

# 東北復興水産加工品展示商談会2023出展申込書

申込日 2023年 月 日 ( )

出展形態  リアル展示商談会\*  オンライン商談会

※1 個別商談会への参加も必須です。  
※2 バイヤーの希望に応じてオンライン商談が組まれる場合もございますので、その際は必ずご参加をお願いします。

ふりがな

事業者名

代表者

部署:

役職:

氏名:

〒 -

住所

電話番号

FAX番号

E-mail

@

携帯番号

主な取扱製品

確認欄

「Ⅲ.商談会参加の流れ」「Ⅳ.リアル展示商談会ブース仕様」  
 「Ⅴ.商品カテゴリ別ブース配置」について承諾しました。

申込先

「東北復興水産加工品展示商談会2023」運営事務局(株式会社ブレイン内)  
担当:山下、浅野、武川(ぶかわ)、菊池 電話:022-344-6602

FAXでお申し込みの場合は

メールでお申し込みの場合は

☎022-344-9315

✉ [suisan-kakou@tohokusuisan.jp](mailto:suisan-kakou@tohokusuisan.jp)

事務局欄	受領日	受領方法	登録完了日	対応者
	月 日	FAX・メール	月 日	



# 東北復興水産加工品 展示商談会2023

～繋がる・繋げるリアル・オンライン商談会～

## 出展募集のご案内

復興水産加工業販路回復促進センターでは、三陸・常磐の復興、ならびに販路開拓・情報発信の拡大を図るべく、「東北復興水産加工品展示商談会2023」を福島県で初開催します。

「～繋がる・繋げるリアル・オンライン商談会～」をテーマに、「リアル展示商談会」と「オンライン商談会」の双方のメリットを活かし、水産物に関心をもつ全国各地の食品バイヤーへ向け、独自の製法・味・技術で製造したこだわり商品、地域ブランド、トレンドアイテム等、三陸・常磐の魅力が詰まった水産加工品等を発信して参ります。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

### 出展形態 リアル展示商談会



対面によるバイヤーとの  
ブース対談・個別商談により、  
コミュニケーションを重視した  
商談が可能。

### 出展形態 オンライン商談会



オンラインツールを用いた  
バイヤーとの個別商談により、  
いつでも・どこでも参加が  
可能。

2023年 **9月26日(火)** - **9月27日(水)**  
10:00~16:00 9:30~16:00

**実施期間** 2023年 **8月21日(月)** - **11月30日(木)**

**ブース出展、対面による個別商談**  
展示会場/ビッグパレットふくしま(福島県郡山市)

**オンラインによる個別商談**  
オンラインツール(ZOOM)

※Zoom以外のツールをご希望の場合は、運営事務局までご相談ください。

**無料**

※出展に係る旅費、交通費、オプションレンタル代はご負担ください。

**無料**

※商談時のインターネット環境は、ご自身でのご準備をお願いします。

試食を交えた対面商談で会社・商品の良さが伝わりやすい  
 食品バイヤーの新規開拓や認知向上につながりやすい

**メリット**

日本全国のバイヤーとの商談機会が持てる  
 ご自身の都合や目的に合わせた多様な商談形態

出展対象

青森県、岩手県、宮城県、福島県、茨城県、栃木県、群馬県及び千葉県の水産加工事業者等、130社程度  
※応募多数の場合は、商品ジャンルを鑑み、出展調整を行う場合がございますので、あらかじめご了承ください。

申込期限

**2023年3月3日(金)**

**主催** 復興水産加工業販路回復促進センター

【構成団体】全国水産加工業協同組合連合会、一般社団法人大日本水産会、  
公益社団法人日本水産資源保護協会、東北六県商工会議所連合会

**運営** 「東北復興水産加工品展示商談会2023」運営事務局(株式会社ブレイン内)



## I 商談会の特徴

### リアル展示商談会

展示ブースで商品PRを行う展示商談  
+対面での個別商談

### オンライン商談会

オンラインツール(Zoom)を用いた  
個別商談

#### Point 1 リアル + オンライン双方のメリットを取り入れた商談会

五感を用いたコミュニケーション効果の高いリアル(対面)商談と、商談場所・時間が自由に設定できるオンライン(非対面)商談の双方を取り入れ、多くの商談機会創出を目指します。

#### Point 2 三陸・常磐の水産加工品等に特化した商談会

被災地域の復興支援・販路開拓を目的に、三陸・常磐の水産加工品等を扱う水産加工事業者等を出展対象とした展示会であり、バイヤーは“三陸・常磐の水産加工品等”を目的に商談会へ参加・来場をいただくことから、ミスマッチングの少ない、効率的な商談が可能です。

#### Point 3 テーマ毎に専門家を招きセミナーを実施

商品開発のポイント、効果的な商談方法、展示商品の上手な見せ方、水産業界の傾向・トレンドなど、水産加工事業者等の皆様に役立つ内容を、事前～当日(リアル展示商談会)～事後と複数回実施し、これからの販路開拓に活かしていただくべく、セミナーを開催します。

#### Point 4 複数回の商談とサポートで成約アップが期待

オンライン商談会は単に商談の場を設けるだけでなく、希望・必要に応じて複数回(商品紹介→商談)の商談を実施することで、コミュニケーション効果を図ります。さらに、全商談にファシリテーターが同席して商談サポートを行うことで円滑な商談が期待できます。

#### Point 5 相性判断による個別商談会(事前予約制)

本商談会では、できる限りバイヤーの興味を高めるべく、水産加工事業者等の会社・商品情報を細部にまとめ、バイヤーへの提案を行っています。さらに、独自の商談システムを用いて、最終的には専任コーディネーターによる“目視”での商談設定を行ない、相性が良く、丁寧な商談提案を心掛けています。

#### Point 6 水産の“旬”なテーマに触れた商品紹介

SDG's、食品ロス対策、日持ち改善・小分け化、簡便調理などの消費者やバイヤーが求めるニーズに沿ったテーマを設け、バイヤーに向けて商品PRを行う他、展示商談会入口付近には温度帯別の展示コーナーを設置することで、バイヤーへの興味に繋がる適切な商品紹介に努めます。

#### Point 7 各分野のアドバイザーがアドバイス

復興水産加工業販路回復促進センターでは、商品開発や販路開拓などの復興水産販路回復アドバイザー(54名)がおり、事前指導、リアル展示商談会のサポート、個別商談会の同席などの支援を受けることができるため、商談や展示会に不慣れな方でも安心してご参加いただけます。

## II 参加にあたってのアドバイス



#### 商談・出展計画を明確にたてましょう

自社が獲得したいバイヤーはどの業種か、獲得したいバイヤーにはどのように訴求すべきか、自社商品の魅力・差別化はどこかなどを明確にして出展に臨みましょう。さらに、商品の見せ方はどうするか、配布物・掲載物は何を準備するか、試食はどのように・どれだけ準備すべきかなども明確にしておきましょう。  
※できるだけ具体的なイメージと準備をもってご参加ください。不安な場合は、復興水産販路回復アドバイザーの活用も検討ください。



#### できる限り沢山の商品をご提供ください

バイヤーの興味・業態は様々であることから、主力商品以外の商品がきっかけとなって成約に至るケースも多数あります。テーマ性はできるだけまとめつつも、主力商品に限らず、複数ご提案ください。展示会ホームページでも広くご紹介いたしますので、できる限り商品登録をお願いします。



#### 商談バイヤーには必ずフォローアップを行いましょう

リアル展示商談会は9月、オンライン商談会は11月に終了します。年末商戦等で忙しくなる時期ですが、商談したバイヤーへのフォローアップは必ず実施してください。特に、バイヤーから希望があった場合の見積提示、サンプル発送などは、できるだけ時間を置かず、コンタクトを継続して、バイヤーとの適切な関係構築を図りましょう。

## III 商談会参加の流れ



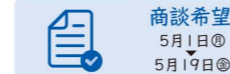
参加申込  
3月31日◎

裏面の申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXまたはメールにてお申込みください。  
※本商談会は販路開拓・獲得を目的としていることから、個別商談会を希望されなくても、バイヤー側の希望により商談を組ませていただく場合がございますので、その場合はご対応をお願いします。



情報登録  
4月3日◎  
4月28日◎

マイページより会社情報、商品情報、商談対象先などをご登録ください。  
※本情報は個別商談に活用する重要な内容となりますので、期間内に必ず登録をお済ませください。  
※招聘バイヤーへの提案数は10アイテムまでとしておりますが、最低でも5アイテム以上の登録を推奨しております。



商談希望  
5月1日◎  
5月19日◎

個別商談を希望するバイヤーを選択してください。  
※招聘バイヤーが確定した後、マイページにて招聘バイヤー一覧を掲載いたしますので、商談を希望するバイヤーを選択してください。ただし、バイヤー側の判断により商談が組まれないこともございますので、あらかじめご了承ください。



事前セミナー受講  
7月3日◎  
7月21日◎

各地で開催する事前セミナーおよび説明会にご参加ください。  
※事前セミナーおよび説明会は1社1名の参加が必須です。欠席の場合は商談会への参加ができない場合がございますので、あらかじめご了承ください。



商談調整  
7月上旬  
7月中旬

商談調整完了後、商談先および商談日時を各社にお知らせいたします。  
※商談設定は、次の相性判断によって成約が期待できる出展者を優先させていただきます。  
①双方の希望が合致→②バイヤー側の希望→③出展者側の希望の順を基本としています。



商談準備  
7月下旬  
商談前日

事前に商談準備をお済ませください。  
※商談確定後、事務局から商談先の事前情報を各社に通知しますが、ご自身でもホームページ等で商談先の情報収集をお願いします。連絡先も記載していますので、あらかじめ会社概要やFCPシートに記載された情報が反映された商品シートをバイヤーにご提示いただくことで、スムーズな商談に繋がります。



商談当日

リアル展示商談会 | 2023年9月26日(火)～9月27日(水)  
オンライン商談会 | 2023年8月21日(日)～11月30日(木)  
※個別商談は1回あたり30分程度を予定しています。



商談後

事務局から商談バイヤーへフォローアップを行います。  
また、出展者アンケート(開催直後、2ヵ月後、計2回)を実施いたしますので、ご対応をお願いします。  
※出展者アンケート(計2回)の回答は全社必須です。あらかじめご了承ください。

※スケジュールはあくまでも予定です。状況に応じて前後する場合がございますので、あらかじめご了承ください。

## IV リアル展示商談会ブース仕様

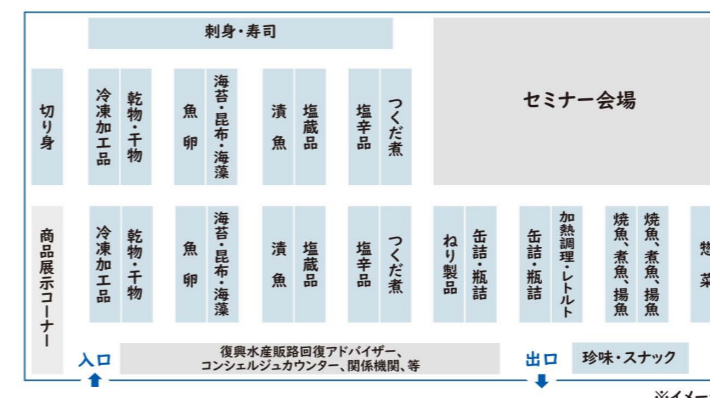


基本仕様 | 1社(ブース)=幅3.0m×奥行2.0m

- 付帯設備
- 壁面パネル(背面、およびブースが隣接する側面)
  - 社名プレートW1,800×1枚
  - コンセント100V 2口
  - テーブルW1,800×1台
  - イス×2脚

オプション設備 有償  
※ 付帯設備を除く備品は有償となります。

## V 商品カテゴリ別ブース配置



本商談会では、商品カテゴリに区分けしたブース配置を行います。

- この配置方法により、
- バイヤー側: 商品を探しやすい、
  - 出展者側: 売り込みたいバイヤーに訴求しやすい、といった効果が期待できると考えております。

なおブース位置は主催者の判断により決定されます。発表後の移動は致しかねますのであらかじめご留意ください。