



松山市

伊予市

東温市

松前町

砥部町

久万高原町



ええもん
つながる、
広がる。

松山圏域
「食」の商談会!

松山圏域中小企業 販路開拓市 2026

開催日時

2026年1月14日(水) 10:00～17:00

場所

松山市総合コミュニティセンター 企画展示ホール

出展要項

応募期間

2025年8月1日(金)～9月30日(火)

定員

40社(新規応募優先)

各市町に応募枠を設けています。あらかじめご了承ください。

要件

食品・食材・食器等を扱う事業者

下記①～④全てを満たす必要があります。

- ① 松山市、伊予市、東温市、松前町、砥部町、久万高原町に本社・本店、販売及び製造拠点のある中小企業・小規模事業者(製造業、第1次産業も含む)であること。
- ② 商談商品は、第一次産品、自社加工製造品、食器等に限る。
- ③ 追跡アンケートに協力すること。
- ④ 電子メールおよびインターネットの利用環境が整備されていること。

参加費
無料

応募方法

申し込みは、別添の申込書を広島市地域産業振興課に送付してください。

【広島市・地域産業振興課メールアドレス】

chiikisangyo@city.hiroshima.lg.jp

お問合せ

リッキービジネスソリューション株式会社内

「松山圏域中小企業販路開拓市2026」商談会係

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル10階

TEL: 03-3282-7711 Email: rbs-matsuyama@rickie-bs.com

事業に関するお問合せ

「松山圏域中小企業販路開拓市」 実行委員会 事務局

〒790-8571 松山市二番町4丁目7-2 松山市 産業経済部 ふるさと納税・経営支援課 TEL: 089-948-6783

参加のメリット

1 出展者を手厚くサポートします！

東京に本社を置く、商談会開催実績が豊富な
リッキービジネスソリューション株式会社と
地元松山市の株式会社フレンドシップえひめ（地域商社）がタッグを組み、皆様をサポートします。



商談会が初めての小規模事業者も安心！

2 幅広い業態のバイヤーを招聘します！

開催時期の1月は、新年度に向け、バイヤーの購買・検討意欲が
高まっている時期のため、商談成約率が高まります！

3 高い成約率を目指した商談をマッチングします！

日頃からバイヤーと情報交換しており、バイヤーニーズを
踏まえた商談設定が可能です。

4 商談会後の継続商談もフォローします！

リアル商談会で商談が組めなかった場合などは、後日オンラインでの商談を設定します。



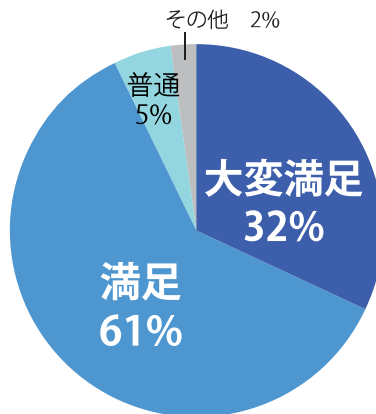
過去の参加バイヤー

※昨年は県内外37社参加

百貨店	三越伊勢丹（日本橋三越店、伊勢丹新宿店）、 高松三越、高島屋、伊予鉄高島屋、 大丸松坂屋百貨店、東急百貨店、 そごう・西武、京阪百貨店、福田屋百貨店
上質スーパー	成城石井、大近
スーパー	イトーヨーカ堂、フジ、エースワン、 サニーマート、サンシャインチェーン本部
食品・酒類卸	ANAフーズ、ARAN、オージーフーズ、 G7ジャパンフードサービス、島商、 JALUX、Smile Circle、デー・エフ・アイ
食品を扱う 通販	オリジナルあい、フェリシモ、千趣会、 リロクラブ、郵便局物販サービス、 セイノー商事
生協	コープしこく事業連帯機構
コンビニエンスストア	スリーエフ
その他小売	日本百貨店、ベルーフ、miwaya
ケータリング	ANAケータリングサービス

昨年の出展者アンケート結果

※商談会開催後のアンケートより



名刺交換枚数
平均 **11** 枚

当日成約件数
11 件

継続商談件数
181 件



参加出展者の声



普段なかなか会えない
バイヤーの方とご縁を
頂くことができた。

ニッチ需要商品の
販促方法や差別化の
ポイントをおさえられた。

次につながる商談や
商品開発においての
フィードバックも
きちんといただいた。

直接バイヤーと
お話できる良い機会。
一日で何件も商談でき
大変有意義だった。

昨年の様子



スケジュール

参加申込締切 **9月30日(火)**

WEB

FAX

出品商品ヒアリング、参加決定

事前対策セミナー

オンライン参加可

1 2025年10月21日(火)
14:00～15:30

@松山市総合コミュニティセンター第6・7会議室

「商談会とは何かを知る」

まず「なぜ、商談会に出展するのか?」といった商談会とは何か、対面形式の商談会とオンライン商談会の違いなどについてお話しします。

2 2025年11月20日(木)
14:00～15:30

@松山市総合コミュニティセンター第1・2会議室

「商談会で失敗しないための基礎を習得する」

初出展者や商談会経験の浅い事業者が陥りやすい失敗事例など、商談会に出展するにあたって、最低限抑えておきたいポイントについてお話しします。
(FCPシートの書き方、商品情報の伝え方、準備物等)

3 2025年12月10日(水)
14:00～15:30

@オンライン

「成約率を上げるためのテクニックを学ぶ」

他の事業者の取組事例などを通じて、商談成約率を高めるアイデアや工夫を紹介し、バイヤーとの商談を効果的に進めるテクニックを学んでいただきます。

※セミナーの内容は、変更となる場合がございます。詳細は、別途ご案内いたします。

※後日、録画したものを視聴可能です。

商談会 前日準備日

松山市総合コミュニティセンター
企画展示ホール

2026年1月13日(火) 14:00～17:00

事業所見学

2026年1月15日(木)
9:00～16:00

※バイヤーと出展者の都合が合った場合に限りです。

商談会

松山市総合コミュニティセンター
企画展示ホール

2026年1月14日(水) 10:00～17:00

フォローアップセミナー

オンライン開催

2026年2月18日(水) 14:00～16:00

「振り返り（商談会後にやるべきことの確認）」

商談会後のバイヤーに対する継続的アプローチ、次回商談会に向けた改善点の確認など、商談会は終わってからの取組みが重要であることを解説します。

後日、希望者には株式会社フレンドシップえひめが個別訪問や問い合わせ対応等、丁寧にフォローします。