



展示会・商談会に参加してみよう。



北島 陽介

徳島県よろず支援拠点コーディネーター

中小、零細企業者のあらゆる経営上の悩みに対応するため、(公財)とくしま産業振興機構内に「徳島県よろず支援拠点」を開設しています。皆様のお役に立ちそうな支援内容を「徳島県よろず支援拠点」のコーディネーターが交代で紹介していきます。

「はじめに」

おおよそ3年にわたるコロナ禍となり、最近は落ち着きを見せるものの油断はできない状況となっています。そうは言うもののここ最近、巷間では収束に向かっているという意識が芽生え経済活動においてもウィズコロナのもと回復が望めそうな環境となってきました。

コロナの蔓延が始まったころから今春あたりまでは、人との接触が極端に回避され、「展示会・商談会」への出展や視察についてはとんでもないという状況でした。

しかしながら「展示会・商談会」の主催者側も「万全のコロナ対策」「感染回避のじゅうぶんな施策」「手指消毒の徹底と定期的な換気の実施」等のタイトルを掲げ、出展および視察を促し、開催復活が一気に進んでいるようです。

この間、事業者の皆様においてはアフターコロナを見据え、新商品の開発や事業展開の再構築、新たな販路開拓の模索等が実施されていたことと推測します。そのような背景から準備が整っている事業者の皆様においては「展示会・商談会」への参加を検討してはどうでしょうか。

「展示会・商談会」へ参加の方法と注意事項について以下に示しますので、参考にしていただければ幸いです。

「展示会・商談会」へは どのように参加すればよいか。

1. まず自社の取扱商品やサービスがどのようなカテゴリーに属するか確認しましょう。

※食品、家庭用品、木工製品、工芸品、衣料品、健康関連、美容関連、金属関連等、きりなくあり、さらに細分化されることでしょう。

2. カテゴリーが決またらネット検索で例えば「加工食品 展示会」というようにキーワード検索をすれば色々ヒットします。

※詳細カテゴリーは政府統計の「日本標準産業分類」、経済産業省の「業種分類表」、厚生労働省の「職業分類表」等を参考にすればよいでしょう。

3. 自社取扱商品やサービスにふさわしい「展示会・商談会」が見つかったらその詳細を確認しましょう。

※出展料が思ったより高額で二の足を踏んでしまうことが多くあると思います。それらの解決方法は

a) 行政主催の各種「展示会・商談会」を探し、ルールはあるものの助成され出展の敷居が下がる場合があります。探してみましょう。

(例) スーパーマーケットトレードショー

b) 取引銀行が銀行間連携で顧客に便宜をはかる「展示会・商談会」を探してみましょう。取引銀行の担当者に聞くと良いでしょう。支援の方法は様々ですがほぼa)と同様でしょう。

(例) 地方銀行フードセレクション

c) 国の助成金を使う。時間的に余裕がある場合に適用されますが、まずは計画に基づいた事業内容が採択されることが前提です。

(例) 小規模事業者持続化補助金(詳細は省かせていただきます。徳島県よろず支援拠点等取り扱い支援機関にお問い合わせください。)

まだまだ考えられますが紙面の関係でこのくらいにしておきます。

ターゲットとなる「展示会・商談会」 が決またらしっかり準備を しましょう。

1. 出品商品は完成品であるか。

※商談会でいきなりサンプルの提供を求められたり、商談が成立することも想定しなくてはなりません。この場合にも対応できるようにしておきましょう。

2. 展示ブースの展開イメージはできているか。

※看板を含んだブースの装飾、パン

フレットの作成、連絡先の担当者の明示、備品（名刺受、サンプル等）、製造工程のフロー看板等。

3.価格設定（卸し）と送料、梱包単位は綿密に計算されているか。

※視察に来場するバイヤーは様々です。各種卸売り事業者、百貨店、スーパー、ホームセンター、専門店、一般小売事業者、カタログ販売会社、社員の福利厚生商品の担当者、ドロップシッピング事業者、催事専門事業者、安売り専門事業者等となります。それぞれにおいて商流が大幅に違い、注文量も全く違います。不利にならないよう事前学習が大切です。

「展示会・商談会」終了後の対応が一番大切。

1.名刺交換数は展示会によっては数百枚となります。

※まずは上記3.のバイヤーの種別に仕分けをおこない精査し、自社で対応できるか区分けしていく

ださい。対応でき、関心の高い事業者にアプローチすると良いでしょう。

2.安易に見積もりは出さない。

※対面や電話にてじゅうぶん相手の売り先やその顧客の状況、与信等を感じ取り対応してください。一番良いのは訪問営業し会社の雰囲気や担当者の人物像を確認し、そのうえで見積もりを提出することが大切です。

3.支払いサイトを確認する。

※相手先の支払いに対する締め日や支払日、支払方法等は商売の要諦となります。確認し見落とさないようにしましょう。もちろん、売買契約書の締結も必要です。（中堅以上の事業者は自社の取引条件書のフォーマットを持っていることが多く、提出を求められることがほとんどです。）また初めての小規模の取引相手に対しては、しばらくは入金確認後の発送や代金引換も有効です。もっとも名だたる大手企業の場合はその必要はありません。

ませんので相手の指示に従いましょう。

「おわりに」

「展示会・商談会」に出展したからと言って必ず自社の商品やサービスが売れるとは限りません。時代背景にあった必要とされる製品、価格、生産量、消費期限や耐久力、デザイン、パッケージそれぞれにおいて消費者に受け入れられることが必要です。しかし、この「展示会・商談会」というスタートを切らなければ次に進めないことも事実です。今まで任せ、他人任せの営業形態を取らざるを得なかった事業者がいらっしゃるようでしたら、この機会に一考してはどうでしょうか。

紙面の関係で十分な説明には至りませんでしたが、よろず支援拠点徳島には「販売全力支援チーム」通称「SST」が皆様に見合った製品やサービスの販売や販路開拓の相談を受け付けていますのでぜひお声掛けください。

よろず支援拠点の連絡先は以下のとおりです。

徳島県よろず支援拠点

徳島県徳島市南末広町5番8-8
徳島経済産業会館2階 よろずにゴー

電話088-676-4625

HP <https://yorozu-tokushima.go.jp/>

受付時間

【平日】9:00～17:45

【休日相談会】

●第2・第4日曜日

10:00～17:00

徳島駅前ポツボ街

●第1・第3土曜日

10:15～17:00

アミコビル9F

（最新情報を確認して下さい）

新型コロナウイルスに関する
経営相談窓口を設置しております。

相談希望の方は上記、徳島県
よろず支援拠点にご連絡ください。

