

オンライン商談を活用した販路拡大事業について

2024/7/5



はじめに

株式会社日庄マーケティング・ソリューションは
2016年から、各地の自治体・団体様と連携し、食品専門で販路拡大やPRを行ってまいりました。
「地元のふつうを日本の特別に」をモットーに、自治体様・地域のメーカー様と
ブランディングや販路拡大に取り組んでいます。

弊社ではこれまでに自治体様・団体様とも連携し、
毎年平均10件の商談会の運営を行っています。

本企画では、これまでのわたしたちの経験とノウハウを活かしながら、
参加事業者様の不安を解消する商談会を目指します。



本企画の趣旨

新規で販路拡大をしたい市内事業者を対象に、オンライン商談会を通じて販路開拓の機会を提供することを目的とする。商談成約の可能性を高めるために、商談会前に講師による事前勉強会を実施するなど市内事業者の販路拡大に向けて伴走型の支援を行う

事業終了まで、事務局と専門家が伴走型で一緒に走り切ります！



①2回の事前勉強会でレベルアップ

- ・自社のレベルにあった勉強会に参加
- ・バイヤーの心理、商談の有効な進め方など基礎知識を参加者に持っていただき、次なるステップに備えます。

②オンライン商談会の開催

- ・事前に事務局と面談を行い、ターゲットを明確にした状態でマッチング！
- ・事務局立ち合い型なのでトラブル時も安心

③専門家との個別面談

- ・商談会の結果を踏まえた課題抽出
- ・今後の方向性についてざっくりばらんに面談いたします。

全体進行スケジュール

日程	スケジュール
2024/7/5(金)	(任意)事業者向け説明会 13:30-15:00市役所2階会議室④
7/12(金)	参加事業者の募集締め切り
7/25(木)前後	参加が確定した事業者に決定通知をお送りします。
7月末	勉強会(1回目)※参加必須 ・内容:①オンライン商談会の基礎 ②バイヤーに効果的な話し方 ③資料の作成方法 ※講師をお招きし、オンライン商談会に向けた事前準備を行います。
8月末	商品に関する詳細情報の登録作業・申込書等の提出 ※特設サイト構築に向けて商品の情報をPCで入力作業 商談準備・サンプルの発送対応など
9月中旬	勉強会(2回目)※参加必須 ・内容:①商談での成約率向上のためのアドバイス ②バイヤーとの連絡方法 ③効果的な営業活動について ※順次、バイヤー向けの商品紹介サイト上での掲載を開始します。
10月中旬	バイヤーとのマッチング(商談日程の調整)
10月中旬以降 (2日間)	オンライン商談会の開催 ※PC作業が苦手な方は、市役所内にて運営のサポートを行います。
11~1月	商談後の個別面談(1回) ※講師よりアドバイス有り
2月	事業の振り返り(アンケート・ヒアリング)

【登録期限】2024年7月31日（水）18：00まで

■申込について

【バイヤーズキッチンWebサイトへのご登録】

GoogleFormsからお申込いただいた後に、バイヤーズキッチンへの商品登録が必要です。

事務局から配布する、別紙「出展情報Web登録マニュアル」を使ってご登録をお願いいたします。

“地域食品メーカーと地域食品を探しているバイヤーのための
食のマッチングサービス”『バイヤーズキッチン』のマッチングサイトに登録をしていただき、
集客の段階で商品詳細をバイヤーに共有いたします。
オンライン商談会の終了後も、出展商品情報は無料で継続掲載し、商談機会を創出します。

地域の食が集まるコミュニケーションサイト

バイヤーズキッチン

<https://buyers-kitchen.com/>

「人手不足で営業まで手が回らない」、「商談会など出展コストを削減したい」「コロナ禍で外出できない」、「忙しく商品を探す時間がなかなかとれない」という食品メーカー/バイヤーに向けた365日商談が可能な“地域の食が集まるコミュニケーションサイト”です。



バイヤーズキッチンWebサイトTOPイメージ

■申込について

バイヤーズキッチンサイトの特徴

商談会終了後も
継続利用OK！

＼ 手軽に仕入企業と会話ができる ＼

チャット機能

チャットで気軽に仕入企業と
連絡を取ることができます。
サイト内で管理することで、
見逃しや無くし記録管理しや
すくなります。



＼ 手軽にオンライン商談が可能 ＼

オンライン 商談機能

自動で商談URLを発行！
仕入企業と納入企業同士でい
つでもオンライン商談を実施で
きます。



＼ 仕入企業のニーズが分かる ＼

仕入企業からの 要望掲示板

仕入企業が今欲しい商品を
募る掲示板機能。納入企業は
仕入企業の投稿に対してア
プローチをかけられます。



＼ 待つだけでなくアピールできる ＼

商品アピール コンテンツ

新商品情報や生産者の人柄、
様々な角度から企業をア
ピールできる投稿場所もご
用意しております。



■申込について

【登録の際のお願い】

バイヤーズキッチンのサイトには
商品の概要から、細かいスペックまで登録していただきます。
そのため、入力項目が多くなっております。

バイヤーとのマッチングの精度を上げるために
できるだけ漏れの無いように記入いただくよう
ご案内をお願いいたします。

※登録方法は、別紙のマニュアルをご参照ください。

事務局も内容を読み込ませていただき、
個別にマッチングしそうなバイヤーにご案内します。



■勉強会について

元バイヤーの専門家による勉強会を2回実施し、
オンライン商談会に向けた事前準備にお役立ていただきます。

開催日時：【1回目】令和6年7月末 ABグループ120分 / Cグループ 120分

【2回目】令和6年9月中旬 ABグループ120分 / Cグループ 120分

内 容： ①オンライン商談会の基礎 ②バイヤーに効果的な話し方 ③資料の作成方法

実施方法： オンライン（Zoom会議）※セミナーの録画データ・資料を後日配布



講師：マーケティングセバスチャン株式会社
代表取締役 久積正道氏

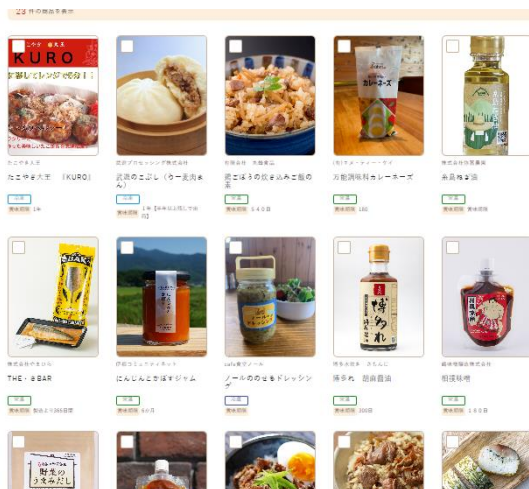
1977年生まれ。中央大学大学院 戦略経営学科卒業。MBA／経営修士。
2000年、伊藤忠商事系食品ベンチャー企業に入社し、事業の立ち上げメンバーとして活動。
2007年、マーケティングセバスチャン株式会社を設立、翌年に売上高1億円を計上する。
食品をブランディングし、首都圏をはじめ国内外に広める仕事のアウトソーシングを請け負う。
千葉県・宮崎県ブランド推進アドバイザー、中小機構企画評価委員を兼任。
専門分野として、販路開拓支援、商品開発及び改良支援、業績向上支援、
マーケティング基盤構築支援、ブランディングレクチャー、販売先採用基準レクチャー、
パッケージデザイン食品製造許認可アドバイスなどを行っている。

■マッチングについて

約300名のバイヤー登録があるバイヤーズキッチンWEBサイト上で、バイヤーの集客および申し込みの受付を行います。
その後、お申込みのあったバイヤーのリストをお送りし、商談していただくかご担当者様にご判断いただきます。
すべての商談が確定しましたら実際のスケジュールに落とし込み、商談会に進みます。

マッチングの流れ

①WEBサイトにてバイヤー募集



②書面にて申し込みバイヤーリストを送付

[illegible]

③メーカー様にご承諾いただきマッチング



バイヤーの募集について

宇土市の商材に興味を持つ首都圏バイヤーを申込チラシ配信及びWeb掲載にて集客いたします。

① 申込チラシを制作

約500件のバイヤーリストにメール・FAX送付を行い、架電にて集客
(高級スーパー、百貨店、商社、飲食店、ネット通販など様々な業種へデータ配布)

② WEBサイトを活用

約300名のバイヤーが登録する自社商談サイト「バイヤーズキッチン」でのイベント告知・受付

【①申込チラシイメージ】

The image shows two sample event flyers. The left flyer is for the 'Shikoku Food Festival' (食の都 福岡) and the right flyer is for 'SMTS 2022' (SMTS 2022 茨城/筑波銀行ブース). Both flyers include event details, dates, and contact information.

【②Webサイトイメージ】

The image shows two screenshots of the 'バイヤーズキッチン' (Buyers Kitchen) website. The left screenshot shows the homepage with a banner for the 'SMTS 2022' event. The right screenshot shows a detailed view of the event page, including a list of participating vendors and their products.

申込み時に「取引条件」(対応可能温度帯や賞味期限期間、取引条件、
想定の提案先など)を伺い、事前に参加事業者へ共有いたします。

イベント概要と商品詳細を掲載し、来場時のミスマッチを最小限に
参加していただくことを目指します。

バイヤーの募集について

☑CHECK!

全国のこだわり商品を多く取り扱い、品質を重視する方が多く訪れる傾向にあり、規模感にあったご提案をしていただける選りすぐりのバイヤーのマッチング実績があります。長くお付き合いいただけるバイヤーとのマッチングを心掛けております。

【バイヤーの選出基準(例)】

- ・知名度の高い百貨店、高質スーパー、外食、通販。また、有名店に商品を卸している企業
- ・全国各地の食品メーカーの商品を積極的に取り扱っている企業
- ・地方食品メーカーと商品開発を行っているもしくは今後予定している企業
- ・地方食品メーカーの生産数(小ロット、不定期供給)でも取引可能な企業
- ・一度限りの取引でなく、細くても長くお付き合いができる企業
- ・コロナ禍等においても業績が伸びているカタログ、Web販売している企業

集客バイヤーリスト一覧(一部抜粋)

百貨店

株式会社 高島屋
株式会社 三越伊勢丹
株式会社 大丸松坂屋
株式会社 東急百貨店
株式会社 小田急百貨店
株式会社 京王百貨店
株式会社 そごう西武(西武池袋本店)
株式会社 丸広百貨店
株式会社 丸井

ホテル

株式会社 東急ホテルズ&リゾーツ
株式会社 プリンズホテル
株式会社 グランドニッコー東京
横浜ベイホテル東急
ホテルメトロポリタンエドモント

小売

株式会社 渋谷西村總本店
株式会社 ビー・バイ・イー
株式会社 日本百貨店
株式会社 中川政七商店
株式会社 サザビーリーグ

高級スーパー

株式会社 エムアイフードスタイル
ナショナル物産 株式会社
株式会社 紀ノ國屋
株式会社 明治屋

外食

株式会社 リン・クルー
株式会社 パートナース ダイニング
アグリフーズ 株式会社
株式会社 グローバルダイニング

卸売業

国分グループ本社 株式会社
国分首都圏 株式会社
国分フードクリエイティブ 株式会社
伊藤忠食品 株式会社
三菱食品 株式会社
加藤産業 株式会社
株式会社 日本アクセス
株式会社 スマート

ギフトカタログ/通販/ECサイト

リンベル 株式会社
株式会社 ごっつお便
株式会社 大和
株式会社 ディノス・セシール
オイシックス・ラ・大地 株式会社
株式会社 オンザフーズ
株式会社 イー・有機生活
株式会社 テレビ東京ダイレクト
株式会社 オージーフーズ
株式会社 SL Creations
株式会社 JALUX

■オンライン商談会について

期間内にマッチングしたバイヤーとの1商談40分のオンライン商談をセッティングいたします。

【オンライン商談会開催概要】

日 程：令和6年10月22日(火)～23日(水)（仮）

期 間：2日間程度

時 間：10時～18時

場 所：オンライン

商 談 枠：①商談時間：1商談40分

②使用機器：PC・タブレット

③スタッフ：運営スタッフ3名程度(タイムキープ・サポート)

開催規模：メーカー10社程度

バイヤー20社程度

スタッフ：運営スタッフ2名～3名程度(タイムキープ・トラブルサポート)

時間	所要時間
① 10:00～10:40	40分
② 10:50～11:30	40分
③ 11:40～12:20	40分
④ 13:00～13:40	40分
⑤ 13:50～14:30	40分
⑥ 14:40～15:20	40分
⑦ 15:30～16:10	40分
⑧ 16:20～17:00	40分
⑨ 17:10～17:50	40分

■商談が中断した場合の対応

・回線トラブルの際は、運営事務局スタッフより電話商談への移行等の指示をいたします。

・10分以上商談が遅延した場合は、別日にて商談セッティングいたします。

【参考】マッチング後は、マッチしたバイヤーの情報と商談日時・ZoomのURLを記載したスケジュール表をお送りいたします。

[illegible]

商談進行方法・サポート

① 商談5分前に入室・準備

・Zoom立ち上げなどの準備を行います。

※5分前までにZoomに入室されないメーカー・バイヤーには、スタッフがお電話にてリマインド・ケアを行います。

② 商談時間40分の厳守

・商談開始、商談終了5分前、終了時に事務局スタッフよりアナウンスいたします。

③ トラブルで商談が中断した場合は電話にて再開

・回線トラブルの際は、運営事務局スタッフより電話商談への移行等の指示をいたします。

(参考)過去のオンライン商談会の様子



資料を共有しながら商談



開発に携わった学生とにこやかに商談

事前のオンライン接続テスト

メーカー・バイヤーにヒアリングの上、不安のある事業者に対し、事前に運営事務局スタッフと日程調整をし本番の通信環境と同じ状態での回線接続テストや、操作方法などのサポートを行います。

- 回線速度の確認 : 必要な回線速度が確保できているか
- Zoomインストール、その他のアドバイス : 接続が出来ているかどうか
- PCスペックの確認 : カメラやマイクなどが、きちんと作動しているかどうか
- 資料共有方法についてのアドバイス : 資料ファイルの事前用意と共有時の操作方法など

問題点がある場合は商談当日までに準備を整えることができるように、事務局スタッフが適切なアドバイスを行います。

- カメラの無いPCを使用の場合、別途Webカメラの購入をアドバイス
- 商談を行う場所の背景、音声の聞こえ方などの調整アドバイスなど

■個別面談について

商談会を経て感じた課題感やバイヤーからの意見を取り纏め、1社1社丁寧にフィードバックを行います。

開催日時： 令和7年2月 ※日程は個別に調整いたします。

業務内容： ■個別面談の実施

・商品改善点の提示

- パッケージ改善点(デザイン、容量、形状、言い回しなど)
- 商品内容(コンセプト、味、価格、掛け率、取引条件、賞味期限など)
- 食品表示(食品表示法に沿った改善)

・ターゲットの選定からアプローチ方法の方向性

- ターゲット別のバイヤーへのアプローチ方法
- 売価や卸値の設定診断
- バイヤーとのコミュニケーションに必要なツール

専門家： マーケティングセバスチャン株式会社 代表取締役 久積正道氏

面談時間： 1社60分（Zoom面談・事務局スタッフ1名同席）



昨年度参加者のコメント

- 色々な意見を聞くことが出来た、ネーブル自体に興味を持ってもらえた。
- 結果はすぐに出なかったが今後の活動の参考になる情報がかなり増えた。
- 本事業に参加したことによりバイヤーとの交渉の難しさや注意点(実態)を知ることが出来ました。また、ホテルとの繋がりが出来注文もいただきました。
- 取引先が増えて売り上げが増えた。販路開拓のための講義が勉強になったため。
- 商品に対する価格の設定や商品の開発、バイヤーとの商談のやり取りなどアドバイス頂き満足です。自分の考えが変わりました。
- 自分の希望だけでなく、相手側からのオファーから生まれる商談、日庄様からの助言などもあり、誰もが簡単に商談ができる場だった。また、学びの場が多く、初めての商談でも不安なくできると感じたので、ぜひ続けて欲しい事業。

これから2月まで
どうぞよろしくお願いいたします。

ご不明点など、ございましたら
なんでもご相談ください。