

令和8年度

宮崎県産品

地元売り手事業者大募集!

【参加無料】

申込締切 2026年9月7日(月)

魅力発見商談会

日本各地から百貨店・高級スーパー・専門店・通信販売・外食等のバイヤーを宮崎県に招へいし、県内事業者との商談会を開催します。また、事前セミナーや商談会後のフォローアップを通して、県内事業者の商談スキル向上を目指します。

日時 2026年10月1日(木)(11:00~17:10)・2日(金)(9:00~15:10)

会場 宮崎観光ホテル 3階 大宴会場「光耀」(宮崎県宮崎市松山1-1-1)

スケジュール		日時	会場
事前説明会		8月3日（月） 13:00～13:30	KITENビル 大会議室 A
商談スキルアップセミナー 基礎編 商談や販路拡大の 基礎知識を身につけます	集合研修	8月3日（月） 13:30～15:30	
	個別面談	8月3日（月） 10:00～12:00	KITENビル 小会議室2
		8月3日（月） 15:30～17:00	KITENビル 大会議室 A
		8月4日（火） 9:00～12:00	KITENビル 小会議室2
		8月4日（火） 13:00～17:00	
商談スキルアップセミナー 実践編 バイヤーからの質問への対策など 実践的な商談スキルを身につけます	集合研修	9月3日（木） 13:00～15:00	宮崎県庁防災庁舎7階防73号室
	個別面談	9月3日（木） 10:00～12:00	
		9月3日（木） 15:00～17:00	
		9月4日（金） 9:00～12:00	宮崎県庁防災庁舎7階防74号室
		9月4日（金） 13:00～17:00	
宮崎県産品魅力発見商談会		10月1日（木） 11:00～17:10	宮崎観光ホテル 大宴会場「光耀」
		10月2日（金） 9:00～15:10	
商談スキルアップセミナー フォローアップ編 商談後のフォローアップ方法を 身につけます	集合研修	10月8日（木） 13:00～15:00	宮崎県庁7号館4階744号室
	個別面談	10月8日（木） 10:00～12:00	
		10月8日（木） 15:00～17:00	
		10月9日（金） 9:00～12:00	
		10月9日（金） 13:00～17:00	

KITENビル：宮崎県宮崎市錦町1番10号 KITENビル8階

※個別面談は希望制です(1社あたり20分程度)

宮崎県庁防災庁舎：宮崎県宮崎市橘通東1丁目9 宮崎県庁7号館：宮崎県宮崎市旭1丁目3-6 7号館

【参加条件】①~④いずれかに該当する事業者

- ① 県内の素材を利用し、県内で製造・加工し、販売している事業者
- ② 県内の素材を利用し、県外で製造・加工し、県内素材を利用していることを明示して、主に県内で販売している事業者
- ③ 県外の素材を利用し、県内で製造・加工し、販売している事業者
- ④ その他、県産品の認知度・好感度及びブランド力向上等に寄与すると判断される事業者

【申込方法】参加申込書(裏面)と商談予定商品のFCP展示会・商談会シートをお送りください。

メールで申込 ▶ miyazaki@buyersguide.jpWEBで申込 ▶ <https://buyersguide.co.jp/miyazaki/entry>

FAXで申込 ▶ 03-6256-9495



お問い合わせ先

「宮崎県産品 魅力発見商談会」事務局(株式会社バイヤーズ・ガイド内)

TEL: 03-6256-9494(平日9:30~17:00)

E-mail: miyazaki@buyersguide.jp 担当: 永瀬・正木・原田

主催: 宮崎県 商工観光労働部 観光経済交流局 国際・経済交流課

令和8年度
宮崎県産品
魅力発見商談会

セミナー（集合研修・個別面談）

商談の準備から成約まで、 実践的に学べます！

本プログラムでは、商談会で自社商品の魅力を伝え、
商談後のフォローを成約につなげるための実践的なスキルを身につけます。

参加すると、できるようになること

- 自社商品の強みを整理し、バイヤーに分かりやすく伝えられる
- バイヤーからよく聞かれる質問に、自信を持って答えられる
- 商談に必要な資料や取引条件を事前に準備できる
- 生成AIを活用して、商談練習を繰り返し行える
- 商談後に何をすべきかを整理し、成約に向けて行動できる

商談会前には「商談スキルアップセミナー」を基礎編・実践編の2回、
商談会後には「商談フォローアップセミナー」を実施します。
各セミナーでは集合研修に加え、参加事業者ごとの個別面談を行い、
商品の課題、相性の良い販路、商談時の提案方法、商談後のアプローチまで具体的にアドバイスします。

商談スキルアップセミナー【基礎編】 8月3日(月)・4日(火)

商談会に向けて、販路開拓と商談準備の基本を身につけます。

- 商談会の概要、参加バイヤーの特徴、参加時の注意事項
- 販路開拓に必要な基礎知識
- 商談カルテ「FCP展示会・商談会シート」の効果的な作成方法
- 自社商品の特徴、強み、取引条件の整理

商談スキルアップセミナー【実践編】 9月3日(木)・4日(金)

実際の商談を想定し、伝える力・答える力・提案する力を高めます。

- 商談時にバイヤーから聞かれる質問とその対策
- 商品の魅力を短時間で分かりやすく伝える方法
- 生成AIを活用した「壁打ち商談練習法」
- 商談後のフォローアップで成約につなげる方法

商談フォローアップセミナー 10月8日(木)・9日(金)

商談会で得た接点や評価を整理し、次の商談・取引へとつなげます。

- 流通・小売業のバイヤーの役割と考え方
- 効果的なフォローアップのタイミングと方法
- 掛率、ロット、送料、リードタイムなど取引条件の総点検
- 価格交渉で利益を損なわないための考え方
- 商談結果の振り返りと今後のアクション整理
- ワークショップ（商談会の有効活用・成約を勝ち取るために必要なこと）

講師

『バイヤーズ・ガイド』
編集発行人

永瀬 正彦



株式会社バイヤーズ・ガイド
代表取締役

平成20年、「食品を作る人と買う人を結び、その先にいる消費者へ届けたい」「地域と消費地を結びたい」との思いから、食品の販路開拓を支援する専門媒体『バイヤーズ・ガイド』を創刊し、編集発行人に就任。
現在は、食品事業者の商品開発、販路開拓、商談力向上を支援するとともに、中央省庁や地方自治体の各種審議会委員、有識者、アドバイザーなどを務めている。