

そうだ!
名商に
聞いてみよう

活用できている?名商の便利なサービス

名商活用術

名商が行なう100以上の事業やサービスを活用できていますか?
このコーナーでは、名商事業やサービスを
ご利用いただいている方の活用方法をご紹介します。
名商の会員サービスを有効活用していただくための参考としてください!

今回ご紹介のサービス

月例バイヤーズ商談会

毎月、知名度の高い大手小売業や卸売業からバイヤーを招いて実施する個別商談会。事前に申込企業の商談希望商品をバイヤーに提供し、商談可否を判断した上で商談を行なうため、具体的で密度の高い商談が可能。販路開拓だけでなく、製品・商品の改善につながる貴重なアドバイスやヒントをバイヤーから得ることもできる絶好の機会です。



月例バイヤーズ商談会をご利用いただきましたが、そのきっかけは?
創業以来、百貨店などのお惣菜売り場での販売を中心に事業を進めてきました。しかし、これまで大事にしてきた「家庭の味」をもっと多くの人に、いつでも手軽に味わっていただきたいという想いから準備を重ね、昨年10月、新商品「手羽先だれ」「味噌カツだれ」という2種類の自家製調味料をリリースしました。百貨店での店頭販売と平行し、11月からネット販売も始めたのですが、様々な販路開拓先の情報

(株)まつおか
商品本部 事業開発担当
マネージャーの百瀬 智子さん
に尋ねました。



株式会社まつおか

中区大須2-23-38
TEL: 052-219-0300



事業内容 惣菜など食品の製造・販売

を収集していた際に、名商から送られてきた会報誌の中の「名商ボード(本誌P.8~9)」を見て「月例バイヤーズ商談会」を知り、申込みました。
ご利用いただいた感想はいかがですか?
その回のバイヤーである「大垣書店」さんは、周年記念事業で本店に設置する物産コーナーへ並べる「愛知(名古屋)の粋な商品」を探していました。まだ販売して間もない実績の少ない新商品でしたが、直接お話しする中で、地元名古屋ならではのことで、実際にその場で商品をご試食していただくことで気に入っていただき、採用いただくことになりました。実際に大垣書店さんの店頭でも、比較的当社と接点の少なかった若い世代の方に対して

も商品をPRできました。自分で販路開拓先を調べていても、自分の考える範囲の販路しか思いつかなかったのですが、月例バイヤーズ商談会では様々なジャンルの企業(バイヤー)が登場するので貴重な機会になっています。
その他興味・関心のある事業について教えてください!
販路拡大につながる商談会などのビジネスマッチング事業に期待しています。6月に開催された事前調整型商談会「アライアンス・パートナー発掘市」にも参加し、成果がスタートしています。コロナ禍の状況だからこそ、これまでお付き合いのなかった業界にもつながりを増やし、コラボ商品の開発などアフターコロナに向けた取り組みを進めていきたいです。

名商のサービスお問合せ先

【月例バイヤーズ商談会 問合せ先】
商務交流部 ビジネスマッチング担当
TEL: 052-223-5714

詳細は名商HPへ
<https://www.nagoya-cci.or.jp/buyer/>
只今、申込み受付中!
11/26 松坂屋名古屋店との個別商談会

