



東北復興水産加工品展示商談会2020 出展者ガイド

本商談会では、販路回復・拡大を目的として、過去の開催実績・出展者様の声を活かし、より商談しやすい企画を多数ご用意しております。
出展者様は、以下ご一読いただき、参加をご検討下さいますようお願い致します。

【展示商談会 実施企画】

1.

必須

展示商談会 (ブース・展示室)

2.

必須

国内・個別商談会 (別室)

3.

海外・個別商談会 (別室) ※JETRO主催

4.

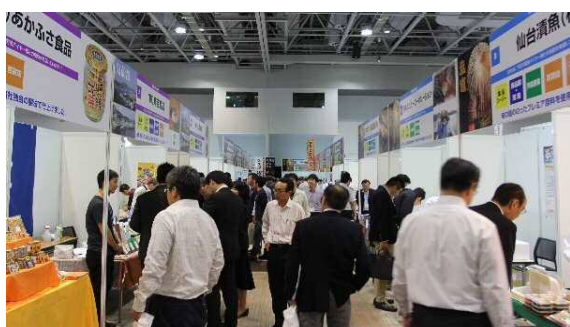
来場者向け 予約商談システム

5.その他

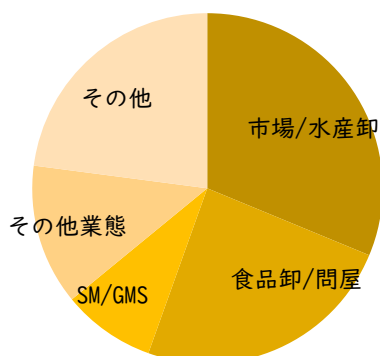
- ① 国内初公開の新提案
- ② 商品プレゼンテーションの実施
- ③ 専門家による支援
- ④ 商品サンプル展示（イチオシPR商品）

1. 展示商談会（ブース・展示室）

必須



- ・ 来場者（主に水産バイヤー）は、各社のブースで商品/陳列/活用方法等を確認し、その場で商談を行います。
- ・ バイヤー・出展者共に慣れた形式ですが、より目新しい斬新な企画をバイヤーは求めています。新たな商品・パッケージや、企画・提案となるよう心がけましょう。



【過去の来場者の属性より】

来場者は「市場/水産卸」が最も多いですが、食品卸/問屋や商社も増えています。従来のスーパーや百貨店も含め、多様な業態が来場する為、各業態に合った提案・商品をご検討下さい。

2. 国内・個別商談会（別室）

必須

（１）事前の商談マッチングシステムの説明



- ① 1商談30分（2日間で最大10商談）
- ② 1日目13:20～17:20
2日目10:00～12:30
【商談形式】：別室での対面式商談
- ③ バイヤー/出展者双方の登録・希望全てを点数化した、【システム集計】で商談が組まれます。
点数を照合し、相性（点数）の良い所から商談を

設定します。但しバイヤー数より出展者数が多いこと、人気バイヤーは希望が集中するなど、希望どおりの商談が組まれる割合は約30%となっております。（バイヤー60社、出展者120社）

- ④ 商談成約率向上の為、希望していないバイヤーでも商談相性が良いと判断されれば商談が組まれる場合があります。是非、前向きにご参加ください。

（２）流れ・手順

出展者情報の入力

【入力項目】

- ・主な扱い魚種
- ・主な扱い品目
- ・主な提案商材
- ・PB/OEM生産の受入
- ・強みとして掲げているもの
- ・新商品の予定
- ・現在の主な販売先

招聘バイヤーリスト、出展者リストの配布（事務局）

商談希望先の情報入力

【入力項目】

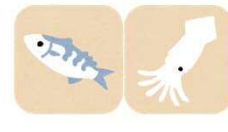
- ・商談希望取引先（10社まで入力可能）
- ・商談NGの業種
- ・商談を望まない取引先

商談マッチングシステムによるスケジューリング（事務局）

商談相手について、事前の情報収集・確認・準備

展示商談会当日

出展者
【A社】



・魚種

さば

いか

・提案商材

さば味噌煮

・商談希望先

Aスーパー

・魚種

さば

・希望商材

さば味噌煮

・商談希望先

A社

B社

招聘バイヤー
【Aスーパー】



※マッチングイメージ
（お互いの希望が合致した場合）

商談希望が反映されやすくなる コツ

- ・個別商談を組む際の優先順位：①双方の希望合致>②バイヤー希望>③出展者希望 の順
- ・希望が反映される為には、
 - 1) 全ての入力項目を漏れなく入力すること！
 - 2) 希望するバイヤーニーズに合った属性の商品を準備することが重要です。

3. 海外・個別商談会（海外バイヤー向け）※JETRO主催・別室にて

- ・（参考）前年度バイヤー招聘国：オーストラリア・マレーシア・ベトナム・中国・タイ
- ・ 国内個別商談会とは別に商談が組まれる為、商談時間が重複する場合があります（要相談）

4. 来場者向け予約商談システム

- ・ 一般来場バイヤーが出展者との商談を希望する場合に、バイヤー自身がHP上より申込ができる仕様となっています。
- ・ 商談希望の調整は商工会議所が行い、当日の商談は、展示ブース又は主催者指定の会場にて行います。

5. その他

①国内初公開の新提案

- ・ 希望するバイヤーのニーズを捉えた提案や新商品は、各媒体や展示コーナーなどで優先的に訴求します。

②商品プレゼンテーションの実施（希望する出展者が対象）

- ・ 2日目の商談会開催前、ステージ前へ招聘バイヤーを招いた「公開プレゼン」を行います。（1社：7分程度）
- ・ 商談先以外のバイヤーへ商品をPRする絶好の機会となっております。

③専門家による支援（希望する出展者が対象）

- ・ 商品開発や販路開拓の専門家約70名からの各種支援が受けられます。
（復興水産加工業販路回復促進センター アドバイザー概要：<http://www.fukko-hanro.jp/schooling/>）
- ・ 商談会開催前の事前指導や当日の商談同席、新商品開発支援等にもご活用ください。

④商品サンプル展示（イチオシPR商品）

- ・ 会場入口に特設コーナーを設け、テーマ別に商品を展示します。
- ・ 来場バイヤーは、各社の強みや商品特徴を入口で把握し、興味あるブースへ足を運ぶ【会場の目次】の役割となっています。
- ・ 商品と共に、販売店では必須となっているPOPについては、当日、復興水産販路回復アドバイザー等による「手作りPOP」のアドバイスをを行い、訴求力アップを図ります。



6. スケジュール（仮）

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	展示会後
出展者	☐ 出展申込書の提出（1/31期限）	ポイント 入力漏れがないように！ ☐ 出展者情報の入力（2/14期限）	ポイント 希望商談先は10社まで入力可 ☐ 商談希望先の情報の入力（3/27期限）	ポイント ☐ 個別商談先の仮決定（4月下旬） ☐ 個別商談先の確定（5月中旬） ☐ 出展者事前説明会（4～5月）	ポイント 展示会当日 事前に商談先の担当者に連絡をして、商談前の挨拶や情報収集※をしましょう！		ポイント 商談後、お礼メールを送りましょう！
事務局	出展募集	出展者にID/PW送付 WEBで出展企業公開	招聘バイヤーリストの提供	個別商談マッチング			※商談先確定後、商談相手のメールアドレスをお知らせします。各自直接のやり取りが可能です。