

インタビュー：株式会社 山本山様

## 国内小売・卸、海外輸出の双方にアプローチでき、 アフターフォローで嬉しい悲鳴！

### Q1.展示会出展に関してのお立場と役割を教えてください。

営業企画部門として展示会出展の社内提案、企画、運営のとりまとめを担当しました。



### Q2.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？

国内小売・卸と海外輸出、双方に出展の狙いがありました。輸出をさらに伸ばすために海外バイヤーと出会うことを期待していました。

また、国内については、20代以下になると過去のCMを知る方が少なく認知度が下がります。現在はそれを逆手に、リブランディングに力を入れています。海苔のイメージが強いかもしれませんが、元々はお茶の会社です。お茶離れ・急須離れの傾向もあるため、高級ティーバッグなど新たな商品も広げていきたいと考えていました。

### Q3.初出展でしたが、FOODEX JAPAN をどのようなきっかけで知っていただいたのでしょうか。

自身が元々量販店担当をされており、前々回来場の案内を見て、実際に来場しました。輸出に力を入れる、という方針に基づき、海外来場者の多さを重視して FOODEX への出展を決めました。

### Q4.出展をしてみていかがでしたか？

現時点では30件ほど営業フォローを進めており、嬉しい悲鳴を上げています。海外では東南アジアやオーストラリアからの引き合いがあり、また国内小売では普段会えないようなトップクラスの方と直接お話ができたことが成果でした。会社を挙げて出展したので、ブースも大きく、人数体制も多く構えることができました。また、ブースレイアウトは、インターネット検索でも情報収集をし、実際に社内でブースシミュレーションもして臨みました。他部門からも協力を得られたこと、計画をたてて取り組んだことがうまくいったポイントだったと思います。

ご協力ありがとうございました。