

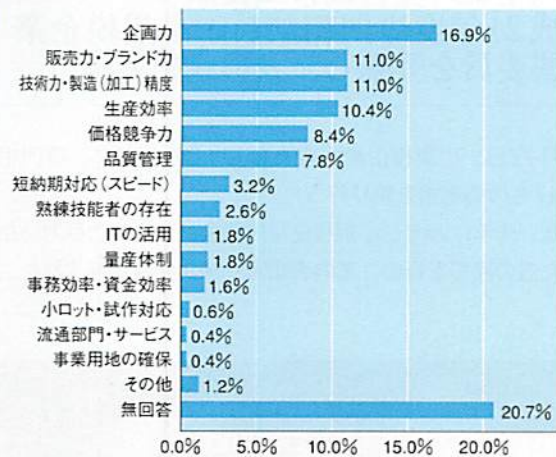
販路拡大のチャンス!

月に1度、個別に「バイヤー」に売り込める!

月例個別 商談会を新設!

会員企業の販路拡大を
札幌商工会議所が
サポートします!

製造業における今後強化したい経営課題



札幌商工会議所は販路拡大に 挑戦する企業を応援します!

当所では、会員企業のビジネスチャンスの創出に向け、さまざまな支援事業を展開している。今回は、その中でも、新たな「販路拡大」事業である「月例個別商談会」にスポットを当てて紹介する。

ものづくり産業には雇用、外需獲得、他産業への波及などそれぞれに高い効果があると考えられている。特に豊富な食資源を有する北海道において、食品加工業を中心とした製造業への期待は大きい。

しかしながら、道内製造業が抱える課題として、商品の販路の確保に多くの企業が頭を悩ましているのが現状である。

その要因としては、顧客の求めるニーズに対応する商品企画力、販売力、商品個々のブランド力の弱さや、高品質であるが生産コストが高く価格競争力が弱いことなどが挙げられる。

このような中、当所では、これまで会員企業が国内外のバイヤーに対し売り込む機会の創出とともに、商品力の向上に向け取り組んできた。

全国の流通バイヤーを招いての「我が社の商品売り込み市」は、参加バイヤー数が毎回三十社を超えるなど年々規模が拡大し、多くの商談成約の実績を持つ。

また、海外展開支援としては、東アジアのハブである香港を中心とした

あなたの熱意でチャンスをつかめ!

1

『我が社の商品売り込み市』

担当課:部会・産業部 産業3課 TEL:011-231-1375

百貨店、スーパー、ホテル、ドラッグストア、ホームセンター、各種量販店などのバイヤー・仕入れ担当者がブースを構え、販路開拓を希望する企業などが自社の商品をPR・提案する商談会。事前マッチング形式なので、バイヤー側、売り込み側も希望に沿った商談が可能。「目的のバイヤーと商談でき新規取引にもつながった」という企業が多数。

平成23年度
開催実績

参加バイヤー数: 31社 (63名)
売り込み企業数: 113社
総商談数: 284件
約15%が成約・成約見込み
約70%が引き続き商談継続

次回開催予定 平成25年(2013)2月

豊富なネットワークと支援実績が強い

2

アジアにおける販路拡大支援事業

担当課:国際部 貿易課 TEL:011-231-1332

中国、香港、台湾、シンガポールなどを中心に、海外での商談会の開催や展示会への出展のほか、札幌に海外バイヤーを招聘しての商談会の開催など、会員企業の海外販路拡大を積極的に支援している。

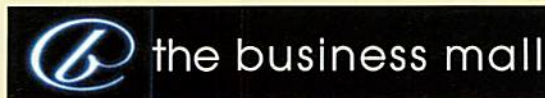
過去実績

- ・「香港FOOD EXPO」への出展
- ・札幌の物産と観光フェア シティー・スーパー事前商談会
- ・ビジネスマッチングinシンガポール、大連、瀋陽
- ・広めよう「北海道ブランド」輸出促進セミナー&発掘商談会(海外バイヤーを招聘)
- ・輸出商品発掘キャラバンによるセミナー&商談会(海外バイヤーを招聘)

今後の予定 「香港FOOD EXPO2012」へ出展予定
平成24年(2012)8月16日(木)~18日(土)

見つける!あなたのビジネスパートナー

3



担当課:会員組織部 会員組織課 TEL:011-231-1317

全国315商工会議所が共同運営し、その会員企業のインターネット取引などを支援するウェブサイト「ザ・ビジネスモール」。現在、約26万事業所が登録しており、月間アクセス数は約200万に上っている。

提供しているサービスは大きく分けて、【企業情報データベース】の公開による情報発信、取引先相手を探す【ザ・商談モール】、多様な電子商取引市場・ビジネス支援サイトとの提携による【サービスの会員優待】の3つがあり、商工会議所会員のビジネスチャンス拡大ツールの一つとして活用されている。

●ホームページURL <http://www.b-mall.ne.jp/>

～しごとづくりはネットワークづくりから～

4

『企業交流会』

担当課:会員組織部 会員組織課 TEL:011-231-1317

企業間相互の人的交流・情報交換、自社のPRなど、新たなビジネスチャンスにつながる“交流の場”として開催している。参加者からは「人脈が広がった」「取引につながった」「新しい情報が得られた」などの声をいただいている。



次回開催予定 平成24年(2012)6月20日(水)

そして、新たなビジネスパートナーの発掘と顔を合わせた情報交換の場として「企業交流会」も積極的に開催している。

今年度は、報道機関を交えての会員企業の新製品・新サービスを発表するプレセン会の開催なども予定しており、より多くの販路拡大の機会を提供していく予定である。

事業の詳細については今後も本誌ならびに当所ホームページにて随時紹介する。

他地域とのビジネス交流・販路拡大事業としては、全国の商工会議所の会員企業約二十六万社のデータベースを有する「ザ・ビジネスモール」があり、その中で全国からの買いたい案件、売りたい案件が広く掲載されている。

海外販路拡大事業「GLOBAL GATE HONGKONG PROJECT」として、毎年八月に香港にて開催される東アジア最大級の展示会「香港FOOD EXPO」への出展、十月には海外バイヤーを札幌に招いての商談会を実施しており、このほか中国でのビジネスマッチングなども展開している。

小売・流通業のバイヤーとの 個別商談機会の創出!

当所では、会員企業のニーズが最も高い「販路拡大」「支援事業の一環として、新たに『月例個別商談会』を開催することとした。

本商談会は、新たな取引拡大機会の創出を目的とし、百貨店や専門店、通販など小売・流通業のバイヤーに対して、自社の自慢の商品を個別に売り込んでいただくもの。

その第一弾として、三月にはJAL



●三月に開催した個別商談会

機内などでさまざまな通販カタログを配布している(株)JALUXの食品部門、雑貨部門それぞれの担当バイヤーを招聘し開催した。

売り込み企業からは「なかなか商談機会を得ることができない企業と商談の場をもらえた」「バイヤーから消費者目線による販売展開についてアドバイスをもらえた」などの声を頂いた。

一方、バイヤー側も、事前に商品情報を確認し、自社での取り扱いの可能性について確認した上での商談となることから、限られた時間の中でも内容の濃い話ができること好評だ。

販路拡大の機会を提供できることに加え、商談の中で自社商品の強みや弱みについてのアドバイスなどを通じて、市場ニーズにあった商品への改善や、今後の新商品開発に向けたヒントが得られるというメリットもあることから、さまざまなバイヤーを招いて毎月開催する予定。

次回は六月四日・五日にケンコーコム(株)、二十一日・二十二日に(株)千趣会を招き開催予定(詳細は八ページ参照)。

商談会参加者の声①

**会社立ち上げ間もない企業でも
大手企業と商談ができた。**

(株)越海

(株)越海は、北海道産の海産物・農産物を加工し、阿寒湖温泉、層雲峡温泉、定山溪温泉など道内ホテル・旅館の夕食や朝食に使用される加工食品を製造販売する食品加工会社だ。

同社代表取締役の池野武志氏は、もともと食品卸売業者の営業に従事していたが、「仕入れて売る」ということに限界を感じ、自らが製造し販売するメーカーになることを決意して平成二十二年に会社を立ち上げた。

同社の主要販売先であるホテル・旅館向けの売り上げは、観光客数に大きく左右される。閑散期である三〜四月、十一月〜十二月の穴を埋めるためには、ホテル・旅館とは別に新たな販路を開拓する必要があり、その販路として目標に掲げたのが道外市場への進出だ。

会社名の「越海」は北海道の優れた素材を加工して道外へ展開していきたいという池野氏の強い思いから付けられた名前だ。

「北海道にはまだ知られていない良



●(株)越海の池野武志 代表取締役

い素材がたくさんある。そんな素材を生かしたおいしい食べ物を広めていきたい」と池野氏が語るように、商談会で提案している「羅臼産ホッケ、海鮮のちゃんちゃん焼き」と「焼き味噌ラーメン」のセットは、道外の消費者向けに新たに企画した商品だ。

「羅臼産ホッケ、海鮮のちゃんちゃん焼き」に使用される海産物や野菜は北海道産のものにこだわり、自社で製造した調味料とセットにしている。また、焼き味噌ラーメンについては、麺の試作を二十回以上も重ねるこだわりがあった。

しかし、これらの商品を百貨店などで取り扱ってもらうことで、道内の閑散期の売り上げを道外でカバーしていきたいと考えたものの、「商品が



●羅臼産ホッケ、海鮮のちんちん焼

できた当初、北海道物産展をターゲッ
トにさまざまな小売店へ売り込んだ
が、「社歴の浅さ」がネックとなり、な
かなか相手にしてもらったことができ
なかった」と池野氏は言う。

そのような中、今年一月に当所が
主催した商談会「我が社の商品売り
込み市」に参加し、丸井今井の「きた
キッチン」での取り扱いが決まった。

そして、今回の商談会で、大手流通
バイヤー(株)JALUXと商談を行うこ
とができ、次回の歳暮時期の商材とし



●焼き味噌ラーメン

て商談が継続中だ。

「会社を立ち上げて間もない企業が
大企業へ売り込みの機会をもらえたこ
とは非常に助かった」と池野氏は語る。

また、商談の席でバイヤーから「自社
での商品管理、消費者への嘘偽りのな
い表示と商品の提供が絶対条件」と
の話があり、自社製品の品質管理を
追求していく必要があると改めて実
感した。

「当社は今後も、北海道の食材に
こだわった安心・安全の商品を開発し、
広く紹介していきたい。そのためにも、
今後道外バイヤーを中心に積極的に
売り込んでいくことが必要だ。そうい
った意味で、今回、バイヤーとのネット
ワークができたことは非常に大きい。
秋口に向けてしっかりと準備を進め
ていきたい」と池野氏は語った。

商談会参加者の声②

**バイヤーからの逆提案を受け、
今後の販売展開の大きな参考に！**

狸小路ピカロン

狸小路ピカロンは平成二十二年よ
り狸小路商店街内に店舗を構える雑
貨・アクセサリー店である。

同社の主力製品は環境にやさしい
アルカリ土類金属から作られた夜光
(蓄光)物質を樹脂に封入した製品で、
社名・製品名でもある「ピカロン」は
代表である飯田佳宏氏が自ら命名し、
今後のさまざまな展開を想定して商
標登録を済ませている。

この夜光物質は、誘導灯や安全
標識に使われているのを飯田氏が
見て、これをもっと一般に広めら
れないかと考え、夜光物質を活用
して作ったアクセサリーを試作し
たところ、主に子どもと高齢の方
に反応が良かったことから製品化
に至り、現在では、アクセサリー、ス
トラップ、キーホルダーなど土産品
を中心に展開をしている。

今回の(株)JALUXとの個別商
談会では、土産品、アクセサリーな
どをバイヤーに売り込んだが、製
品自体の評価は得たものの、残念



●狸小路ピカロンの飯田佳宏 代表

ながら採用とはならなかった。

しかし、商談の中で、バイヤーから「防
災や節電関連の用途を含めた製品が
あればぜひ前向きに検討していきたい」



●ピカロンを使ったキーホルダー

と逆に提案を受けた。

「これまででは、主に土産品としての販売展開しか想定していなかったが、今回商談会に参加したことで、これまで考えていた視点と違った切り口での製品開発のヒントになるものをさまざまな形で頂けた」と飯田氏は話す。

商談後、飯田氏は早速新製品の開発に取り掛かり、現在、ロウソクの素とピカロンを組み合わせることで、おしゃれな「防災+節電+インテリア」という新たな製品の確立に向け、日々試行錯誤を繰り返している。

「まだ起業して間もなく、右も左も分からない状態で今回の個別商談会に参加したが、非常に勉強になった」と製品企画面への効果を高く評

価する。

今後、ネームバリューのある狸小路を拠点として、取扱店舗を増やしていくとともに「ピカロン」を使った新製品を開発する一方、北海道でものづくりを手掛けている事業者との協働により、新たな製品を生み出したいと考えている。

飯田氏は「北海道は『ものづくり』を行う上で非常に厳しい環境にある。しかしながら、ちょっとした工夫でオリジナルティのあるワクワクするような製品をつくり出していければ、必ずものづくりの環境は上向いていく」という信念を持っている。「今後も、さまざまな方々の意見を取り入れながら製品の開発を行っていききたい」と語った。



●幅広い用途として使用が可能



●今回の高談会を機に新たに開発した「防災+節電+インテリア」のロウソク、ピカロンキャンドル(試作品)

札幌商工会議所 販路拡大支援事業

販路拡大
チャンス!!

月例個別商談会 開催予定

ケンコーコムとの個別商談会

日時：平成24年 **6月4日(月)** 13:00~18:00
6月5日(火) 10:00~17:00

場所：札幌商工会議所 会議室
(札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター)

バイヤー：二見 聡氏
(ケンコーコム(株) 国内事業本部 商品部 バイヤー)

対象：①食品メーカー(卸売業の方も可) ②雑貨メーカー

商談品目：①健康食品
②食品全般(※要冷蔵・要冷凍品不可)
③雑貨(※日用品全般)

商談時間：1社20分

定員：30社 ※定員になり次第締め切ります。

参加費：会員2,000円 非会員10,000円(税込)

申込締切：5月28日(月) 12:00まで

千趣会(ベルメゾンネット)との個別商談会

日時：平成24年 **6月21日(木)** 13:00~18:00
6月22日(金) 9:00~12:00

場所：札幌商工会議所 会議室
(札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター)

バイヤー：堺 孝典氏
(株)千趣会 ギフト事業部 商品企画チーム)

対象：食品メーカー

商談品目：食品限定(※健康食品を除く)

商談時間：1社20分

定員：24社 ※定員になり次第締め切ります。

参加費：会員2,000円 非会員10,000円(税込)

申込締切：6月8日(金) 17:00まで

問い合わせ

会員組織部 会員組織課

TEL:011-231-1317