

京都商工会議所主催

逆見本市型商談会【職域販売編】

《参加企業募集中》

会員限定

貴社のイチ押し商品を職域販売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9月21日（木） 13:00～17:20
- ◆場所 京都商工会議所 第1～第4教室（2階）
- ◆定員 60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：3,000円／人
京都府内商工会議所・金沢・富山・福井商工会議所会員：4,000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。

- ・ 1日で複数のバイヤーと効率的に商談ができる！
- ・ 商談したいバイヤーに絞り、商談できる！
- ・ 低コスト（参加費のみ）で多くの商談ができる！



1商談は最長20分間

◆参加申込み

- ①ホームページ（https://www.kyo.or.jp/kyoto/ac/event_108524.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1日（金）

◆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



◆職域販売とは…

職域販売とは、企業の従業員向けの社内販売のことです。

販売形態としては、昼休みや終業後に、社員食堂や売店スペースで即売会を行ったり、社員向けの専用サイトを利用して通信販売を行ったりしている企業が多数です。

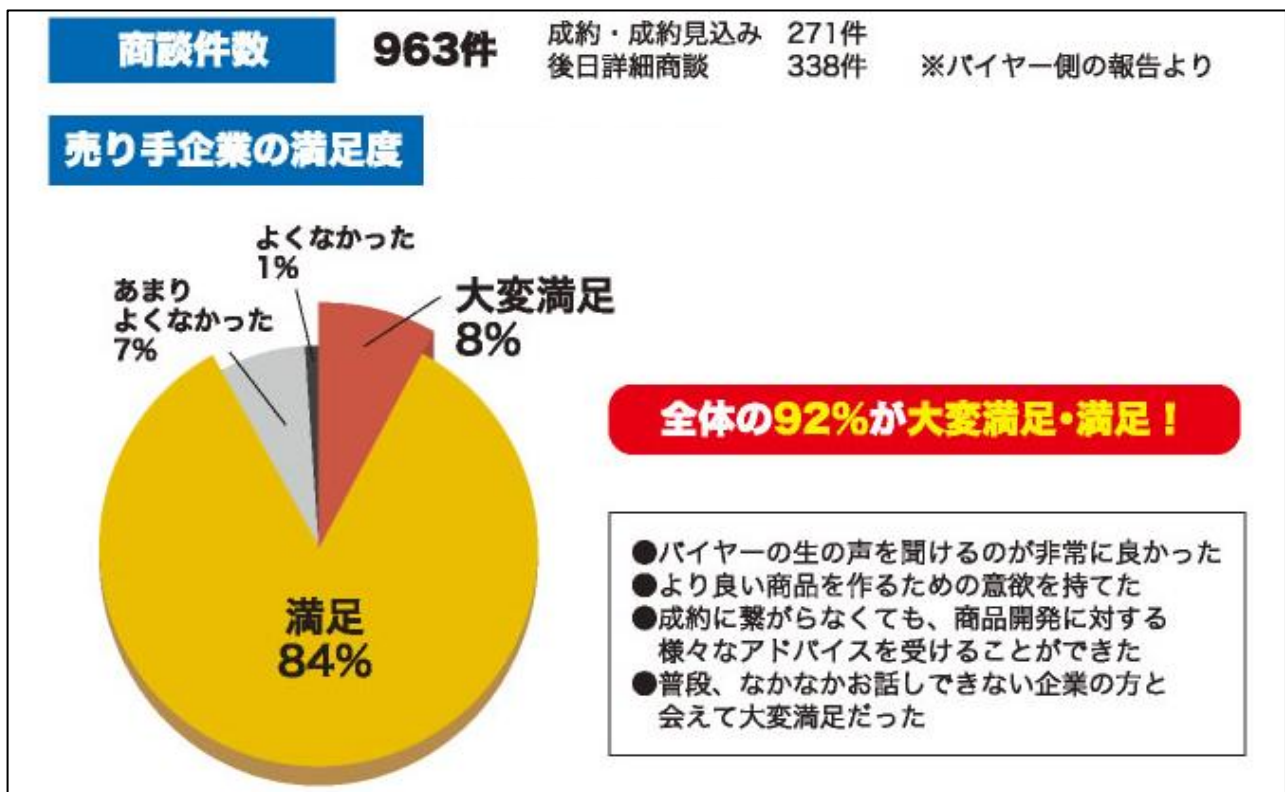
クローズドマーケットであるため、普段は接点を持つことが難しいバイヤーですので、商談会の機会をご活用ください！

◆前回（「京のイチ押し商品売り込み商談会」）の開催結果報告 ※今回とは開催規模が異なります。

開催日時：平成28年10月4日（火）13：00～17：00

会場：みやこめっせ【京都市勧業館】

参加者数：バイヤー41社／売り手企業194社



◆参加バイヤー企業

※販売形態の欄に、「販売スタッフ必要」と記載されているものは、売り場に販売スタッフを立てていただく必要があります。

NSシェアードサービス株式会社（日本新薬(株)グループ）	
自社PR	日本新薬グループ会社として、グループ従業員・家族・OB向けに各種商品（販促ノベルティ・手土産・贈答品・住宅等）の斡旋を行っています。 (主な営業地域：京都、全国)
商談対象分野	衣・食・住（コスメ含む）
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ◆衣料雑貨全般（婦人服、紳士服、子ども服、服飾雑貨、スポーツ用品、靴、鞆、化粧品、生活消耗品など） ◆書籍、文具 ◆食料品全般（地域名産品・洋菓子・和菓子など） ◆不動産関連（マンション・戸建・リフォーム） ◆賞味期限の長い手土産用のお菓子（1カ月以上） ◆自家消費用アウトレット商品（食品・生活雑貨） ◆贈答用の京都のお菓子や食品、雑貨（国内用・海外用） ◆即売会対応商品（冷凍商品不可、冷蔵商品一部可）
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ◆昼休み（11：30～13：00）の社員食堂などでの展示即売会 ※販売スタッフ必要 ◆カタログ販売 ◆社内向け専用サイトでのネット通販
取引条件	<ul style="list-style-type: none"> ◆品質・価格・顧客満足度を満たす商品・サービスをご提供いただけること。 ◆販売管理体制が整っていること。 ◆丁寧で誠実な対応をしていただけること（密に連絡が取れること）。 ◆トラブル対応・アフターケアをきっちりしていただけること。 ◆その他、当社取引基準に基づく。

滋賀殖産株式会社（東レ(株)グループ）	
自社PR	東レには、国内に9工場があり、商品の水平展開を行っております。その中で、滋賀事業場は発祥地で従業員が多く、場内には東レグループ社員が5,500人在勤しております。 (主な営業地域：東レ滋賀事業場・瀬田工場)
商談対象分野	食・住（コスメ除く）
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ◆食料品全般 （生鮮食品、加工品、保存商品、和・洋菓子、飲料、酒類、健康食品、調味料など） ◆住全般（コスメ除く） <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①こだわりの商品を求めます（低価格帯でなくて結構です） ②安全・安心の商品を求めます ③モラルある会社との取引を望みます
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ①予約販売（従業員からオーダーを取る） ②昼休みの社員食堂での販売 ※販売スタッフ必要 ③売店でのロングラン販売 ④ファミリーセール（年間2回／5月・12月）新規参加業者様募集中！
取引条件	◆当社製品安全規定に基づく。

株式会社島津総合サービス (株)島津製作所グループ

自社PR	<p>弊社は、3年ほど前から斡旋販売を開始しております。 販売先は島津グループです。 主な販売商品は食品が多いですが、日用雑貨等も最近は増えてきました。 弊社売店内や島津グループに向けて、新規の商品を探しています。 斡旋販売開始より3年が経ちますので目新しいモノ、京都ならではの商材があればぜひ、販売を検討したいと考えています。</p> <p align="right">(主な営業地域：京都)</p>
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住 (コスメ含む)
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 目新しい商品 ◆ お中元、お歳暮時期に販売できる商品 (3,000円、5,000円代が販売しやすいです) ◆ 常温で販売可能な商品 ◆ 京都土産にできそうな商品 ◆ 販売会で販売できそうな商品
販売形態	<p>① 販売会 (昼休み 12:00~12:45) にて販売 ※販売スタッフ必要 ② 斡旋販売 (売店引渡し) ③ 斡旋販売 (直送)</p>
取引条件	—

ダイキン福祉サービス株式会社 (ダイキン工業(株)グループ)

自社PR	<p>ダイキングループ社員の福利厚生のために、暮らしにかかわる全てに関して、皆様に喜ばれる商材・サービスを探しています。</p>
商談対象分野	食 ・ 住 (コスメ除く)
商談希望品目	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 一般市場では値崩れのない、珍しい商品、目新しい商品等 (食品・雑貨等ともに) ◆ 一般市場では絶対に定価販売しかしていないもの ◆ MADE IN JAPAN のもの ◆ 生鮮食品・生活雑貨・キッチン用品・ペット用品など ◆ きらりと光る魅力ある商品
販売形態	<ul style="list-style-type: none"> ◆ グループ社員・OB向けの専用サイトでのネット通販 ◆ 工場で開催する昼休みを中心とした展示販売会 ※販売スタッフが必要な場合もあります
取引条件	◆ 当社規定による。

株式会社日新ビジネスプロモート（日新電機(株)グループ）

自社PR	日新電機株式会社の福利厚生会社です。 対象グループ社員 約4,800名です。 (主な営業地域：京都本社、東京支店、前橋支店(群馬県))
商談対象分野	衣 ・ 食 ・ 住 (コスメ含む)
商談希望品目	◆食品、飲料、酒類、健康美容関連等。 【ポイント】 ◆安心、安全、安価で従業員に提供できる魅力ある商品 ◆地域特産品 ◆アウトレット商品、訳あり商品 ◆店舗、施設等で使用できる優待サービス ◆産地直送商品
販売形態	◆展示即売会…昼休み(12:00~12:45)、夕方(16:00~18:00) ※販売スタッフ必要 ◆委託販売(売店内を利用) ◆幹巡回覧(月一回発行) ※資料作成及び印刷要 ◆社内イントラネット ※データの提供 ◆構内掲示板及びデジタルサイネージでのPR
取引条件	◆当社規定による。

株式会社ホリバコミュニティ (株)堀場製作所グループ

<p align="center">自社PR</p>	<p>当社は分析計測機器の総合メーカー(株)堀場製作所グループの国内約 2,600 名の従業員に福利厚生サービスを提供しています。</p> <p>1987 年 HORIBA の社是「おもしろおかしく」の制定と同日、従業員全員が出資して「おもしろおかしく仕事をするため、親身になって生活をサポートする機関として、全員の総意で運営すること」を趣意として設立され、現在も HORIBA グループ全従業員が当社の株式を保有しています。</p> <p>物販・保険・トラベルなど各種サービスを展開し、特に物販事業においては商品の斡旋販売に力を入れており、社員向けのカatalog販売やネットショップ、展示販売会などを実施しております。</p> <p align="right">(主な営業地域：京都〈2拠点〉、滋賀、熊本、東京)</p>
<p>商談対象分野</p>	<p align="center">衣 ・ 食 ・ 住 (コスメ含む)</p>
<p>商談希望品目</p>	<p>◆食品、飲料、酒類、雑貨、健康美容関連など、生活関連商品全般</p> <p>【ポイント】</p> <p>①安心、安全を基本に HORIBA グループ従業員に喜ばれる商品 ②従業員特別価格 (市価より割安) での提供</p> <hr/> <p>●社員向け WEB サイトでのネット販売商品 関連書籍やロゴ入りオリジナルグッズ、お酒、食品など 取扱商品の制約は特にありません。品質が保てるもの。(全国のグループ従業員が対象)</p> <p>●事務所店頭エリアでの委託販売商品 (冷蔵品不可) 本社事務所内にある物品展示スペース</p> <p>●職域斡旋販売 (カatalog販売) 年 5 回発行、中元・歳暮期はギフト商品中心 ほか春・秋・冬などは日用品など自家消費商品中心</p> <p>●社員食堂前での昼休み展示会販売商品 和洋菓子、食品、雑貨など、購入しやすい価格帯のもの 京都 (吉祥院、上鳥羽)、滋賀 (坂本) にて</p>
<p>販売形態</p>	<p>◆社員向け WEB サイトでのネット販売 ◆事務所店頭エリアでの委託販売 (本社事務所内にある物品展示スペース) ◆職域斡旋販売 (カatalog販売) ◆社員食堂前での昼休み (11 : 45 ~ 13 : 00) の展示販売会 ※京都 (吉祥院、上鳥羽)、滋賀 (坂本) にて ※販売スタッフ必要 (現金、社内 IC カード、控除での直接販売)</p>
<p>取引条件</p>	<p align="center">—</p>

三菱電機ライフサービス株式会社京都支店（三菱電機(株)グループ）

<p>自社PR</p>	<p>三菱電機(株)構内で働く従業員及びOB（三菱電機(株)）などへの福利厚生の一環として、『住』『食』『憩い』『ビジネスサポート』さらには『介護』にわたる広い分野でお客様のあらゆる生活シーンのお手伝いをさせていただいています。</p> <p>また、職域斡旋販売、昨年度立ち上げたクローズ Web サイトでの掲載商品の発掘にも力を入れております。</p> <p><これらの事業を展開しております></p> <ul style="list-style-type: none"> ・総合不動産サービス事業 ・ビジネスサービス事業 ・フードサービス事業（ケータリング） ・物販サービス事業 ・健康サポート事業 ・介護サービス事業
<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>	<p>◆衣食住全般、全品目対応（医薬品は除外）</p> <p>商品の内容によって、業者様に見合った方法（販売形態①～⑤）で販売していただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①物価が市場価格より安価でご提供いただけること。 ②地域ならではの商品。珍しい商品。 ③売り込んでみたい商品。 ④訳あり商品、在庫過多、規格外、解体商品などのご提案。 ⑤ギフト商品（贈答・自家消費）。 ⑥店舗・施設などの優待サービスのご提案。
<p>販売形態</p>	<ul style="list-style-type: none"> ①職域斡旋販売（昼休み 11：45～13：00） ※販売スタッフ必要 ②受注販売（申込書(チラシ)の作成要) ※構内に配布 ③クローズ Web サイトでの出店 <ul style="list-style-type: none"> ・産地直送の対応が可能な商品 ・ギフト商品の取り扱い ・施設などの優待サービス など ④イベント等の期間限定の催事対応 ※販売スタッフ必要 ⑤京都土産（出張者用の手土産、個配対応可）
<p>取引条件</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆当社規定による。 ◆別途、取引契約を締結。

◆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、「母の日」「バレンタインデー」などの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答えられるよう、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。
 - ・当日は、適正冷房を実施しておりますので、クールビズでお越しください。
-