

県内3金融機関(りゅうぎん、かいぎん、コザ信金)合同開催

沖縄の味力(みりょく)発信商談会

～ 沖縄の食文化を県外・海外へ～

県外・海外 業務筋(レストラン・居酒屋・ホテル等)向け商談限定

【参加者募集要項】

募集締切:2013年4月5日15:00迄

開催日:5月29日(水)、(前夜祭)5月28日(火)



1. 開催目的・開催方針

(1) 開催の背景と目的

背景

海外特にアジア諸国では、所得向上、健康志向に伴う日本食ブームの中、品質の高い日本産農林水産物・食品の需要が高まっています。

国内市場では、選りすぐりの地域産品フェアを開催する小売店舗や、地域の素材をフォーカスした料理を提供するレストランが、大都市だけでなく中小規模都市まで拡大しています。

沖縄県農林水産物・食品事業者等は、地理的な環境から輸送ルートや安定的な生産量確保、高価格等多くの課題があり、国内外の市場開拓において苦戦している状況と言えます。

そのため、マーケットニーズに合った商品の開発、マーケットに対応できる人材の育成、販路を創出・拡大するための商流の構築を、様々な機関・事業者と連携して、継続的に取り組む必要が有ります。

開催目的

アジア及び国内の有望市場の業務筋（レストラン・居酒屋・ホテル等）バイヤーを招聘することにより沖縄県産農林水産物・食品の県外・海外への販路を拡大すると同時に、レストラン・ホテル等で沖縄メニューを提供してもらう事により「沖縄の食文化」を県外・海外へ発信していきます。

(2) 開催方針

1. 国内外の業務筋バイヤーに沖縄産農林水産物・食品の特長・食し方を伝え、沖縄産農林水産物・食品の付加価値の醸成を行う。
2. 継続的・定常的な商流を構築するために国内外の業務筋バイヤーとの質の高い商談機会を提供する。

确实且つ質の高い商談機会の提供

アポイント型個別商談手法の実施

独自にバイヤー招聘を行い、必然の場を提供する。

事前に、出展者・バイヤー双方の商談希望をヒアリングしてマッチングを行う。

継続的な視点に基づいた事前準備とバイヤー招聘

商談予定食材を使った「専用料理レシピ」を考案し、商談成約率を高める

商談に活かせるバイヤー情報の収集(バイヤープロフィールシートの作成)

商談に活かせる企業・商品情報として企業プロフィール・商品提案書を作成

継続的な商流構築を目指すため、業務筋のバイヤーを軸に招聘

2. 開催概要

2013年5月29日に開催する、県外・海外で展開する**レストラン・ホテル・居酒屋向けバイヤー限定の**食材商談会の参加者を募集します。

募集期間: 2013年2月12日(火) ~ 2013年4月5日(金) 15:00

開催概要

- **日時:** 2013年5月29日(水) (前夜祭 5月28日(火))
- **場所:** 沖縄県内ホテル
- **出展費用:** 52,500円
- **出展募集設定数:** 50社
お申込が募集設定数を超えた場合は、出展要件(P.8)に基づき選定させていただきます。
- **招聘バイヤー数:** 20社程度(国内14社、海外6社)
- **開催特長:**
 - バイヤーは、レストラン・居酒屋・ホテル等業務筋に絞って招聘します。
 - 商談成約率を高めるため、商談したい食材を使ったあなただけの「専用料理レシピ」を1社につき3点考案致します。
 - (レシピ考案者には著名な料理人をご用意します。)
 - 商談会終了後のアフターセールスでできるように、上記レシピを活用したカタログ等を作成します。
 - 参加するバイヤーの基本情報を、参加者に商談会前に提供します。
 - 参加者の商談する商品を「提案書」として英語に訳し、商談ツールとして提供致します。
 - 事前研修会を開催します。
 - ・専門家による販路開拓についての講演
 - ・マーケットインに基づく商品改善のワークショップ
 - ・商品プレゼンテーション
 - ・参加するバイヤーの説明
 - ・商談会の内容説明
- **商談手法: 「アポイント型個別商談」**
 - ・バイヤー及び参加者(商品)それぞれの情報と商談希望を集約し、主催者が商談先、商談時間を調整します(アポイント型個別商談プログラム)。
 - ・アポイント型個別商談プログラムは、商談会本番前(10日前頃)に、参加者に提示します。
 - ・個別商談数は、1社あたり約5商談程度を予定しております。(1回の商談時間は25分)
 - ・フリーで商談する時間も設定し、来場するバイヤーと出来るだけ多くの商談機会を提供します。
 - ・前夜祭においても商談予定食材を使い、バイヤーへPRできる工夫を行います。

2. 開催概要

商談会名	沖縄の味力（みりょく）発信商談会
開催場所	事前応募説明会：中北部地域 那覇南部地域 研修会：県内研修施設 前夜祭：那覇市内ホテル 個別商談会：那覇市内ホテル 沖縄市農民研修センター かりゆしアーバンリゾート
開催日程	「事前応募者説明会」 2013年3月8日（金） 「事前研修会」 2013年4月18日（木） 「前夜祭」 2013年5月28日（火） 「個別商談会」 2013年5月29日（水）
出展者数	50社程度
招聘業務筋バイヤー数	20社20名（国内14社、海外6社）
主催	3金融機関合同商談会実行委員会 琉球銀行・沖縄海邦銀行・コザ信用金庫

アポイント型個別商談

商談時間は、25分を予定しています。25分を過ぎたら、次の商談に移ります。
バイヤーを固定席とし、出展者が移動します。
当日、出展者は商談会内にある指定されたテーブルに商談商品の陳列・試食の準備を行い、
展示台としても商談に臨んでいただきます。
商談中やフリー商談時間を利用して、陳列場所で試食等をしてアピールしていただきます。
事前に商品情報をバイヤーに提示していますので、その前提で商談を進めていきます。
日本語を話すことが出来ないバイヤーには、通訳をつけます。
個別商談プログラムで組まれていないバイヤーとの商談希望に対応し、フリー商談時間を設定します。



商談会のイメージ

- 商談支援ツールの作成
- ・商談商品情報シートの翻訳作成
 - ・有名シェフによる料理レシピの作成
(1社当たり3レシピの作成)

Recipe Book



3. 事前募集説明会について

実施目的

参加者を検討しているお客様向けに「事前募集説明会」を開催し、商談会の目的や特徴、提供プログラム、招聘予定バイヤー等について説明します。

セミナー概要

実施日(予定)	中北部地域	2013年3月8日(金) 10時～12時
	那覇南部地域	2013年3月8日(金) 15時～17時
実施場所(予定)	中北部地域	沖縄市農民研修センター
	那覇南部地域	かりゆしアーバンリゾート・ナハ
参加料	無料	
参加者カテゴリー	県産食材を生産し、自社販売を検討している農業・畜産関係者 自社で食材を製造・加工している事業者・企業 県産食材の卸売を行っている事業者・企業	
テーマ	1.沖縄県産食品の国内外のレストランへの販路拡大の可能性 2.「沖縄の味力(みりょく)発信商談会」について	
講演者(予定)	料理人 渡貫 卓也	

講演者プロフィール

「食彩わたぬき」店主
1968年群馬県生まれ
辻調グループ校「大阪あべの辻調理師専門学校」卒業後、同グループ校
日本料理研究室教授として20年間勤務(大阪あべの辻調理師専門学校、
エコール辻東京日本料理過程にてプロ料理人の育成)
出版活動ではNHK出版「食彩浪漫」1年間連載、NHK出版「調理法別日本
料理」、講談社「ワインを楽しむ基本大図鑑」、サントリー「リカーショップ」など
を担当
対外事業では、農林水産省委託事業で香港、台湾、マカオ、タイ、ロシア、インドネシアなどで
日本食文化を披露、大手企業の惣菜開発なども行う。
香港「小甜谷」顧問



4. 事前準備～研修会～

事前研修会では、商談会自体の内容説明で終わることなく、商談成約と人材育成の着眼点で「海外マーケット」の理解、「基本的なマーケティング」に係る思考法、「商談技術の向上に必要な情報、知識」等について理解していただく研修内容で実施します。

1. 研修会実施概要

実施日時	2013年4月18日(木)
実施場所	那覇市内
参集範囲	出展者50社70名程度

2. 研修プログラム

スケジュール (案)	テーマ	内容(案)
第 部 (10:00～11:00)	海外マーケットの 理解	・有望市場であるアジア食市場についての 理解 市場特性、流通状況、日本産農林水産 物等の普及状況などの説明
第 部 (11:10～12:00)	国内外の販路創 出・拡大のための 思考	・マーケット・イン(現地市場に合った商品 開発・改善) ・付加価値の創造(ストーリー性の訴求) ・企業プロフィール&商品提案書の作成
第 部 (13:00～15:50)	商談技術の向上	商談会で必要な商談技術をワークショップ 形式で実施 ・商品提案書の作成 ・模擬商談の実施
第 部 (16:00～17:00)	商談会本番 に向けて	・本番に向けて準備 ・商談会についての説明 ・招聘バイヤーの詳細説明

5. 本番～個別商談会～

個別アポイント型商談手法の採用

商談時間は、25分を予定しています。25分を過ぎたら、次の商談に移ります。
バイヤーを固定席とし、出展者が移動します。
当日、出展者は商談会内にある指定されたテーブルに商談商品の陳列・試食の準備を行い、
展示台としても商談に臨んでいただきます。
商談中やフリー商談時間を利用して、陳列場所で試食等をしてアピールしていただきます。
事前に商品情報をバイヤーに提示していますので、その前提で商談を進めていきます。
日本語を話すことが出来ないバイヤーには、通訳をつけます。
個別商談プログラムで組まれていないバイヤーとの商談希望に対応し、フリー商談時間を設定します。

商談会本番の個別商談プログラムを作成します。



出展者	09:00～18:00								18:00～18:30
〇〇食品(株)	Y社	A社	F社	E社	G社	—	—	—	フリー商談
(株)〇〇食品	X社	B社	D社	—	—	—	—	—	
(有)〇〇水産	Z社	C社	A社	J社	Q社	—	—	—	

個別アポイント型商談プログラム(イメージ)



個別商談会のイメージ

6. 本番終了後 ～フォローアップ～

商品評価のフィードバック

バイヤーによる商談(商品)評価結果を分析し出展者へフィードバック。商品改善や継続交渉におけるヒントを得ます。また、出展者に定期的に成約状況の把握を行うほか、成約のためのアドバイスも実施。商談成約の実現を目指します。

商談会本番
バイヤーによる商品評価：味・デザイン・価格等に関する商品の総合的な評価を検証します

商談会終了後

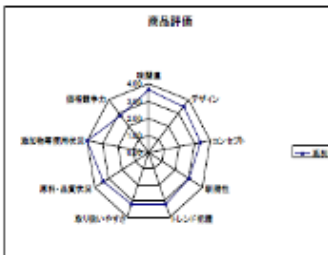
商品評価分析及び出展者へのフィードバック：
バイヤーから提出された商品評価に関するアンケートをもとに分析を行い、出展者へフィードバック。
商品改善や継続交渉の際のポイントを示します。

< 商品評価分析シートのイメージ >

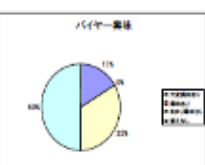
分析シート

株式会社●●●●様

商品評価



バイヤー集結



<事務局からのコメント>

・圖路の計画がとても明確。ラベルを香港の法律に合ったものに直す必要がある。【Tot Fat】

・

・

・

・

・

・

<現状の商談状況及び課題>

・

・

・

・

・

・

出展企業名

商品について、味・デザイン・コンセプト・新規性・トレンド・取り扱いやすさ・原料及び品質状況・添加物等使用状況・価格競争力等の指標を点数化
バイヤーの商品に対する興味の度合いをグラフ化

分析結果の解説

バイヤーからのコメント・アドバイス等

- 随時、出展者の商談の進捗状況(成約件数・金額)等を把握
- 商談成約に向け困難に陥っている出展者へのアドバイスを行います。

7. 応募方法

1. 申込期間： 2013年2月12日(火)～2013年4月5日(金) 15:00迄

2. 申込方法:(手順)

本要綱に記載の **E-mailアドレス** 宛に「社名・担当者名」を記載の上「出展申込書」をご請求下さい。

メール受領後に【出展申込書】・【商品提案書】を事務局より**E-mail**にてお送りします。

【出展申込書】 【出展申込書】に必要事項をご記入いただき、事務局宛に**E-mailでご応募ください。**

【商品提案書】 商品毎に【商品提案書】を作成(商品の写真データを必ず添付)し、事務局宛に **E-mailでご応募ください。**

ご返信いただいた【商品提案書】は、商談時に出席者様と現地バイヤーが使用する【商品提案書(日・英併記版)】冊子に利用します。

個人情報の取扱いについて

当社は、個人情報に関する法令およびその他の規範を遵守して適切に管理いたします。出展申込書に記入戴きましたお客様の個人情報については、お客様との連絡のために利用させていただくほか、お申込みいただいた事業において提供するサービスの手配及びそれらのサービスの受領のために手続に必要な範囲内で利用させていただきます。その他当社は 当社及び当社の提携する企業の商品やサービス、キャンペーンのご案内 事業後のご意見や感想の提供のお願い アンケートのお願い 統計資料の作成、 現地バイヤー、輸出入業者、事業実施者、共催企業・団体への出席者連絡先開示 にお客様の個人情報を利用させていただくことがあります。

【出展申込書】を受領した日から3営業日以内に、事務局からご担当者様に受領確認のE-mailを送らせていただきます。連絡がない場合には事務局までお問い合わせ下さい。

申込書請求はこちらまで メール送信！！

jimukyoku@okinawa-project.jp

3. 申込の際の留意事項

今回の商談会は、商談成約を保証するものではなく、商談の機会を提供する事業であることをご理解していただくとともに、下記の内容に同意した上で、お申込みください。

(1)参加要件

下記5点の条件を満たすこととします。

沖縄の県産食材を生産・製造・加工・販売している事業者・企業。

沖縄の食材の販路拡大に対し強い意欲があること。

商品の品質管理体制を構築しているもの。

事前研修会や商品提案書記載等への対応が可能なもの。(**E-mail対応は必須となります。**)

商談会終了後、成約額や品目に関するアンケートにご協力頂けること。

(2)出展者決定について

出展要件に基づき、事務局による協議の上、選定させていただきます。

募集対象に記載の条件を満たしていない企業・団体については、出展をご遠慮いただきます。

応募者多数の場合等ご参加出来ない場合がございます。あらかじめご了承下さい。

7. 応募方法

- (3) 事前研修会について
出展者決定後に、詳細をご案内致します。
- (4) 本番時の電化製品の使用について
電化製品は、事前にご連絡頂いた場合のみ会場でご使用いただけます。(火気厳禁)
電気容量と配線の都合により、必ず事前に事務局へ申請ください。

8. その他留意事項

1. ご参加をキャンセルされた場合、自己負担経費等について
かかったキャンセル料をご請求する場合がございます。
2. 本「出展者募集要項」に記載されていない事項及び定めのない事項に関しては、事務局がその対応を決定するものとします。
3. 商談会以降に、参加バイヤーとの間で発生したトラブル等については、事務局では、責任を負いかねます。契約に際しては通常の商取引と同様十分な検討を自社にて行って下さい。

申込書請求はこちらまで メール送信！！

jimukyoku@okinawa-project.jp

申込書エントリーは電子メールのみとさせていただきます。あらかじめご了承ください。

■ お問合せ先

3金融機関合同商談会実行委員会事務局

琉球銀行: コンサルティング営業部 860-3454 (臼井)

沖縄海邦銀行: 営業推進部 867-2279 (具志・平田)

コザ信用金庫: お客様支援室 933-1137 (森・外間)

出展申込書(見本)

【出展申込書】

企業名 Company Name			
	(英字)		
代表者名 Name of Representative	事務局で翻訳します。		
所在地 Address	〒		
	事務局で翻訳します。		
担当者名(ふりがな) Contact Person	事務局で翻訳します。		
T E L		FAX	
ホームページ Website			< 生産者の顔写真 > Picture of the Producer (only face)
e-mail			
自社PR Company Introduction (promotion)	事務局で翻訳します。		
工場(生産)住所 Factory (production) Address			
年間売上高 Annual Net Sales		従業員数 No. of Employees	人

製造工程(農林水産品の場合は、生産工程)等アピールポイント(150文字程度)
Describe a manufacturing process or promotion points.

事務局で翻訳します。

工場写真 (外観) Picture of the Factory (outside)	工場写真 (内部) Picture of Factory (inside)	工場写真 (清掃状況) Picture of Factory (cleaning condition)
--	---	---

品質管理情報 (Quality control profile)

商品検査の有無 Commodity Inspection	☐ 有 / Inspected	(「有」の場合 検査項目:)
	☐ 無 / Not Inspected	(If "Inspected" Inspected items:)
放射能検査の有無 Radiation Check	☐ 有 / Checked	(「有」の場合 検査項目: ヨウ素131/セシウム134及び137)
	☐ 無 / Not Check	(If "Checked" Check Items: Iodine 131/ Cesium 134 and 137)
衛生管理への取組 Hygiene Control	製造工程の管理 Manufacturing Process Control	事務局で翻訳します。
	従業員の管理 Employee Control	事務局で翻訳します。
	施設整備と管理 Facility Maintenance and Control	事務局で翻訳します。
危機管理体制 〔担当者・連絡先 / 記録〕 Crisis-control Structure	事務局で翻訳します。	

商品提案書(見本)

/ 品中

【商品提案書】

商品名 Product name			品種・品目 Variety/ item		
最もおいしい時期 Best season to eat	事務局で翻訳します。		賞味期限・消費期限 Best before・Use by	日 事務局で翻訳します。	
主原料産地 Producing district of main ingredient			国内小売価格 Domestic market value	円 yen	
内容量 Net weight	(g)		希望小売価格 Asking price	商談時に記載ください	
添加物 Additives	事務局で翻訳します。				
栄養品目 Nutrition Facts	事務局で翻訳します。				
発注リードタイム Order lead time	日		保存温度帯 Preservation method	☐ 常温 / Room temperature ☐ 冷蔵 / Refrigerator ☐ 冷凍 / Freezer	
1ケースあたり入数 Quantity per case	本		パッケージサイズ (cm) Package size (cm)	縦 × 横 × 高さ length × width × height	
最低ロット Minimum lot	ケース		ケースサイズ (cm) / (重量) Case size (cm) / (weight)	縦 × 横 × 高さ length × width × height (kg)	
認証・認定機関の許認可 Certification/ Registration of certified institutions	☐ HACCP ☐ ISO ☐ JGAP ☐ その他 / other (格付けA3・B3、A4・B4、A5・B5)				
取引ターゲット 売り先 (複数可) Business field (target client, to where you sell)	☐ スーパーマーケット / Supermarket ☐ ハイパーマーケット / Hypermarket ☐ 百貨店 / Department store ☐ ホテル・レストラン / Hotel, restaurant ☐ 商社・卸 / Trade company, Distributor ☐ 食品加工メーカー / Processed food company ☐ その他 ()				
利用シーン (利用方法・調理例等) Recipes, how to use etc	事務局で翻訳します。				
商品説明 商品にまつわる 物語等、アピールポイントを記載 Product explanation * Story of how the product came to be, promotion points, etc.	事務局で翻訳します。				

商品写真 / Product pictures

商品写真
(外見パッケージ)
Product picture 1
(packaget)

商品写真
(中身 / 盛り付け例など)
Product picture 2
(inside, image of it being used / eaten, etc)