

ふくしまプライド。

# 農林水産物 × 飲食店 マッチング商談会

主催 福島県



## 参加事業者募集

福島県の魅力的な農林水産物を取り扱う生産者・加工販売業者の皆さんと  
新たな食材調達先の模索に熱心な首都圏を中心とした  
全国の外食企業・飲食店(居酒屋やレストラン等)の方々をつなぐ商談会。  
皆さまの積極的な参加お申し込みをお待ちしております。

本番

WEB  
商談会

日時

令和4年 9月7日(水) 10時～17時

開催

WEB商談 インターネットでの商談会です

事務局が事前にマッチングした商談相手とリモートで商談を行っていただきます(事務局同席)  
パソコンが苦手、WEB商談に不安、といった方には事務局スタッフがサポート!!

参加事業者と  
バイヤーが  
リモートで行う

対象

福島県産農林水産物及び、その加工品を取り扱う生産者・加工販売事業者等で、  
外食企業・飲食店へWEB商談による販路の開拓を目指す方

定員

30社 (応募者多数の場合は選考となりますのでご了承ください)

参加費

無料 ※商品サンプルなどは一部補助あり

応募締切

令和4年 5月20日(金) 午後5時まで

予定  
バイヤー

首都圏を中心とした全国の外食企業50社

応募  
方法

特設サイトで配布された応募様式(Excelファイル)に入力し、専用フォームから応募  
\*詳しい応募方法は裏面をご確認ください\*

メリット

### 参加して得られるもの

- 1 首都圏等の外食企業バイヤーとの充実した商談の機会**  
首都圏の外食企業を中心としたバイヤーニーズと、参加事業者の相性を、コンサルタントが事前に精査して構成する、成約率を高めるための戦略的な商談会。
- 2 WEB商談会では1参加事業者あたり3商談以上を予定**
- 3 事前セミナーでプレゼンスキルを学び本番に挑める**  
外食バイヤーへのPRやプレゼンのスキルをワークショップ形式で学べる事前セミナーを全3回開催。今後にも大いに役立つ営業スキルを習得する絶好のチャンス。事後フォローも実施。
- 4 WEB商談の経験を積み新時代のコミュニケーションを習得**  
WEBを利用したミーティング経験を重ね、リモートでのコミュニケーションで臨機応変な対応ができる能力を身につける。

全4回

セミナー

日時

第1回

令和4年

6月29日(水)  
午後2時～3時30分

テーマ:外食動向について

第2回

令和4年

7月20日(水)  
午後2時～3時30分

テーマ:商品開発と売込み方

第3回

令和4年

8月24日(水)  
午後2時～4時

テーマ:営業力強化、事前説明会

★  
参加必須

フォローアップ研修

令和4年

9月28日(水)  
午後2時～3時30分

テーマ:バイヤーの声の共有、後追いについて

WEB商談に向けたセミナーを、練習も兼ねてWEB上で実施。各回、外食業界に精通した講師陣が講義をします。

\*8月のセミナーは商談会直前の説明会を兼ねるので必ずご参加ください \*各回のテーマは予定のため変更する場合があります(昨年とは異なる内容を予定)

# 参加申し込みについて

\*時間や内容は変更になる場合があります\*

日程	日時	時間	区分	内容
	令和4年 <b>9月7日(水)</b>	<b>10時~17時</b>	<b>WEB商談会</b>	・1回20分の個別商談を3回以上 ・バイヤー(飲食店のシェフ、仕入れ権限者、仲卸業者等)との商談

## 各種サポート

- ①商談前に全3回の参加事業者合同オンライン商談研修の実施
- ②個別オンライン商談練習の実施
- ③各種ツール作成支援



営業用の  
ツール作成支援も!!

## 参加条件

- (1) 飲食店へ食材供給を目指す方
- (2) 福島県内に本社、事業所等を置く団体・企業又は個人  
(※団体・企業については商品出荷に関して権限のある者を参加させること)
- (3) マニュアルの作成や商談会終了後のアンケートに協力できること
- (4) WEB商談環境が整っていること(カメラ・マイク機能付きのパソコン、インターネット環境)※貸会議室に集合し、サポートしながら商談実施も可
- (5) 食品衛生法、不当景品類及び不当表示防止法、計量法等関係法規に違反しないもの

※応募者多数の場合は選考となりますのでご了承ください(選定基準はバイヤーニーズや業務用商材への対応の可否など)

## 申込期限

**令和4年5月20日(金)午後5時**

## 申込方法

### 参加申込

- ① 本商談会の特設WEBサイトから申込シート(FCPシート)をダウンロードしてください

<https://www.fukushima-pride-business-mtg.com/supplier-entry>

※1 もしくは主要商品リスト(可能な範囲で参考価格記載のリスト)ファイルがある場合は、FCPシートの代用として提出していただいても結構です



- ② 次の2つを用意  
・必要事項を入力した(①でダウンロードした) FCPシート※1  
・アピールしたい品物や設備などの画像ファイル(4点まで)

- ③ 応募フォームにアクセス

<https://prism.tayori.com/f/f-matching-s>

応募フォームの必要事項を入力し

②で用意したエクセルファイルとアピール用の画像をアップロードしたら



内容を送信

をクリックして、申込完了となります

## お問合せ

応募フォーム以外に会社案内パンフレット等を資料として送付希望の場合

郵送先：〒221-0802 神奈川県横浜市神奈川区六角橋1-4-14-1F

ふくしまプライド。マッチング商談会 事務局 (アートオフィスプリズム内)

担当 サッポロビール株式会社 池上 電話045-401-0911

(電話受付 平日:10:00~18:00\*応対可能スタッフが不在の場合は折り返しのご連絡とさせていただきます)