

## 県産品の販路拡大に向けた商談会の実施結果について

### 1 要旨・目的

G7広島サミットの開催による広島への注目度・関心度・ブランド力の高まりを活かし、県産品の販路拡大を図るため、県内外のバイヤーを招聘した商談会を開催した。

### 2 概要

#### (1) 実施内容

商談会名	＼見てみんさい／広島県産品マッチング商談会
開催日	令和6年2月27日(火)・28日(水)
場所	広島県立広島産業会館 西展示場(広島市南区比治山本町12-18)
参加事業者	サミット関連商品(サミットで活用された県産品や「広島県産品推薦リスト」に掲載された県産品等)や市町からの推薦商品等の県産品関連事業者 137社
参加バイヤー	首都圏をはじめ県内外の高質スーパーやスーパーマーケット、セレクトショップ、百貨店等のバイヤー 48社(2日間延べ93社)
事前対策セミナー	商談会での成約率を高めるため、参加事業者に対し、マーケティング戦略や商談対応方法等を学ぶことができる事前対策セミナーを2月5日に実施

#### (2) 実施結果

##### ア 商談数

600商談(2日間の合計)

##### イ 成約商談数

3月29日時点 82商談

※他に商談継続中が約180商談

##### ウ 参加者からの声

###### 〔参加事業者〕

- ・事前対策セミナーから当日まで一環したサポートだったので、成約に繋がったと思う。
- ・初めての商談会であったが、貴重な経験で勉強になった。
- ・自力では簡単にアポイントを取れそうにないバイヤーと複数商談できたことが良かった。

###### 〔参加バイヤー〕

- ・現地でしか商談できないような事業者と商談できた。
- ・多くのあたらしい繋がりが生まれ、素晴らしい商品と出会えた。

#### (3) 予算(国庫)

9,500千円(令和5年9月補正事業)

【当日写真】

