

大阪商工会議所は、「商流創造プロジェクト」を展開し、
中小企業の販路開拓・拡大に資する各種商談会を実施しています。

日本最大級の 「逆」見本市形式の商談会 買いまっせ! 売れ筋商品発掘市

百貨店、スーパー、通販、専門店等の
大手流通業、約70社300名超の
バイヤーに、直接売り込みができる
日本最大級の規模と実績を誇る
年に1度の「逆」見本市形式の商談
会です。

<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>

11月9日(木)
開催

大手通販販売とのセミナー& 商談会 ネット通販バイヤーズ

越境ECやインターネット・テレビ
通販も手掛ける大手通販会社、家電
量販店等のバイヤーを毎回1社
から招き、取引ルール等に関する
セミナーと時間予約制の個別商談
会を開催します。

http://www.osaka.cci.or.jp/net_tb/

6月9日(金)~
順次開催

大手流通業・ブランドライセンス 保有企業とのセミナー&商談会 ザ・ベストバイヤーズ ザ・ライセンスフェア

「ザ・ベストバイヤーズ」は、大手流通業
のバイヤーを、「ザ・ライセンスフェア」
は、スポーツやファッション、有名キャ
ラクター等のライセンスを保有する
企業の担当者を毎回1社から招き、
取引ルール等に関するセミナーと時間
予約制の個別商談会を開催します。

【ザ・ベストバイヤーズ】
<http://www.osaka.cci.or.jp/tbb/>

【ザ・ライセンスフェア】
<http://www.osaka.cci.or.jp/brand/>

4月11日(火)~
順次開催

商流創造プロジェクト メールマガジン 登録メンバー募集中!

大手流通業等への販路開拓をめざす企業の経営者、経営幹部、営業担当の皆様を対象に、上記商談会の開催情報等をe-mailにてタイムリーにお届けする「商流創造プロジェクト メールマガジン」の登録者を募集しています。登録は無料ですので、ぜひご登録ください!

ご登録は、ホームページにて。【URL】<http://www.osaka.cci.or.jp/hanro-osaka/>

※これまでに「販路創造都市・大阪 メールマガジン」にご登録の皆様は、改めてご登録いただく必要はありません

「買いまっせ! 売れ筋商品発掘市」のご案内 2017年版

編集・発行/大阪商工会議所 流通活性化委員会

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-8

TEL: 06-6944-6440 FAX: 06-6944-6565 URL: <http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>

ホームページで「買いまっせ! 売れ筋商品発掘市」の開催概要を動画でご覧いただけます。



「逆」見本市形式の商談会で 大手流通業への販路開拓を!

売れ筋商品発掘市

買いまっせ!

【開催日時】

2017年11月9日(木)
10:00~13:00/14:00~17:00

【会場】

大阪府立体育会館
(エディオンアリーナ大阪)

はじめに



大阪商工会議所
会 頭 尾 崎 裕

大阪商工会議所では、大阪・関西経済の活性化を目指した中期計画「たんと繁盛 大阪アクション」を基に、大阪・関西が日本とアジアの成長を牽引するイノベーション・ハブとなるべく、様々な戦略プロジェクトを展開しております。その中のひとつが、中堅・中小企業のマーケット創出、グローバル市場の開拓を支援する「商流創造プロジェクト」です。

「買いませ! 売れ筋商品発掘市」は、同プロジェクトの中核事業であり、大手流通業のバイヤーが買い手としてブースを構え、全国各地の中小製造業・卸売業が売り手として、自慢の商品を直接売り込む「逆」見本市形式の商談会です。

今回は、「買い手」として75社の大手流通業、一方「売り手」としては、45都道府県から842社の中小製造業・卸売業を迎え、過去最多となる6,684件もの商談が行われました。

本商談会は、これまでに20回開催し、規模では日本最大級に成長いたしました。昨年は中国やインド、マレーシアといった海外からもバイヤーを招請し海外の販路拡大を支援しております。皆様にとって新たな取引先の発掘に資する商談会にして参りたいと存じますので、引き続き、多くの皆様にご参加いただきますようお願い申し上げます。

発刊にあたって



大阪商工会議所
流通活性化委員会
委員長 山本 博史

2001年1月にスタートした「買いませ! 売れ筋商品発掘市」は、今回で21回目の開催となります。これまでに買い手である大手流通業は延べ835社、売り手である中小製造業・卸売業は延べ11,500社を超える皆様にご参加いただき、76,000件を超える商談が行われました。他に類を見ない実績、規模の商談会に成長をしたと自負しております。

本冊子では、今年度の開催概要をはじめ、成約事例、実際にご参加いただいた買い手企業、売り手企業の皆様の声のほか、商談を「成約」につなげるためのポイントを掲載しております。初めてご参加される方はもとより、これまでにご参加いただいた方にとっても、お役に立つ情報を盛り込んでおります。

お手に取っていただき、「第21回 買いませ! 売れ筋商品発掘市」にぜひご参加賜りますよう、ご案内申し上げます。

主 催：大阪商工会議所

協 力：近畿百貨店協会、日本チェーンストア協会関西支部、(一社)新日本スーパーマーケット協会、
(一社)大阪外食産業協会、(一社)日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会、(公社)日本通信販売協会、
大阪信用金庫、大阪シティ信用金庫、日本政策金融公庫、大阪外国企業誘致センター(O-BIC)

「買いませ! 売れ筋商品発掘市」とは

買い手企業が、会場のブースで待機し、売り手企業が直接商品を売り込む「逆」見本市形式の商談会。

買いませ! 売れ筋商品発掘市 の商談について

1商談は最長15分

売り手企業

(中小製造業・卸売業など)

営業・製造担当者が
自社商品をバイヤーに
直接売込む

買い手企業

(大手流通業・海外企業)

バイヤーが
ブースで待機し
商談に応じる

売り手企業は、商談したい買い手企業のブースを訪問して、自社商品を直接売り込みます。
商談は先着順で、商談が終われば他のブースに移動し、新たな商談を行うことができます。

参加のメリット

売り手企業

大手流通業・海外企業への
販路開拓・拡大のチャンスが得られる

- アポイントが取りにくい大手流通業のバイヤーに直接売り込むことができる!
- 参加者一人あたり、平均5社の有力バイヤーと商談できる! 多い人では10社以上と商談。
- 百貨店、スーパー、通販、生協等のバイヤーとの商談を通じて、ニーズや商品トレンド、自社商品の改善点等、今後の商品開発に役立つ情報を得ることができる!
- ブース設営の必要がなく、参加費のみで多くのバイヤーと商談することができる!
- 海外バイヤーとの商談を通じて海外の人気トレンド・売れ筋の情報収集ができる!

買い手企業

1日で効率的に全国各地の企業と商談できる

- 大阪商工会議所が有する全国のネットワークや、機関紙でのPR、8万通を超えるDM等を活用し、全国47都道府県から参加企業を募集!
- バイヤー1人当たり、1日で20社程度とブースにいないがらに商談できる!
- 事業運営等は、全て大阪商工会議所が行うので、手間とコストがかからない!
- 事前に仕入希望商品情報や取引条件等を売り手企業に公開するので、ミスマッチが少ない!

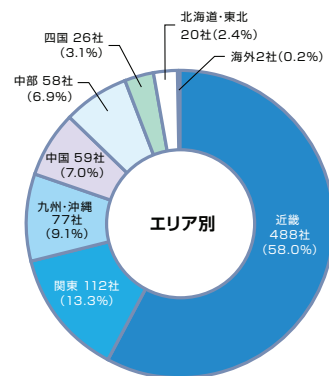
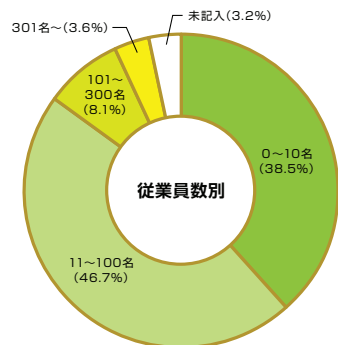
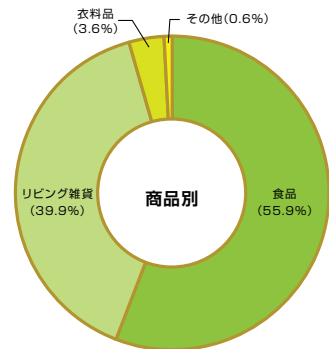
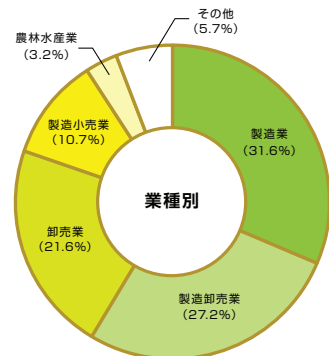
輸出に関する総合相談ブース(関西・食・輸出推進事業協同組合)を設置します

中小企業の輸出に関する総合相談ブースを設けます。同ブースでは「関西・食・輸出推進事業協同組合」の担当者が

- 「関西・食・輸出推進事業協同組合」を利用した際の様々なメリット
- 面倒な輸出書類や諸手続きなど当組合で代行し、皆様の商品を海外へお届けする仕組み
- 現在組合で行っている様々な海外イベント等、輸出に関する様々なご相談を承ります。ぜひ、この機会にご活用ください!

売り手企業

前回は、45都道府県から842社1,312人が来場し、食品・食材（一次産品含む）、住・生活雑貨、衣料、化粧品、地域特産品など様々な商品を売り込みました。



売り手企業数上位10都府県

順位	都府県	社数	人数
1位	大阪府	370社	605人
2位	東京都	43社	69人
3位	兵庫県	42社	61人
4位	新潟県	23社	34人
5位	奈良県	21社	34人
5位	福岡県	21社	30人
7位	愛知県	20社	34人
7位	鳥取県	20社	30人
9位	京都府	19社	26人
10位	和歌山県	18社	27人

買い手企業

前回は、日本を代表する大手流通業、海外企業75社から300名を超えるバイヤーが参加しました。

前回の買い手企業一覧

（業態別会社名五十音順）

百貨店 (10社)	小田急百貨店、近鉄百貨店、京阪百貨店、山陽百貨店、そごう・西武、大丸松坂屋百貨店、高島屋、天満屋、阪急阪神百貨店(阪神梅田本店)、ヤマトヤシキ
スーパー (19社)	イオンリテール、いきりスーパーマーケット、イズミヤ、イトーヨーカ堂、オークワ、関西スーパーマーケット、近商ストア、京阪ザ・ストア、神戸物産、光洋、さとう、サンブラザ、大近、大黒天物産、トーホーストア、ハローズ、阪急オアシス、平和堂、ライフコーポレーション
通販 (20社)	エー・ビー・シーメディアコム、オイシックス、関西テレビハッツ、JALUX、ジェイアール東日本商事、JFRオンライン、JP三越マーチャンダイジング、世界文化社、全国通販、千趣会、ダスキン、日本文化センター、ハーモニック、阪急キッチンエール関西、ひこばえ、フェリシモ、読売情報開発大阪、ライトアップショッピングクラブ、ロイヤルステージ、ロッピングライフ
生協 (4組合)	大阪いずみ市民生協、おおさかパルコプ、コプきんき事業連合、コプこうべ
コンビニ (1社)	ポプラ
ホームセンター (2社)	コーナン商事、ロイヤルホームセンター
専門店など (10社)	アイリスオーヤマグループ、オートバックスセブン、コクミン、ジェイアール西日本デイリーサービスネット、上新電機、東急ハンズ、ドン・キホーテ、西日本高速道路ロジスティックス、ビックカメラ、ロフト
外食・ホテル (3社)	がんこフードサービス、近鉄・都ホテルズ、ロイヤルホテル
海外企業 (6社)	三通国際物流(中国)、大熱商事(中国)、B&M Japan(香港)、Sikand Group Japan(インド)、JMG TRADING SDN.BHD.(マレーシア)、MIUMI Japan Food Co Pte Ltd(シンガポール)

※ご注意：2017年度（第21回）の参加企業は、4月頃より、ホームページ(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>)で、随時ご案内いたします。

商談継続・成約可能性のある件数

開催当日(2016年11月)の
商談継続・成約可能性ありとする件数

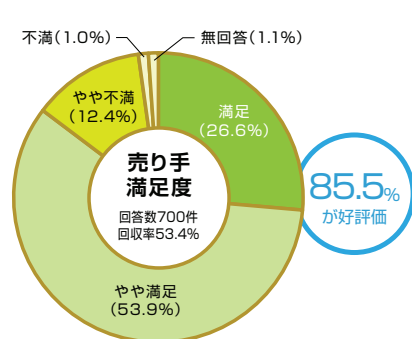
※開催当日の買い手企業アンケート結果より

当日商談総数 6,684件中、
1,352件が
商談継続・成約可能性あり!

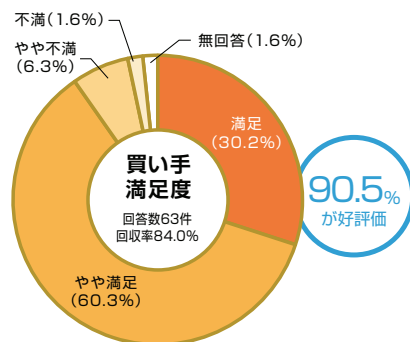
総商談数の
20.2%
商談継続・
成約可能性あり!



参加者の声



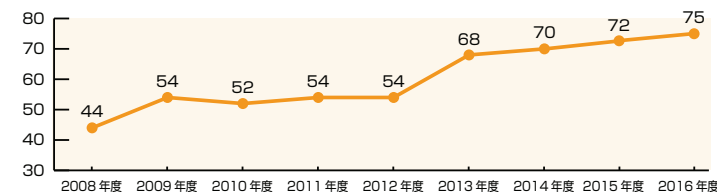
- 普段商談できない企業との商談が、一度に何度もできる点が非常に有益。
- これまでに10回ほど参加しているが、毎回新しい企業との出会いがある。
- 海外企業と商談ができる大変良い機会となった。



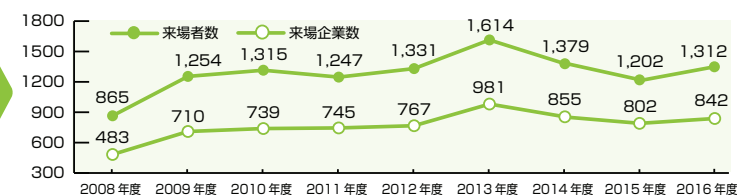
- 数多くの魅力のある企業が参加しており、自社の販売スタイルにマッチした取引先が発掘できる。(通販)
- 買い手企業を事前にリサーチした企業が多く参加しており、商談の満足度が高い。(生協)
- 一日で全国の企業と商談ができ、非常に有意義。(海外企業)

これまでの開催状況

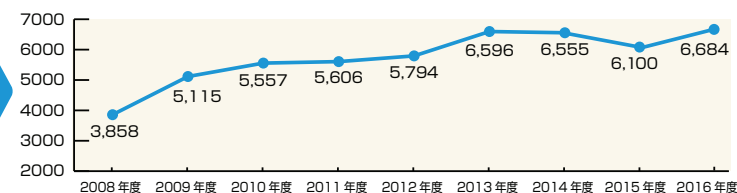
買い手企業の
推移



売り手企業の
推移



商談数



「売れ筋商品発掘市」攻略ガイド ～商談を「成約」させるために～

攻略 その1 買い手企業を徹底的にリサーチ! ～相手を知る～

百貨店やスーパー、通販、生協など、業種が変われば、取扱商品の内容(価格帯・商材)も大きく異なります。そのため、各買い手企業の特徴にあった商材を提案できるかどうか、商談を「成約」に導く第一歩となります! 商談を希望する買い手企業の実店舗に足を運ぶ、もしくはホームページ等で、どのような価格帯、商品に注力しているのかチェックし、その企業の特徴を掴みましょう。買い手企業の商品情報は、「仕入希望商品情報」として、8月頃より、ホームページ上に順次公開いたします。商談のミスマッチを起こさないよう、必ず事前に確認し、当日の商談に臨みましょう!



攻略 その2 自社の準備を整える! ～己を知る～

本商談会では、商談時間が15分以内となっているので、売りたい商品を絞り、商品の強み、コンセプト、ターゲットなどその商品の持つストーリー(魅力)を整理し、端的にバイヤーに伝えることが重要です。また、買い手企業によっては、「卸・問屋を通じた取引のみ」「個人との取引は不可」などの仕入れ方針が定められています。卸・問屋を活用したり、自社の法人化について、改めて検討してみてはいかがでしょうか。



成約事例

ハチ食品株式会社

住所：大阪市
HP：http://www.hachi-shokuhin.co.jp/

1845年薬種問屋として創業。その調合技術を生かし、1905年日本初のカレー粉「蜂カレー」の販売を開始。創業当時の調合技術と、常に新たな加工方法を追求することで、スパイスが生きた製品を提供している。

参加のきっかけ

2013年に初めて参加し、今回で2回目。会社に届いたDMがきっかけで参加を決意した。取引先を通じてアポイントが取りにくい流通業のバイヤーと直接商談ができることに魅力を感じたという。

参加目的

新規取引先の開拓と商品提案。

今回の商談数

百貨店、スーパー、通販会社をメインに7社と商談。

成約した商品

5年連続星を獲得した人気和食店「季旬 鈴なり」店主村田明彦氏監修の「和だし 旨みカレー」枕崎産かつお枯節のだし、国産牛すじ、油揚げなど素材の旨みをとことん引き出している。

商談の内容

商品サンプルで実際に味を確認いただきながら、商品の特徴を端的に紹介。後日、取引のある卸会社を通じて、阪急キッチンエール関西での取り扱いが決定。

商談成功の秘訣

これまで取引のなかった買い手企業を中心に、企業・業種を限定せずに商談を行うことを決めていた。その結果、列に並び時間のロスが減り、(平均商談件数より多い)7社との商談につながった。

売り手企業へのアドバイス

- ①特定の企業との商談にこだわるよりも、より多くの買い手企業と商談を行った方が効果的。これまでに取引のある買い手企業であっても、異なるカテゴリーのバイヤーに向けて商品提案すること。
- ②卸会社との取引があることで、買い手企業との商談がスムーズに進むことも多い。

成約



株式会社 阪急キッチンエール関西

住所：大阪市
HP：http://www.k-yell.co.jp/kansai/

成約の決め手

人気和食店の職人が監修するという話題性に加え、商品化するまでのストーリーに魅力を感じました。

バイヤーはこんな商品・取引先を探しています

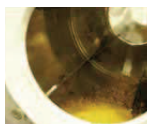
- 話題・旬、納品条件などに、タイムリーにご対応いただける取引先
- 素材へのこだわり、製造でのこだわりのある商品・取引先

バイヤーにとって売れ筋商品発掘市とは

- ①新商品の情報収集
- ②新たな取引先開拓
- ③自社PRの場



「現在作り得る『最高』の蜂カレー粉は自慢の商品です」と話すハチ食品の小松主任



【安心安全】
自社全工場で食品安全マネジメントシステムのFSSC22000取得

【こだわりの粉碎や焙煎、殺菌方法】
高速粉碎、ローラー粉碎、スタンプ粉碎直火焙煎などスパイスの特性に合わせた焙煎技術

まだまだあります！成約事例

網走ビール株式会社

北海道



成約した商品

流水を仕込み水に使用した「オホーツクブルー」色の発泡酒「流水DRAFT」など、カラフルな地ビール。

成約



Sikand Group Japan

シカンドグループジャパン

有限会社やまとのうさん

新潟県

成約した商品

- ①栗が丸ごと1個入った栗入り笹だんご
- ②こだわりのモチ米を使い、自生の生笹で包んだ越の笹ちまき



成約

Kintetsu

近鉄百貨店

株式会社近鉄百貨店

株式会社ライフクリエ

和歌山県

成約した商品

紀州南高梅と明太子がコラボした新しい美味しさのせんべい「わせん(うめんたい)」



成約

スーパーマーケット KINSHO

株式会社近商ストア

野村産業株式会社

茨城県

成約した商品

国産茶葉にこだわり独自製法の強焙煎で仕上げた烏龍茶



成約

コープさくら

生活協同組合連合会
コープきんき事業連合

2017年度 開催概要

- ①開催日 2017年11月9日(木) (10～13時、14～17時 ※13～14時は休憩時間)
- ②開催場所 大阪府立体育会館(大阪市浪速区難波中3-4-36)
- ③商談分野 食品、食材(一次産品含む)、住・生活雑貨、衣料、家具、地域特産品ほか
- ④募集対象 百貨店、スーパー、通販、ホームセンター、生協などへの販路開拓を希望する中小製造業、卸売業、農林水産業など1,350名(申込先着順)
- ⑤買い手企業 百貨店、スーパー、通販、ホームセンター、生協など70社程度を予定(7月末頃に決定予定)

売り手企業参加申込要領

1名様あたりの参加費は下記の通りです。

売り手企業の参加費	10月23日(月)迄	10月24日(火)以降
大阪商工会議所会員	8,000円	10,000円
一 般	16,000円	20,000円

※早期申込割引料金の適用は、10月23日(月)までにお申込み・ご入金頂いた方に限ります。10月23日(月)までにお申し込み頂いた場合でも、ご入金10月24日(火)以降になる場合は、早期申込割引料金は適用いたしかねます。

予め、ご了承ください。

※10月23日(月)以前でも、定員に達した場合は、募集を終了いたします。

※請求書・領収書は原則発行していませんが、必要な場合は、事務局までご連絡ください。(TEL:06-6944-6440)

参 加 費

申 込 方 法

- ①本事業ホームページ(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>)からお申込みいただくか、参加申込書を大阪商工会議所にFAX(06-6944-6565)でお送り下さい。なお、開催当日の参加受付は出来ません。必ず事前にお申込みください。
- ②参加お申込み後、1週間以内に下記銀行口座に参加費をお振込み下さい。参加費のご入金をもって、お申込みが完了致します。なお、ご入金がない場合は、お申込みのキャンセルとして取扱させていただきますので、予めご了承ください。
- ③恐縮ですが振込手数料は貴社にてご負担下さい。ご入金確認後、当方よりご連絡申し上げます。
(1)りそな銀行 大阪営業部 (当座)0808726
(2)三井住友銀行 船場支店 (当座)0210764
(3)三菱東京UFJ銀行 瓦町支店 (当座)0105251

《名義はいずれも大阪商工会議所》

上記銀行と埼玉りそな銀行各本支店のATMからのお振込は振込手数料不要です。

ご依頼人番号「9057100002」の10桁と貴社名をご入力ください。

注 意 事 項

- ①買い手企業は現在未定ですが、70社程度の参加を予定しております(7月末頃に決定予定)。
- ②ご希望の買い手企業が参加しない場合がありますので、予めご了承の上、お申込み下さい。買い手の参加企業名、仕入希望商品等の情報は、本事業ホームページ(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>)で随時お知らせいたします。必ずご覧下さい。
- ③ご希望の買い手企業との商談を予約することはできません。商談は、各ブースへの先着順となりますので、待ち時間が発生する場合があります。
- ④各ブースでの商談は1社2名様まで、原則15分以内とさせていただきます。
- ⑤見学や引率のみの方も参加費が必要となります。
- ⑥参加申込書は、買い手企業にご提出いただく自社PR用紙も兼ねております。当日は、必要事項をご記入の上、必要部数をコピーしてご持参下さい。
- ⑦会場内での、物販行為・調理行為・危険物持込みは禁止いたします。
- ⑧大阪商工会議所は、本事業を通じて、商談の場を提供いたします。本事業終了後の商談につきましては、貴社とバイヤーとの間でお進め下さい。
- ⑨本事業を契機に発生した取引に関するトラブル・損害等につきましては、大阪商工会議所及び協力団体は一切責任を負いません。予めご了承の上、お申込み下さい。その他の注意事項につきましては、お申込み受付後、別途お送りいたします。
- ⑩自然災害等により開催を中止する場合は、本事業ホームページ(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>)、買いませ!売れ筋商品発掘市フェイスブック(<https://www.facebook.com/kaimasse>)上にてご案内します。

⑪参加費のお振込み後のキャンセルは返金を致しかねます。代理の方の参加をお願いします。

大阪商工会議所にまだご入会いただいていない皆様へ

大阪商工会議所へ入会すれば参加費が会員料金になります! (大阪市外の企業も加入できます)

入会に関する資料をご希望の方は、以下に☑をお付けください。資料をお送りします。

☐ 入会を希望する ☐ 入会を検討する ☐ 入会しない

※ご入会される場合の会費は、法人の場合、加入金3,000円+年会費1口18,000円から。口数は、資本金に応じて変動します。ご入会のメリット等、詳しくは右記ホームページをご覧ください。⇒<http://www.osaka.cci.or.jp/nyuukai/index.php>

FAX.06-6944-6565 大阪商工会議所 流通・サービス産業部 流通担当行き

第21回 買いませ! 売れ筋商品発掘市

参加申込書 兼 買い手企業へ提出する自社PR用紙

ホームページからもお申込みいただけます → <http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/form/>

会 社 名	(フリガナ) 大阪商工会議所会員番号 KT / K			
入場者名	氏 名	部署・役職	メールアドレス	
	①			
	②			
	③			
住 所	〒			
電話番号			FAX番号	
URL	http://			
資 本 金	万円	従業員数	人	売 上 高 万円
業 種	該当箇所に☑をお付けください ☐ 製造業 ☐ 卸売業 ☐ 製造卸売業 ☐ 製造小売業 ☐ 農林水産業 ☐ その他 ()			
専門商社(卸・問屋)との お取引状況	該当箇所に☑をお付けください ☐ ある ☐ 今後取引を予定 ☐ ない			
商品名(簡潔に)				
今売り込む商品の特長				
貴社のセールスポイント 今回参加の目的など				
参 加 費 振込予定	____人分 ____円を ____月 ____日に(口座名義人) _____名義から振り込む。 ※口座名義人には、貴社の口座情報をご記入ください。 ※お申し込み後、1週間以内にお振込み下さい。参加費のご入金をもってお申込みが完了いたします。 ※開催1週間前を境に、入場者ごとに簡易書留にて参加証をお送りします。			
本商談会を知った きっかけについて	該当箇所に☑をお付けください ☐ ダイレクトメール ☐ メールでの案内 ☐ FAXでの案内 ☐ HP・SNSでの案内 ☐ 関係先からの紹介			

●ご記入いただいた情報は、本所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、買い手企業、大阪府には参加企業名簿として提供します。