

出展者の声：日本緑茶センター株式会社

バイヤーをはじめ、小売店・飲食店と直接相談ができる 絶好の機会

展示会出展に関してのお立場と役割を教えてください。

展示会に関する社内での調整役と、取りまとめ役をさせていただいています。

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？

我々の商品は全部合わせると1000点くらいあります。従来の商品も、新商品も合わせて“いろいろな商品がある”ということをお客様に知っていただきたい、と感じていました。

こういった形でお客様にアピールすれば効果的なのか、というのが日頃から我々の課題です。



日本緑茶センター株式会社
営業部 企画課 課長代理
藤本 征児 氏

この展示会を知ったきっかけは？

私個人としましては、新入社員のころから社内で『FOODEX JAPAN』の名前をよく聞いていました。いろいろな人が『FOODEX JAPAN』という展示会に行っているなあという感じで、いつのまにか意識していました。

会社としては第1回目から『FOODEX JAPAN』に出展しています。毎回、同じような場所で出展させていただいているので、常連のお客様にも覚えていただいています。

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？

『FOODEX JAPAN』は、回を重ねて海外ブースと国内ブースの仕様が変わってきているので、社内では「我々も展示会の変化にともなって、出展する場所を変化させたほうがいいんじゃないか？」という声がありました。イベントの仕様変更にどのように対応するべきか、という話し合いがありました。

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）

“ずっと同じ場所でやっていくのが良いのではないかと考えています。いつもいらっしゃるお客様は我々の出展場所を覚えてくださっています。そういった現状などを大切にしたいです。細かい出展場所の指定はできませんが、今後も同じような場所に展示させていただけるよう努めたいです。

申込（を決定）する際の最後の決め手はなにでしたか？

この展示会は、海外のコーナーがあり、海外的な雰囲気が強いので、我々が扱っている商品を海外にアピールする最高の機会だと思っています。

また、我々も輸入商品を探しているのですが、ほかの輸入商品を扱うブースを見て、そこと直接つながりを持つことができるのも、この展示会に出展する大きなメリットだと考えています。

『FOODEX JAPAN』は回を重ねるごとに、だんだん海外のお客さんが増えていると思います。昨年くらいから、かなり多いイメージです。そういった点も出展する理由のひとつです。

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？）

普段、我々も全国隅々のお店へ行けるわけではないのですが、バイヤーさんがブースに来てくださるので、直接相談ができる絶好の機会となっています。

それだけではなく、バイヤーさんではない小売店、飲食店などの方も来られます。その中に「日本緑茶センターの商品を知らないままお店に置いていた」という方がいました。

そういった方には、新しい商品のご紹介ができました。