

出展者の声：株式会社フジバンビ  
**日本国内から海外の人たちに PR するなら、  
 『FOODEX JAPAN』が1番**

**展示会出展に関してのお立場と役割を  
 教えてください。**

私は営業部長ですので、新規取引などの商談を担当しています。



株式会社フジバンビ  
 営業部 部長  
 河瀬 博文 氏

**この展示会に出展することを決める前に業  
 上でどんな課題を感じていましたか？**

日常の業務では新規の取り引きの開拓が課題でした。日本国内は人口の減少にともって市場の規模が小さくなるのが想定されています。そこで、今後は海外との取引を増やしていかなければなりません。

それと同時に、新商品の告知を強化しなければならないという課題もありました。

**この展示会を知ったきっかけは？**

弊社は十数年前、県と市などで6~7回ほど共同出展をしていました。その頃から、食品業界で『FOODEX JAPAN』は、規模が最大で、集客も1番の展示会として有名だったので、私もかなり昔から知っていました。

昨年も出展したのですが、その際は外国語を喋ることができるスタッフを通訳として採用して、海外のお客様の対応にも力を入れました。

**この展示会を知って出展申込をするまでに何か躊躇すること、障害となることはありましたか？**

そういったことを感じることはありませんでした。以前からよく知っている展示会ですし、何度も出展させていただいているので信頼しています。

そういった点で展示会に対して満足いかない部分は、ほとんどありません。敢えて言うのであれば、出展料などのコスト面で悩むところはあります。

**障害をどのように解消しましたか？（上記で問題があった場合のみ）**

特にありません。

**申込（を決定）する際の最後の決め手はなにでしたか？**

日本国内から海外の人たちにPRできるという点です。その点では『FOODEX JAPAN』が1番だと考えています。事業部の方々の“攻めの姿勢”といいますか、海外へ飛び出していこう、という

ころが、我々の営業の姿勢とも合っていると思います。  
実際、弊社はほかの展示会への出展は行なっていません。

## 実際に出展してみてどうでしたか？

(なにが役にたっていますか？メリットは何でしたか？)

新規取引ができています。

もちろん具体的に名前は挙げられませんが、海外のお客様も多く訪れていただいて、取引のお話しをさせていただいています。

ブースの目の前を歩く通行人の方々の中に、あらゆる国籍の方がいらっしゃって、つねに世界中に弊社の商品をアピールできる環境であることがうれしいですね。