンの商品（又は日本人がプロデュースしている商品） ◆他社にはない御社ならではの強みをお持ちであること
販売形態	◆越境 EC「ALEXCIOUS」で世界中へ販売 ◆高島屋（東京・大阪）のインバウンドコーナーで販売（審査あり）
取引条件等	◆サンプル提供など、販促に積極的に関わって頂けること。 ◆生産体制が整っていること。 ◆受発注等、日々のコミュニケーションをメールでできること。 ◆月額システム利用料等、海外展開にあたって必要最低限の投資ができるスタンスをお持ちであること。

(株) カワ・コーポレーション <http://www.kawacorp.com/>

自社PR	北米 西海岸 ハワイ州、及びバンクーバーの日系小売店への直接取引をする貿易会社です。主に日本食料品全般を取り扱い（現在取り扱い品目 2万種類以上）、近々シンガポールの市場にも出荷予定。 (主な営業地域：)
商談対象分野	基本的には食品 又は 化粧雑貨
商談希望品目	◆日本食全般（基本的には小売商品）※海外で品質が保持できる食品であること ・菓子（和菓子、洋菓子、あられ、せんべい、珍味類） ・加工食品（調味料、麺類、茶、等等） ・飲料 ・冷凍食品 ・海産物 ◆健康食品 ◆ビューティー関係の品（化粧雑貨含む）
販売形態	◆現在は 北米日系スーパーで販売が主力
取引条件	◆買取（基本的には商品の瑕疵がない限り返品無し） ◆海外PL保険等は不要

株式会社スマイル <http://www.smilecorp.co.jp/>

自社PR	日本メーカー様に直接海外企業から継続的に来ている引き合い・問い合わせに対し当社が海外営業・貿易業務を代行致します。成約となった場合、当社が日本メーカー様より成約商品を仕入れ、海外企業に販売致します。日本メーカー様にとっては、国内取引で安心して海外企業との取引を頂けます。 (主な営業地域：)
商談対象分野	衣 ・ 食（飲料：アルコール含む） ・ 住（コスメ：含む）
商談希望品目	海外企業から継続的に引き合い・問い合わせを受けているが、自社で対応できていない商品（商品品目・価格、コンセプト等は問いません）
販売形態	当社から海外営業代行する海外企業様との取引形態による
取引条件	

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 49 カ国に EC ワンストップサービスを提供しています。</p> <p>2015 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 style="text-align: right;">(主な営業地域：全国)</p>
<p>商談対象分野</p>	<p>衣 ・ 食 ・ 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"> ・ 京都ブランドのお酒 ・ 常温で販売可能なもの ◆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、刃物、キッチン用品 ・ 水筒、ステンレスマグ ◆アパレル用品・服飾小物 <ul style="list-style-type: none"> ・ ベビー洋服、ベビー雑貨 ・ かばん、リュックサック ・ 財布、キーケース、名刺入れ ◆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 ◆美容品 <ul style="list-style-type: none"> ・ 馬油 ・ 美顔ローラー ・ あぶらとり紙 ・ 健康グッズ
<p>販売形態</p>	<p>国内・越境 EC で 49 ヶ国先(中国・ASEAN 地域など)に向けてインターネットでの通信販売下記、販売先一覧となります。(一部抜粋)</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆国内 日本直販 (https://www.666-666.jp/) ◆中国 JDWW (https://transcosmos.jd.hk/) ◆マレーシア Lelong (https://www.lelong.com.my/)
<p>取引条件</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆賞味期限 180 日未満の食品はお取扱不可 ◆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>	<p>社内倉庫、保冷蔵機能なし</p>

日本出版貿易株式会社 <http://www.jpitco.co.jp/>

自社PR	<p>会社名にある出版物に限らず文具や陶磁器、伝統工芸品に至るまで多岐に渡って取り扱っており、米国、英国の子会社に加え、各国に有する広範な販売ネットワークを生かし輸出版売を行っております。</p> <p>(主な営業地域：北米、欧州、東アジア、南米)</p>
商談対象分野	衣・住
商談希望品目	<p>◆デザインや機能面において優れた文具、小物、テーブルウェア・キッチン雑貨類</p> <p>◆伝統工芸品（手に取り易い価格帯のもの）や素材、デザインに日本の文化や歴史が感じられる製品</p> <p>◆海外販売可能なキャラクター商品</p> <p>◆茶葉（パッケージ商品含む）</p>
販売形態	<p>◆米国（サンフランシスコ、ロサンゼルス、ホノルル）や英国（ロンドン）子会社を通じてのローカル・日系チェーン店や書店、雑貨・ギフトショップ等への卸販売</p> <p>◆直営店舗（博文堂/ホノルル、SANKO KITCHEN ESSENTIALS/サンフランシスコ、JP BOOKS/ロンドン）での小売販売</p> <p>◆東アジアや南米、欧州等の各取引先を通じての卸・小売販売。</p>
取引条件	◆サンプルや販促品の提供にご協力頂けること

◆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。