

# 販路開拓するにはどうしたらいいの？



「販路を開拓したいが一人では限界がある」「展示・商談会に出展してみたい」「ビジネスパートナーを探したい」このような時にこそ、ぜひ商工会議所をご活用ください。ニーズに応じて様々な機会でのPRすることができ、同業種・異業種、多くの企業と交流できる仕組みがあります。また、展示会出展の情報提供やバックアップ、新規取引のサポートなど、商工会議所の幅広いネットワークを活用した販路開拓やビジネスマッチング等を支援します。

## ● 日本百貨店しょくひんかん(地域うまいもんマルシェ)

各地商工会議所が地域の自慢の逸品を週替わりで販売する「全国から毎週集まる!! 地域うまいもんマルシェ」を秋葉原の日本百貨店しょくひんかんで実施しています。当所も期間限定でブースを設けて、会員企業の「前橋のうまいもん」を出店しています。首都圏への販路拡大やPR・宣伝、テストマーケティングなどにご活用ください。



## ● ザ・商談！し・ご・と発掘市

「ザ・商談！し・ご・と発掘市」は、製造業者を対象に関東を中心とした商工会議所が連携して開催する受発注商談会です。具体的な発注案件に基づいて実施する完全事前予約制のため、エントリー内容を受発注双方で事前に確認することにより精度の高い商談が可能です。仕事を受けたい・新規取引先を開拓したい受注希望企業と、外注先を探している等の発注企業も参加が可能です。



## ● ザ・ビジネスモール

全国の商工会議所・商工会が共同で運営するネットを活用した「**会員限定**」の商取引支援サイトです。自社のPR、技術、強みを知ってもらいたい、ビジネスパートナーを探したい、仕入先を見つけない、複数の企業から見積もらいたい等、販路拡大、課題解決にお役立ていただけます。現在約25万の事業所が登録しています。

登録・利用は無料！

簡単にホームページを開設！

入力・操作は簡単！

ホームページ閲覧数増加！

全国の会員が取引先！



## ● 会員交流会

業種を問わず、会員同士のつながりを強め、交流を深めていただくため「会員交流会」を毎年開催し今年（平成29年度）で5回目となります。会員の方々に役に立つ講演会に加え立食形式での名刺交換会を実施し年々参加者数も増え好評をいただいております。

ぜひ、情報交換を通じて新たな販路・仕入先の開拓、ビジネスチャンスやマッチングの場としてご活用ください。



利用者の声

3

## 販路開拓の道すじを作っていただきました。

使用制度 日本百貨店しょくひんかん



株式会社丸大オヤツヤ商店  
代表取締役社長 稲村 景氏

平成29年3月に日本百貨店しょくひんかんに出店しました。もともと当社のこんにやく入りスイーツ「スイーツコッペ」をはじめとする商品は、伊勢神宮への奉納品として5年連続で選定されるなど、商工会議所からのアドバイスのおかげでこれまでもたくさんのお客様に興味を持っていただいております。そういう経緯もあり、日本百貨店でも非常に好評。引き続き店舗で常設販売をさせていただけることになり、県外のお客様からの問い合わせ等も増えています。

今、当社ではこんにやくと寒天の製造・卸を主に行っていますが、今この市場は非常に小さくなっていて、このまま当たり前のことをしていたのでは、いつか消えてしまう。創業169年の伝統を守りながらも、新しいことを始める必要性を感じます。商工会議所へは、いろいろな会社やお店

の新しい販路開拓への支援をこれからも期待しています。



COMMENT

経営指導員 大塚 伸二

伝統を継承しながらも社会環境の変化に対応し新しい開拓にチャレンジを続ける丸大オヤツヤ商店様。稲村社長が商工会議所青年部に所属していた時に自社製品に対するこだわりと情熱をお聞きしたのをきっかけに、日本百貨店しょくひんかんへの出店や情報提供等販路開拓をサポートさせていただいております。幅広いネットワークを持つ会議所をぜひ、活用してください。

