

# 東商の首都圏バイヤーマッチング商談会で取引先拡大へ!



貴社の魅力ある商品を、さらに多くの方に届けるための一手として、東商の商談会に参加してみませんか? 普段はなかなか売り込む機会のない大手流通企業の複数のバイヤーに、自社商品を直接アピールすることができる絶好

のチャンスです! 自社店舗・サイト以外にも販売チャネルを増やして売り上げを伸ばしたいとお考えの方や、既存取引先以外にも販路を広げたい方にぜひご参加いただきたいイベントです。

## 首都圏バイヤーマッチング商談会とは?

### 参加の流れ

#### 参加お申し込み

##### エントリーシート提出

自社商品の魅力や特長をアピールするシートを提出

#### バイヤーから商談の指名

提出したシートをもとにバイヤーが面談したい企業を指名

#### 商談当日

貴社商品に関心を持ったバイヤーのみと効率的に商談ができます!

POINT 01 百貨店・ホテル・スーパーなど、**食品・雑貨の大手バイヤー約30社が集結!**  
1日に複数バイヤーと商談できることも!

POINT 02 商談後アンケートで**“成約”または“成約可能性あり”が82%**  
バイヤーからの指名による事前マッチング制のため、より確度の高い商談に!

POINT 03 **バイヤーからのアドバイスでさらなる売り上げ拡大を狙うチャンス!**  
「成約するか否か」だけじゃない! バイヤー目線のアドバイスが商品改良のヒントに!

貴社商品が各店舗に並びきつかけに!/?/  
過去参加バイヤー(一例)

東武百貨店、そごう、西武(ごつお便)、明治屋、ANAフーズ、JALUX、JR東日本クロスステーション、丸井グループ、ザ・キャピトルホテル東急、イトーヨーカ堂、信濃屋食品、オオゼキ、日本百貨店

商談会にお申し込みいただいても、バイヤーから指名されない場合、当日商談に至らないケースも…。

バイヤーから指名されるために**事前準備も大切です!**

日頃から数多くの商品を吟味し、“売れる売り場づくり”を行っているバイヤーならではの目線で、貴社商品の「伸びしろ」を見つけるチャンスにも!



### 参加企業の声

## 商談会から生まれるチャンスにスピーディーに対応!

遠藤商店 遠藤 剛 社長  
(食肉加工製造販売/台東区鳥越)



●商談で得た気付きが新たな商品展開に  
当社商品の焼き豚は、ただ茶色のお肉の塊として見せると魅力が伝わりづらい。必ず試食も提供しておいしさを直接感じてもらい、商品の見せ方も工夫しています。数年前に、試食用に複数種類の焼き豚を数枚ずつお重に入れて商談会に持参した際に、「お重でおせちのように提供するのもよいのでは」とアドバイスを受けたことがきっかけとなって、昨年はおせちの特集で取り扱ってもらうことになりました。頂いたア

ドバイスが新しい商品展開のヒントになることもありますね。

#### ●参加で広がる次のチャンス

バイヤーから「今度こういう商品を当社で出せないか?」と相談されることもあります。次の商品開発や販売チャネル拡大につながるお話も、参加したからこそ得られる面白さやチャンスだと思います。例えば、暑い夏に涼しく食べられるものが欲しいとの話から、地元の製麺所やラーメン店とコラボレーションして、当社の焼き豚をたっぷりのせた冷やし中華を提案して、商品化したこともあります。商談会に参加すると次につながるチャンスがたくさんあります。参加する前か

ら、提案のネタを日々蓄積しておいて、バイヤーの要望にすぐに応えられる準備がとても大切だと思います。

大手流通で取り扱われると、販路を広げたい小規模事業者にとっては桁違いの発注量になります。OEMの依頼で例え自社直販より利幅が小さくても、年間1,000個単位で商品が売れるスケールメリットと取り組みの実績は大きいですね。

商談会で生まれるつながりは、当日お会



バイヤーに提案し商品化した冷やし中華

いするバイヤーだけではありません。例えば、ある百貨店と成約した後、その百貨店内の別の部署の担当者の方ともつながって、催事出店やオンライン販売のお話をいただいたこともありました。商談会限りのつながりに終わらず、むしろそこからつながった仕事のボリュームや売り上げも増えています。

#### ●挑戦がより多くの方に商品を届ける一番の近道に!

当社の焼き豚をもっと多くの方に知っていただくきっかけとして、商談会は1番スピーディーに実現できる機会でした。商談会に参加していなかったら、これだけ多くの素敵な取引先には出会えていなかったと思います。挑戦すれば確実に売り上げにもつながっていきます。特に小売からメーカーになっていきたい方にとっては活用しない手はないと思うので、ぜひ参加していただきたいですね。

### 参加企業の声

## 商談会を商品ブラッシュアップの機会に

ドットミソ 安岡 歩 社長  
(味噌加工品企画製造販売/渋谷区道玄坂)



●成約のコツを東商の動画で学ぶ!  
バイヤーは多くの商品から商談先を選ぶので、ひとつのエントリーシートを見る時間はありません。たっぷり伝えたい自社商品の魅力を、できるだけ短い言葉にまとめ、パッと見ただけで商品の特長が伝わるシートづくりが重要です。実はこれは、東商の「取引拡大のヒントに。」という動画コンテンツで教わりました。商品の魅力を伝える写真選びなど、動画で学んだことを片っ端から実践した結果、ぐっと成約率

が上がりました。

動画から学んだ中でも、商談会後のフォローはとても重要だと感じています。商談したバイヤーに、後日必ずフォロー連絡をするようにした結果、商談時には好感度が得られなかった先とも成約に至ったケースもありました。商談の中で「ここがもう少しこうだったら」と課題点を頂いたら、商談後に「これを調整しました」と素早く対応しフォローした結果、取り扱っていただくことになりました。

#### ●バイヤーならではの目線から、自社商品の伸びしろをキャッチ!

バイヤーと商談すると、今まで知らなかった業界や普段とは全く異なる取引規

模のお話が聞けるので、現在販売しているチャネルと異なる観点で自社商品を俯瞰できることは大きなメリットでした。「このくらいの価格帯にできれば売れる」「これなら12個入りサイズの方が売れやすい」など、日常的に消費者の反応を見ながら売り場をつくるバイヤーならではの意見は、とても参考になります。うまくマッチせず成約に至らなそうな時も、バイヤー目線で何が当社の商品の課題なの



商談の結果お中元特集に採用された「おやこみそ」

かを徹底的にヒアリングさせてもらっています。その中で商品の伸びしろが見えた時は、「ここをこう変えればお客さまに刺さりますか?」と新たな提案もでき、次につなげることができます。バイヤーやその先のお客さまのニーズをしっかりとヒアリングすることが大事ですし、商談会はそのキャッチできる場だと思います。

#### ●大手バイヤーと直接商談できる機会に、まずはチャレンジを!

これだけ大手のバイヤーが一度に集まり、直接商談ができる場はなかなかないので、参加しない手はないと思います。あまり深刻に考えすぎずに、まずはエントリーシートを出すところから始めてみませんか。自社商品の魅力が伝わると信じて、そしてそれをさらにブラッシュアップできるように、一緒に頑張りましょう!

PICK UP



商談会の成果をさらに高める!  
会員限定動画コンテンツ「取引拡大のヒントに。」

## 「商談会活用」コース

商談前の準備や、商談後のフォロー方法など、成約率を高めるノウハウが満載!



### 「取引拡大のヒントに。」とは?

売り上げ増加・販路開拓につながるノウハウが学べる動画コンテンツ集です。商談会活用コースの他にも、計6コースから目的に合わせて受講できます。



詳細はこちら

首都圏バイヤーマッチング商談会の他にも随時開催!

商談会の開催情報は  
こちらから▶



開催情報のタイムリーなキャッチは  
メールマガジン「販路拡大マガジン」で!



ご登録はこちら▶