令和２年度小規模企業需要創出事業（案）

令和2年2月

需要創出プログラム「山口ぶちうま商談会」実施要領（案）

山口県商工会連合会

組織運営部　経営支援課

**１．事業目的**

　【現状の課題】当会主催での商談会は実施しておらず、主に他団体主催の商談会等を紹介し、

県内事業者の参加があればその都度支援を行っている状態である。

他団体主催催事への参加型のみ

➡ 会員事業者の要望が反映されにくい。

➡ 十分な販路開拓の機会が与えられているとは言えない。

【今後の取組】県連主催による物産展・商談会を開催し、県内・県外のバイヤーと会員事業者

を結びつけることで、ビジネスチャンスの創出と共に山口県地域産品のＰＲを

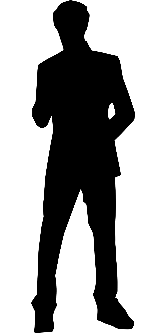
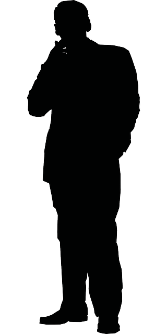
促進する。

**２．実施主体**

　【主　催】山口県商工会連合会

**３．対 象 者**

　　山口県内の地域資源を活用した商品製造・販売を行う商工会会員事業者

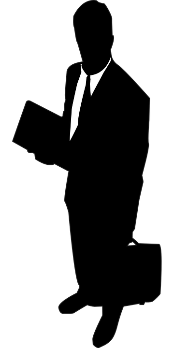


県内だけでなく、

県外にも商圏を

広げたい！

商品には自信があるのに、なかなか売上が伸びない…



商談会には出向いているが、なかなか成約に結び付かない…

販路開拓に取組みたいが、どうすればいいのかわからない…

↑上記のような悩みを持つ事業者を中心に、商工会からエントリーを受け付ける。

　　　　さらに、商談会対策セミナーの出席者からもエントリー希望者を募集する。

**４．支援スキーム**

商工会地域産品

**【商談会支援対象者のリストアップ】**

各商工会にて商談会の参加希望者を調査。バイヤー招聘に係る資料として　　リストを作成するとともに、事業者にも開催に向けた早めの周知を行う。

**【商談会対策セミナー・個別相談会】**

商談会に参加希望の事業者 ・ 販路開拓に対し意欲的な事業者を対象にセミナー及び個別相談会を実施。FCPシートの作成や、商談時のバイヤーへのアピールポイント等、成約に結び付けるためのノウハウをアドバイス。

**【商談会】**

山口市内のホテルにて、卸売・小売業等のバイヤーを招聘。首都圏・関西圏・山口県近隣都市のバイヤーとのマッチングにより、販路拡大を目指す。

**【フォローアップ】**

商談会出席者に対して、個別相談会を実施し開催後のフォローアップを実施。成約に結び付いた事業者は状況確認と課題の抽出→解決を図る。成約に至らなかった事業者は原因の検証と改善により、今後の商談に活かせるようフォローする。

**５．商談会概要**

　　●開催日時：令和2年9月中旬12：30～17：00

　　●開催会場：山口市内ホテル（選定中）

　　●参加予定：バイヤー６～８社（予定）

　　　　　　　　首都圏　　２社

　　　　　　　　関西圏　　１～２社

　　　　　　　　九州圏　　１社

　　　　　　　　中・四国圏　　２～３社

　　●内容（案）：商談ブースを設営し、個別商談会形式で実施します（１コマ約２０分）

商談参加申込者には、事前に商談希望のバイヤーとマッチングを行う予定です。

　　　　　　　　希望する業種や地域を調査し、バイヤーと調整のうえ当日のスケジュールを組み

たいと思います。