



# 商談展示会で結果を出すための事前準備



**佐藤 あすか** 徳島県よろず支援拠点コーディネーター

中小企業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。

徳島県よろず支援拠点コーディネーターの佐藤あすかです。今回は2023年6月28日に開催されたセミナー「商談展示会ってすごい！初めての出展から成果につながる大切なポイント（徳島県よろず支援拠点・徳島県中小企業家同友会広報情報化委員会共催）」の内容から、結果を出すための事前準備についてお伝えしたいと思います。

## 商談展示会のメリット

商談展示会は、特定の業種やジャンル、テーマなどに沿って開催され、自社の商品やサービスを多くの人に知ってもらい販路を広げようと日本全国からたくさんの企業が出展しています。食品流通業界の商談展示会としては日本最大級の「スーパーマーケット・トレードショー<sup>®</sup>2023」の開催規模(表1)をご覧くださいと、その規模がおわかりいただけると思います。徳島県から出展された企業さんからは、3日間で120名の方と名刺交換され、問い合わせが30件、商談成立が15件とお聞きしました。やはり、バイヤーのみなさんと直接お話ができること、商談までの流れがスムーズかつスピーディであることが商談展示会の最大のメリットかと思っています。

そうした成果を上げるためには、出展前の準備が肝心です。こういった準備が必要かということと一緒に見ていくことにしましょう。

### スーパーマーケット・トレードショー<sup>®</sup>2023

登録入場者数	62,525名
2/15 (水)	22,874名
2/16 (木)	21,430名
2/17 (金)	18,221名
出展者数	2,046社/団体
小間数	3,271小間

表1：公式サイト「結果報告書」より  
[https://www.smts.jp/jp/summary/report/files/SMTS\\_DTS\\_2023\\_report.pdf](https://www.smts.jp/jp/summary/report/files/SMTS_DTS_2023_report.pdf)

## よい結果を得るための事前準備

### ①書類をそろえる

参加申込書のほかに、必要な設備や備品についてなど運営サイドから様々な書類を提出するように依頼があります。期限を守り、記載もれがないようにしっかりと提出してください。また、提出した書類についてはいつでも見返せるようフォルダをつくらたりファイリングしたりしてください。書類管理もしっかりやっておきましょう。

### ②メインになる商品やサービスを決める

次に、メインでPRする商品やサービスを決めてください。そうすることで、どのように伝えるかという方針が決まります。商談展示会は単にお店を出すという意識ではなく、しっかりとアピールする場ですから、戦略的に見せる必要があります。また、展示会出展は自社商品を見直すよい機会になります。値付け、パッケージデザインなどが全国へ打って出るのに適切かどうかを再考してみてください。

### ③サンプルや試食について決める

食品業界の商談展示会では、コロナ禍が収束して試食も戻ってきました。やはり、実際に食べてもらうというのは最強の営業となります。どの商品をどうやって試食に出すかについてもしっかりとシミュレーションしてください。その際、

- 調理が必要な場合は調理方法
- 食べやすさ・衛生面への配慮
- 試食用の器の手配

などを考えるようにしましょう。狭い場所で試食を準備するのは大変なのですが、「どうぞ召し上がってください」と声をかけるきっかけにもなるため、食品関連の方は試食用意しない手はありません。

また、お話が進む中でサンプルを希望されるバイヤーも多くいらっしゃいます。社内で検討してもらうための資料となりますので、取引したいと思えるバイヤーには商品をお渡ししてください。どのくらいのサンプル商品を持っていくかについては、保管場所や輸送との兼ね合いもありますので、慎重に考えて決定するようにしましょう。

### ④服装

商談展示会はビジネスの場ですので、スーツやユニホームが適切かと思っています。また、スタッフジャンパーや法被などを準備するのもいいかもしれません。理想は、会社の姿勢が服装からも伝わることです。襟元に社章や缶バッジなどをつけておくのもいい方法ですね。

それから余談ではありますが、展示会ではずっと立ちっぱなしになることが多いため、硬い革靴やヒールだと足が疲れてしまいます。スニーカーやウォーキングシューズなどを選んでほうが賢明です。

### ⑤広報ツールのデザイン

自社のブランドを発信するという点でとても重要な準備です。例としては、以下のようなものの作成が挙げられます。

- 会社案内
- 名刺
- 商品パンフレット、チラシ
- FCPシート
- 自社紹介、製造工程などの動画

実際に出展した方の声を聞くと、バイヤーから質問されるのは「製造工程」「衛生管理」「会社規模」「生産能力」「実績」などが多いそうです。こういった質問への答えを予めパンフレットに記載しておけば、その場で説明することも持ち帰ってもらうこともできます。

また、現時点で提供できる宣材（商品写真、ポップ等）を掲載しておくことで商談がスムーズにいくことがあります。すぐにも店頭に並べたいというニーズに応えられるからです。未作成の場合は、この機会につくってみてください。

そのほか名刺もかなり重要です。会社の印象を左右する大事なアイテムであると考えて、きちんとデザインした名刺を持って行くことをおすすめします。枚数は1日あたり50枚ぐらいあると安心です。

## ⑥ブースのデザイン

商談展示会当日、自社の「顔」となるブースについては特にデザインの力が必要になります。ブースの図面をデザイナーと共有して、什器や備品、ポスターやパネル、ポップ、商品、パンフレットなど、どのように見せれば効果があるのかを一緒に考えてください。ブースに使用するポスターやパネル等についてはあまり細かい情報を記さず、バイヤーの目に留まるような情報を大きな文字や写真で見せるようにするといでしょう。

デザイン案ができあがったら、実際と同じ寸法でブースを組み立てて予行演習をしておくとなお良いです。

以上が、よい結果を得るための事前準備のポイントでした。

上記のような商談展示会そのものに関する準備のほかに、

- 商談展示会参加の際は会社を空けることになるため、その時の社内体制を整えておく。
- 特許、意匠、商標などの知的財産について対応しておく。
- ビジネス総合保険などで備える。

なども必要な準備となります。

## 会場でわかったこと

私自身、2023年2月16日に「スーパーマーケット・トレードショー<sup>®</sup>2023」に来場者として参加してきました。幕張メッセ（千葉）全館を会場とした商談展示会で、広いスペースに、多くの企業が趣向を凝らしたブース出展をしていました。特に印象に残ったのは、大手パッケージ会社の展示です。SDGsをテーマに、環境に配慮したテイクアウト容器などを中心に紹介しており、たくさんの来場者の方が手に取って商品を見ていました。このように、時代のニーズを肌で感じることができるとも商談展示会の醍醐味かもしれません。

徳島県よろず支援拠点では、「販売全力支援チーム」が商品開発から販路拡大までをトータルで支援しています。今回書ききれなかった商談展示会出展時の注意事項、当日や後日の対応、活用できる補助金などのことについてもご相談対応しておりますのでお気軽にご連絡ください。



「スーパーマーケット・トレードショー<sup>®</sup>2023」徳島県ブースの様子

## 徳島県よろず支援拠点 YouTubeチャンネル新着動画

販売全力支援チーム (SST) presents  
「展示会出展のススメ」



2023年2月15日～17日、幕張メッセで開催された「第57回スーパーマーケット・トレードショー<sup>®</sup>2023」の報告を中心に展示会の効果・新たな販路開拓やビジネスチャンスにつながる場面について説明した動画を作成しました。実際に出展された参加者のみなさまの生の声もお聞きいただけます。ぜひご覧ください。



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

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 徳島駅前ポッポ街

●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。