

松山市

伊予市

東温市

松前町

砥部町

久万高原町

ええご縁、
ここからやけん。

松山圏域中小企業 販路開拓市 2027



2027年1月28日(木) 10:00~17:00



愛媛県県民文化会館 真珠の間

出展要項



応募期間

2026年8月10日(月) ~ 9月30日(水)



定員

50社(新規応募優先)

参加費
無料



応募要件 … 食品・食材・食器等を扱う事業者

下記①~⑤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1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。
- ⑤ 市税または町税を滞納していないこと。



応募方法

下記いずれかの方法でお申込みください。

【WEB】二次元コードまたは以下URLから
お申込みください。

<https://event-entry.jp/matsuyama2027/application>

【FAX】裏面の出展申込用紙をご利用ください。



お問い合わせ

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2027」運営事務局

〒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

E-mail : rbs-matsuyama@rickie-bs.com

《事業に関するお問い合わせ》

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・経営支援課内 TEL : 089-948-6783

一部、生成AIサービスを活用して作成

参加のメリット

1 出展者を手厚くサポートします！

商談会の開催実績が豊富なリックビ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。



商談会が初めての事業者様も安心！

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35社参加

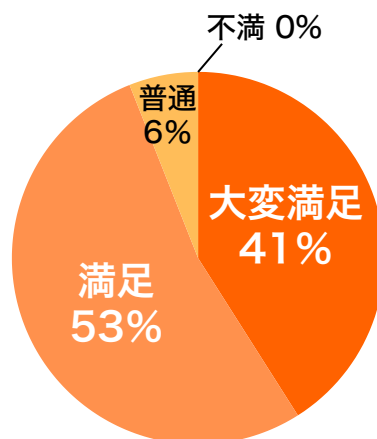
百貨店	三越伊勢丹（日本橋三越店、伊勢丹新宿店）、高松三越、高島屋、伊予鉄高島屋、大丸松坂屋百貨店、東急百貨店、そごう・西武、京阪百貨店、福田屋百貨店
上質スーパー	成城石井、大近、明治屋
スーパー	イトーヨーカ堂、フジ、エースワン、サニーマート、サンシャインチェーン本部
食品・酒類卸	ANAフーズ、ARAN、オージーフーズ、G7ジャパンフードサービス、島商、JALUX、Smile Circle
食品を扱う通販	オリジナルあい、フェリシモ、千趣会、リロクラブ、郵便局物販サービス、セイノー商事
ホテル	ザ・キャピトルホテル東急
生協	コープしこく事業連帯機構
コンビニエンスストア	スリーエフ
そ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

過去開催時の様子



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



当日成約件数

75 件

継続商談件数

232 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。

商品づくりや流通についても話が聞け、今後の活動に活かしたい。

バイヤーからたくさんのフィードバックをいただけたことが良かった。

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。

スケジュール

～9/30

参加申込締切 **9月30日(水)** まで

9/18

事前対策セミナー (第1回)

オンライン開催

※アーカイブ配信あり

2026年9月18日(金) 14:00～15:30

「商談未経験者のための実践型・商談準備セミナー」

商談会に参加するうえで最低限押さえるべき基礎知識と、失敗しやすいポイントを解説。
FCPシートの書き方、商品情報の伝え方、準備物など“事前準備の型”を習得。
初出展でも迷わず準備できるよう、実務的な手順を分かりやすく整理。

10/1
～10

出品商品ヒアリング、参加決定

10/8

事前対策セミナー (第2回)

@松山市総合コミュニティセンター
第2会議室

※アーカイブ配信あり

2026年10月8日(木) 14:00～15:30

「実践型・商談力向上セミナー」

他事業者の成功事例をもとに、商談成功率を高める工夫や伝え方のポイントを紹介。バイヤーとの会話の流れ、質問対応、プレゼンの組み立て方など実践的な技術を習得。
希望者には模擬商談（ロールプレイ）を実施し、当日のトークスクリプト作成までサポート。

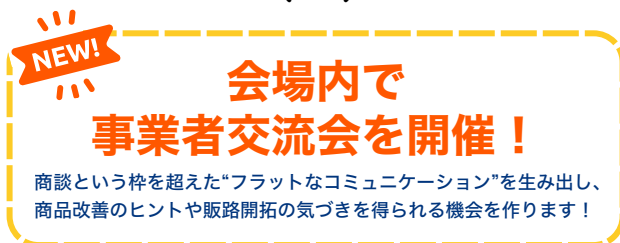


1/28

商談会

@愛媛県県民文化会館 真珠の間

2027年1月28日(木) 10:00～17:00



事業所見学

2027年1月29日(金)
9:00～16:00

※バイヤーと出展者双方の
都合が合った場合のみ実施

2/18

フォローアップセミナー

オンライン開催

※アーカイブ配信あり

2027年2月18日(木) 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、商談会が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。

※ご記入いただいた情報は実行委員会とパイヤー等の本事業関係者以外の第三者へは開示することはありません
詳しくは<https://rickie-bs.com/policy/>をご確認ください