

【とち食の展示・商談会2015 募集要項】

主催：北海道十勝総合振興局、北海道中小企業家同友会とち支部
とち食ブランド連携・発信事業

■ 応募要件

1. 農畜水産物、食品、飲料の販路開拓・商品開発を目的とする農畜漁業者、農業法人、食品加工業者、流通事業者等であること。
2. 主に十勝産原材料を使用し、製造・加工された農畜水産物・食品・飲料であること。
3. バイヤーとの商談に際しては、商品説明資料等を用意し、価格、商流、物流、決済方法等を含む取引条件を事前に検討し、具体的な提案を行うことができる生産者・事業者であること。
4. 商談会終了後に成果把握のために実施する各種アンケートやヒアリング等にご協力いただけること。

■ 参加費

- 「セミナー」：無料
- 「試食会」：食材提供が可能で自社商品 PR 希望者対象とさせていただきます、試食用食材は原則無償提供でお願いいたします。
【30名分程度 ※食材により代金を一部補助させていただくことがあります】
- 「交流会」：4,000円（税込）／1人あたり（※原則1社あたり1名様のみとさせていただきます）
- 「相談・商談会」：無料
※ 商談資料・備品の準備、持ち込みにかかる費用、商談会場までの交通費を含む旅費等、商談会に参加するために発生する諸費用につきましては、参加者ご自身にてご負担ください。

■ 定員

- 「セミナー」：定員無し
※ セミナーのみの参加も可能です。
- 「試食会」：30社
- 「交流会」：30名
※ 会場や調理提供の都合上、30名限定（※原則1社あたり1名様のみ）とさせていただきます。
- 「相談・商談会」：30社
※ 1社あたりの人数制限はありません。
・定員に達した場合、締め切り前に受付を終了する場合がございますので、お早めにお申込みください。

■ 【セミナー】概要

会場：とち館 1F 玉葉の間（帯広市西7条南6丁目2番地 TEL 0155-24-1040）

■ 目的

- ・自社生産物・商品の位置づけを知るために、商品の価格帯・販売方法・流通にマッチする業態を探る。
- ・これから六次化に取り組むため、具体的な条件を知り学ぶことで商品化の方法を探り未来のマーケット作りをする
- ・知ることから学び商品開発・パッケージデザインのヒントにする。
- ・限られた時間内で効率的な商談ができるよう、バイヤーのニーズを知るためのプレ商談会とする。

■ 内容

- ・複数のバイヤーの中からカテゴリー別に業態の特徴・価格帯・流通など本当に欲しい商品について語ってもらう。
- ・生産者事業者が自社商品の見極めができるよう、ワークショップ形式で対話しながら進める。

■ 【試食会】概要

会場：十勝農園（帯広市西1条南9丁目6番地 TEL0155-26-4141）

■ 目的

- ・自社生産物・商品の「素材の力」を伝えるシンプルな調理方法で試食をおこない、差異や特徴・強み／弱みを明らかにする。
- ・強みを活かした調理方法、販売方法、商品化の方法を探る。

- ・複数商品／生産物の比較検討からバイヤーに選択を促し、取引につなげやすくする。

■ 内容

- ・バイヤー、食材提供および自社商品 PR 希望者を対象に、ご提供いただいた食材で試食を実施します。
- ・生産者自らが自社生産物の紹介を行い、強みを PR し、直接バイヤーから意見・アドバイスをいただきます。
- ・試食した感想は各自テイスティングシートに記載してもらい、回収～集計分析後、参加者へフィードバックします。

■ 【交流会】概要 北海道中小企業家同友会とかち支部主催

会場：十勝農園（帯広市西 1 条南 9 丁目 6 番地 TEL0155-26-4141）

■ 目的

- ・マッチング企業以外のバイヤーの情報収集・出会いの場として交流会を実施します。

■ 【相談・商談会】概要

会場：とかち館 2F 鳳凰の間（帯広市西 7 条南 6 丁目 2 番地 TEL 0155-24-1040）

<バイヤーとの商談について>

- ・事前に個別商談申込を受け付け、決められた枠内でバイヤーとの相談・商談を実施します。
- ・希望するバイヤー全てと相談・商談できない場合がございますのでご了承ください。
- ・バイヤーが座っているブースに、生産者事業者が訪問する形式とします。
- ※ 個別商談以外のバイヤーと相談・商談するチャンスとして、展示・試食コーナーを設ける予定。スペースに限りがございますので、ご希望の方は事前にご相談下さい。
- ・相談・商談時間は 1 社あたり 25 分を予定しています。
- ・試食試飲の提供に関しては事前にご相談ください。

■ お申込方法

- ・「とかち食の展示・商談会 2015 参加申込書」に必要事項を記載し、【E-mail】または【FAX】にて北海道中小企業家同友会とかち支部 販路開拓マネージャー 秋庭彩（あきばあや）までご提出ください。
【メール】 a-akiba@hokkaido.doyu.jp
【FAX】 0155-22-3612
- ・お申込後、当方からお送りする書類に必要事項をご記載の上、ご提出ください。
- ・書類提出〆切：11月4日（※定員に達した場合、または必要書類をご提出いただけない場合はお申し込みの受け付けを取り消させていただきますのでご注意ください。）

■ 注意事項

1. 説明資料について

商談会当日は、バイヤー向けの説明資料（会社概要、商品カタログ、価格表等）をご準備ください。生産物や商品の特徴、レシピや食べ方の説明、調理例の写真などがあるとアピール度が高まります。原材料や商品に含まれる成分・添加物・アレルギー表示等について、バイヤーから質問を受ける場合が多いため、あわせてご準備願います。

2. 試食・試飲について

試食・試飲用の商品サンプルをご持参される方は事前にご相談ください。試飲・試食に際して必要な備品類（紙皿、紙コップ、割り箸、爪楊枝、ウェットティッシュ等）は参加者ご自身でご用意ください。試飲・試食品の衛生管理については参加者の責任の下でお願いします。

3. 本商談会における実際の商談・取引は、お客様の判断と責任の下で行っていただきます。万が一、参加者に損害や不利益等を被る事態が生じたとしても、当方は一切の責任を負いかねますので予めご了承ください。



販路開拓、商品開発を希望する十勝の生産者・事業者を募集！！

「とち食の展示・商談会2015」11月24日(火)・25日(水)

北海道十勝総合振興局「とち食ブランド連携・発信事業」として、十勝の食の生産者事業者と、食に関連する多業種の専門家・バイヤーとの試食会／商談会を開催します。

今年の商談会のポイントは4つ！！

1 MD (マーチャンダイジング) 戦略セミナー

バイヤーが各自の業態の特徴、希望する商品・価格帯等の条件を提示するワークショップ形式セミナー
【自社商品のマーケットはどこなのか？】

各バイヤーに各社業態の特徴・本当に欲しい商品・価格帯・ロットなど本音で語っていただくワークショップ形式のセミナーです。自社商品がどの業態に向いているのか、また下代/上代のつけ方、どの販売形態が良いのかを見極めてください。これから六次化に取り組みたいとお考えの皆様にも、ぜひご参加いただきたい内容です。

2 試食会

自社商品の評価は？百貨店・スーパー・外食業等のバイヤーを対象に試食会を実施

- ※ ご参加は、バイヤーおよび食材提供が可能で自社商品 PR 希望者を対象とさせていただきます。
- ※ 食材提供は原則無償でご提供願います。
- ※ 試食会にて自社商品 PR の時間を設ける予定です。

3 交流会

バイヤーと直に交流し、商談につなげるための交流会を実施

4 相談・商談会

バイヤーと参加企業/生産者との個別商談(1社あたり25分)をバイヤーがブースを設ける形式で実施

バイヤーの意見を聞き、市場での自社商品・生産物の位置付けを知り、販路開拓や商品開発に活かしたい皆様は、ぜひご参加ください。

◇日 時：11月24日(火) 【セミナー】17:00~18:30
【試食会】19:00~19:40
【交流会】19:45~21:15
11月25日(水) 【商談会】09:30~14:00

◇場 所：【セミナー】とち館 1F「玉葉の間」
【試食会】十勝農園
【交流会】十勝農園
【相談・商談会】とち館 2F「鳳凰の間」

◇参加費：【セミナー】無料(※事前申込み制)
【交流会】4,000円/名(※事前申込み制)
【相談・商談会】無料(※事前申込み制)

◇参加申込書締め切り：2015年11月4日(水)

※定員に達した場合、締め切り前に受付を終了する場合がございますのでお早めにお申込みください。

■ お問い合わせ先：北海道中小企業家同友会とち支部 販路開拓マネージャー 秋庭(あきば)
TEL：0155-22-3611 / FAX：0155-22-3612 / E-mail：a-akiba@hokkaido.doyu.jp

◇参加バイヤー企業名（10月5日現在）

- ① ㈱ピーテンプル：イベント事業、企業・キャラクターなどのオリジナル商品開発
【参加者】取締役【商談希望内容】イベントに向いている商品、首都圏発出展商品
- ② ㈱AGM：都内に7店舗のピザ屋を展開、海外輸出商品の開発
【参加者】商品開発部長【商談希望内容】ピザ業態に適したもの（生地、野菜、乳製品）
- ③ ㈱京都嵐山吉兆洞爺湖店：老舗和食店、京都嵐山を本店とする京・懐石・日本料理の料亭
【参加者】料理長【商談希望内容】農産物、吉兆製品を加工してくれるメーカー
- ④ ㈱すかいらーく：ガスト・バーミヤン等、様々な業態でグループ総数約 3,000 店舗を展開
【参加者】購買本部リーダー【商談希望内容】食材全般
- ⑤ ㈱三越伊勢丹（伊勢丹新宿店）：地下食品売場・レストラン企画担当者が参加
【参加者】営業部計画担当【商談希望内容】食材全般
- ⑥ ㈲杉原商店（フーズバラエティすぎはら）：札幌でこだわりの品揃えの高品質スーパー
【参加者】グロッサリー主任【商談希望内容】こだわりのストーリーのある商品
- ⑦ ㈱サンクゼール（久世福商店）：こだわりセレクトショップ、外食事業、通販事業など
【参加者】MD 本部部長【商談希望内容】加工品、食材全般
- ⑧ ㈱福島屋：都内に高品質スーパーを5店舗展開し、本当に良い物を適正価格で販売
【参加者】代表取締役会長【商談希望内容】加工品、食材全般
- ⑨ ㈱もへじ：全国のこだわり商品を集め、100%KALDI への小売業
【参加者】商品部【商談希望内容】「とがち」の特徴を持った加工品全般
- ⑩ ㈲宮川商店：都内に行列のできるやきとり店を展開
【参加者】代表取締役【商談希望内容】農産物
- ⑪ ㈱ワールドワン：農商工連携を軸に沖縄・高知など「地域」にフォーカスし飲食店を展開
【参加者】代表取締役【商談希望内容】食材全般
- ⑫ 神楽坂ヴェーリ：国産食材を使い本格的なイタリア料理をコースで提供するレストラン
【参加者】代表取締役【商談希望内容】十勝産のクオリティの高いコスパに優れた食材
- ⑬ ㈱スズキヤ：神奈川県の高品質スーパー、インスタアベカリー
【参加者】ベーカリー担当【商談希望内容】小麦粉、サンドウィッチ用食材
- ⑭ ㈱帝国ホテルキッチン：帝国ホテルにふさわしい原材料で日販品の商品開発
【参加者】商品部次長【商談希望内容】乳・乳製品、一次加工された農産物
- ⑮ ザ・ウィンザーホテル洞爺：ホテル内フレンチレストラン「ギリガンズアイランド」
【参加者】未定【商談希望内容】食材全般
- ⑯ ㈱三越伊勢丹フードサービス：三越伊勢丹・クィーンズ伊勢丹への小売業
【参加者】畜産グループ次長【商談希望内容】畜産物
【参加者】商品統括部部長【商談希望内容】食材全般

とち食の展示・商談会 2015

参加申込書

平成 27 年 月 日

下記に必要事項を記載し FAX または E-mail でお申込み下さい。参加申込書が事務局へ到着後、別途お送りいたします商談商品情報シートに必要事項をご入力の上、ご提出ください。
お申込締め切りを 11 月 4 日とさせていただきますが、定員に達した場合、締め切り前に受付を終了する場合がございますので予めご了承ください。

このまま FAX またはメールしてください

「とち食の展示・商談会 2015」参加申込書

北海道中小企業家同友会とち支部 販路開拓マネージャー 秋庭（あきば）行き
FAX : 0155-22-3612 E-mail : a-akiba@hokkaido.doyu.jp

11/24 (火) セミナー	参加する ・ 参加しない		
11/24 (火) 試食会	食材提供および PR を希望する ・ 希望しない		
11/24 (火) 交流会	参加する ・ 参加しない		
11/25 (水) 相談・商談会	参加する ・ 参加しない		
御社名			
ご住所	〒		
TEL		FAX	
E-Mail			
商談（相談）希望商品			
試食サンプルの持込有無	有り（商品： ） ・ 無し		
商談（相談）希望業種	飲食店 ・ 百貨店 ・ スーパー/小売店 ・ メーカー ・ ホテル ・ 通販 ・ その他		
商談（相談）希望企業	※具体的に参加バイヤー番号に○をつけてください ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰		
参加者①	お名前		部署・お役職
参加者②	お名前		部署・お役職

※企業情報・商品情報シートは参加お申込をいただいた方に別途メール等でお送りします。
※定員に達した場合、締め切り前に受付を終了する場合がございますのでご注意ください。