

# 国内商社商談会・商談会ワークショップの概要

商談会の機会を活かし、自社輸出ビジネスの課題解決やその後の商流構築につなげる

■ : 東海GFP

	事前ワークショップ		商談会		事後ワークショップ
	輸出戦略策定WS	商談スキルアップWS	JETRO名古屋	GFP東海	振り返りWS
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>輸出先国選定、現地販売・マーケティングの基本知識の習得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>商談会参加の心構え、商談スキル、必要な準備を行う</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バイヤーや商社のKBFの理解</li> <li>自社商品の評価の理解</li> <li>自社商品の商流構築及び課題の理解 等</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>商談会を通じた成果・自社取組の改善点の振り返りとアクション明確化</li> </ul>
日程	8/7(木) 13:00-17:00	10/10(金) 13:00-17:00	12/2(火)	12/10(水),12/11(木) 13:00-17:00	1/15(木) 13:00-16:30
講師	トーマツ JETRO名古屋 輸出産地サポーター	KM International 中氏	海外バイヤー (8社程度)	カメイ/KCセントラル貿易、名鉄協商、MRTジャパン、三共フードレーディング、EKD商事	KM International 中氏 トーマツ
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ マーケティング戦略の基本〔DT〕</li> <li>■ JETRO輸出ステップ別支援メニューと活用事例〔JETRO〕</li> <li>■ 輸出ビジネス計画立案のステップとポイント〔輸出産地サポーター〕</li> <li>■ 輸出ビジネスプラン策定と商談準備に向けて</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商談とは                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・バイヤー、輸出商社のニーズ、消費者ニーズの理解</li> </ul> </li> <li>■ 商談会参加の準備</li> <li>■ 商談会時のポイント</li> <li>■ ロールプレイング(模擬商談)</li> <li>■ 商談会参加の準備事項の確認</li> </ul>	(JETRO名古屋運営) *集客や12/1企業訪問等の情報提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商談会 (57商談実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国内商社商談会の振り返り (傾向の共有)</li> <li>■ 効果的な商談に向けて</li> <li>■ 振り返り                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・各社ワーク</li> <li>・グループ討議</li> <li>・発表・全体討議</li> </ul> </li> <li>■ 講師からの総括</li> </ul>

# 国内商社商談会・商談会ワークショップの開催案内

令和7年度 東海GFP **参加費無料/事前登録制**

## 国内商社商談会・商談会ワークショップ

東海GFPでは、輸出に取り組む事業者に向けた**国内商社商談会**及び、**効果的な商談実施に向けたワークショップ**を開催します。  
輸出にチャレンジする事業者の皆様、特にこれから更なる輸出拡大を目指す方や、これまで商談で成果が出ずお悩みの方など、ぜひ積極的にご参加ください！

**対象者** 農林水産物・加工食品等の輸出を目指す岐阜・愛知・三重の事業者  
(ただし、商談会は事前の選定・マッチングがあります。)

コース/日程	概要及び講師 (予定)
<b>①輸出戦略・計画立案ワークショップ</b> 2025年8月7日(木) 13:00-17:00	輸出先国検討や現地販売・マーケティング戦略、輸出計画立案手順など基本知識を解説・討議。 【講師】トーマツ・JETRO・東海農政局
<b>②商談スキルアップワークショップ</b> 2025年10月10日(金) 13:00-17:00	輸出支援実績豊富な講師を迎え、商談参加の心構えやスキルなどを学び商談準備を行うとともにロールプレイングとして模擬商談を実施。 【講師】KM International 中正宏氏
<b>③国内商社商談会</b> 2025年12月10日(水) 13:00-17:00 2025年12月11日(木) 13:00-17:00	国内輸出商社4社との商談を2日に分け実施 【予定商社】 ・名鉄協商 ・エム・アール・ティー・ジャパン ・カメイ ・三共フードトレーディング ※詳細裏面
<b>④振り返りワークショップ</b> 2026年1月15日(木) 13:00-16:30	商談会参加を通じた結果や気付き、課題等を事業者間で共有し、アドバイザーからの総評により今後のアクションを具体化。 【講師】KM International 中正宏氏・トーマツ

※①輸出戦略・計画立案、②商談スキルアップは、**どなたでも参加可能**  
商談会に参加希望の事業者は、各ワークショップへの参加を強く推奨  
その他各プログラム詳細については東海農政局HPをご確認ください  
URL: <https://www.maff.go.jp/tokai/keiei/renkei/export/events.html>

**会場** JPタワー名古屋37階 Dフォーラム  
(名古屋市中村区名駅一丁目1番1号JPタワー名古屋37階)  
アクセス: <https://www.jp-re.japanpost.jp/properties/jptower-nagoya.html>

**主催** 農林水産省 東海農政局 (GFPコミュニティ構築支援加速化対策委託事業(地方版))

### ワークショッププログラム詳細

<b>①輸出戦略・計画立案ワークショップ</b> 2025年8月7日(木) 13~17時 【内容及び講師】 ■ マーケティング戦略の基本(トーマツ) ■ JETRO輸出支援サービスと活用事例(JETRO) ■ 輸出計画立案のステップとポイント(東海農政局輸出産地サポーター) ■ 商談会・支援メニューのご案内等	<b>②商談スキルアップワークショップ</b> 2025年10月10日(金) 13~17時 【講師】 KM International 中正宏氏 【内容】 ■ 商談会参加の心構え(ニーズや強みの理解・商談での注意点など) ■ 商談参加準備(FCPシート・プレゼンの準備) ■ 代表事業者による模擬商談	<b>④振り返りワークショップ</b> 2026年1月15日(木) 13~16時半 【講師】 KM International 中正宏氏 トーマツ 【内容】 ■ 自社輸出ビジネスプラン・課題・商談会参加を通じた気づきの共有(相互意見交換) ■ 講師(アドバイザー)からのフィードバック・総評
---	---	--

### ③国内商社商談会 参加予定商社

<b>名鉄協商株式会社</b>	東海地域の食品等輸出体制の構築に取り組んできました。アジア、米国向けの販売プロモーション・フェアの開催等を実施。農林水産物・加工食品等の輸出支援を行っています。
<b>株式会社 エム・アール・ティー・ジャパン</b>	名古屋市中央卸売市場北部市場を拠点とし、青果物及び加工食品の海外への輸出業務を行っています。香港、台湾、タイ等の東アジア、東南アジアや、カナダ等の北米向けに「Made in Japan」の商品を輸出しております。
<b>カメイ株式会社</b>	米国ではMitsuwa Marketplaceなどを運営し、日本食に加え日本の食文化の提案を進めています。米国、シンガポールを中心に世界各国への日本の食材の輸出をご支援しています。
<b>三共フードトレーディング株式会社</b>	香港や台湾、東南アジア、北米等へ、調味料・菓子等の加工食品や農林水産物の輸出、また輸出に関心がある企業・生産者様へのご支援を提供しております。


※各プログラム詳細・参加商社等については、現時点での予定であり、今後変更になる可能性があります。ご了承ください。

### 申込方法 申込締切:2025年8月4日(月)

各コースへの参加希望は、下記申込フォームよりお願いします。  
※③商談会に参加を希望するが、事前・事後ワークショップに参加しない事業者の方には、事務局からご連絡する場合がございます。  
※③商談会の参加希望者には、国内商社が決定し次第、別途、商社からの希望条件等を記載した「申込要領」をご案内します。

**応募受付ホームページ**  
<https://forms.office.com/e/V3iMUsm7Ht>

東海GFP 国内商社商談会および商談会に向けたワークショップ参加申込フォーム

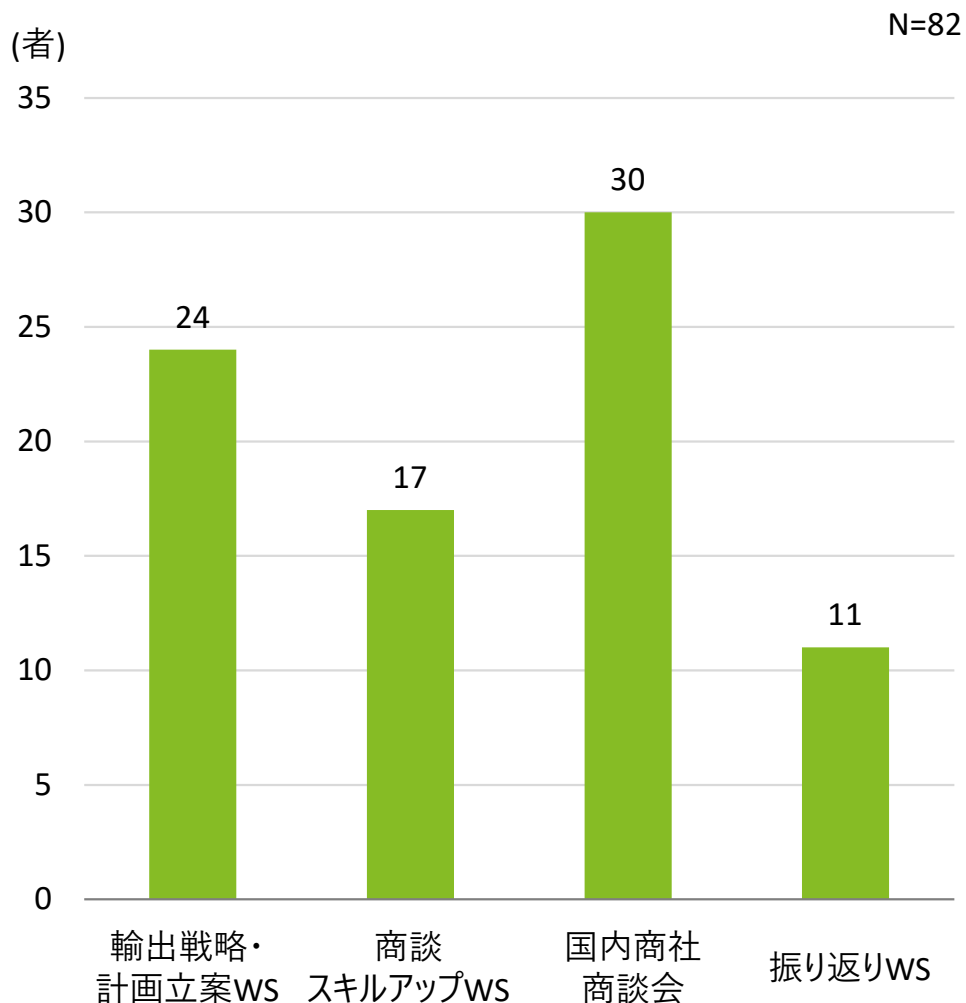


令和7年度 東海GFP運営事務局  
(有限責任監査法人トーマツ) 担当: 林、飯村、三宅、濱田  
Email: [gfp\\_tokai@tohmatu.co.jp](mailto:gfp_tokai@tohmatu.co.jp)  
電話番号: 080-9097-7349

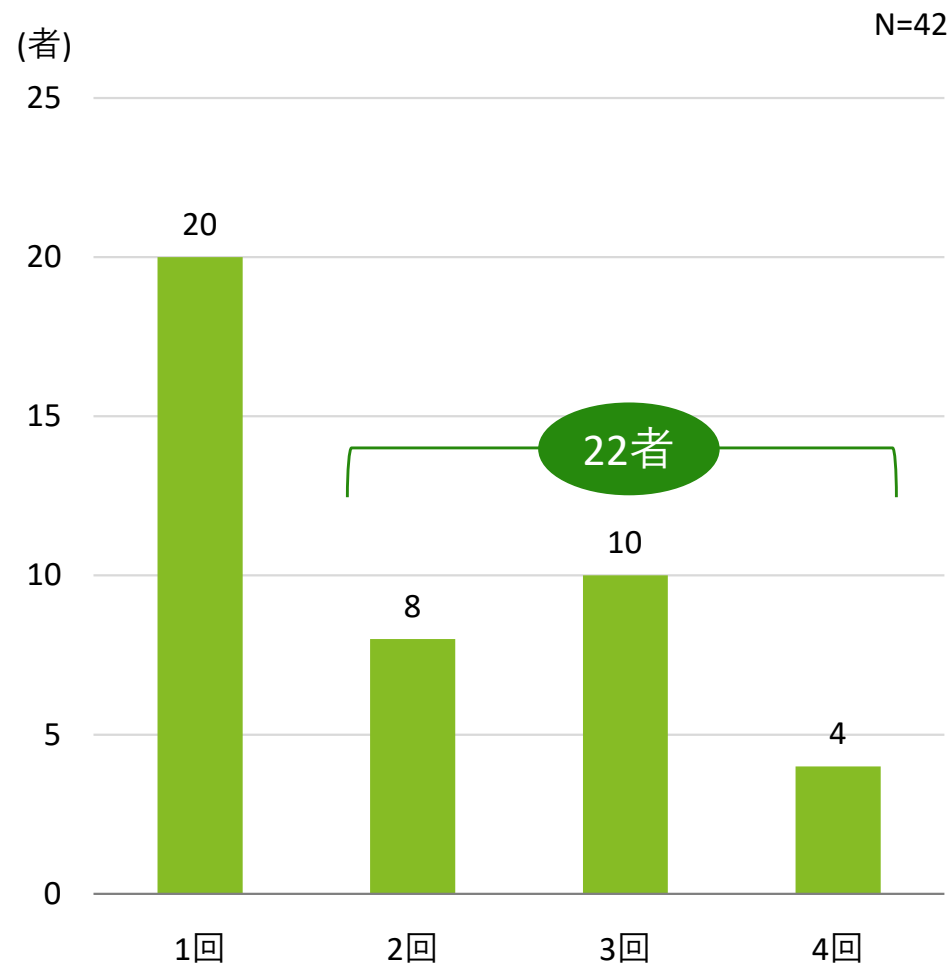
## 全4回ワークショップ・商談会の参加状況

国内商社商談会を中心として全4回実施した各ワークショップにはのべ82者（ユニーク42者）が参加。半数以上の22者が2回以上のワークショップ/商談会に参加した

### イベント別の参加者数

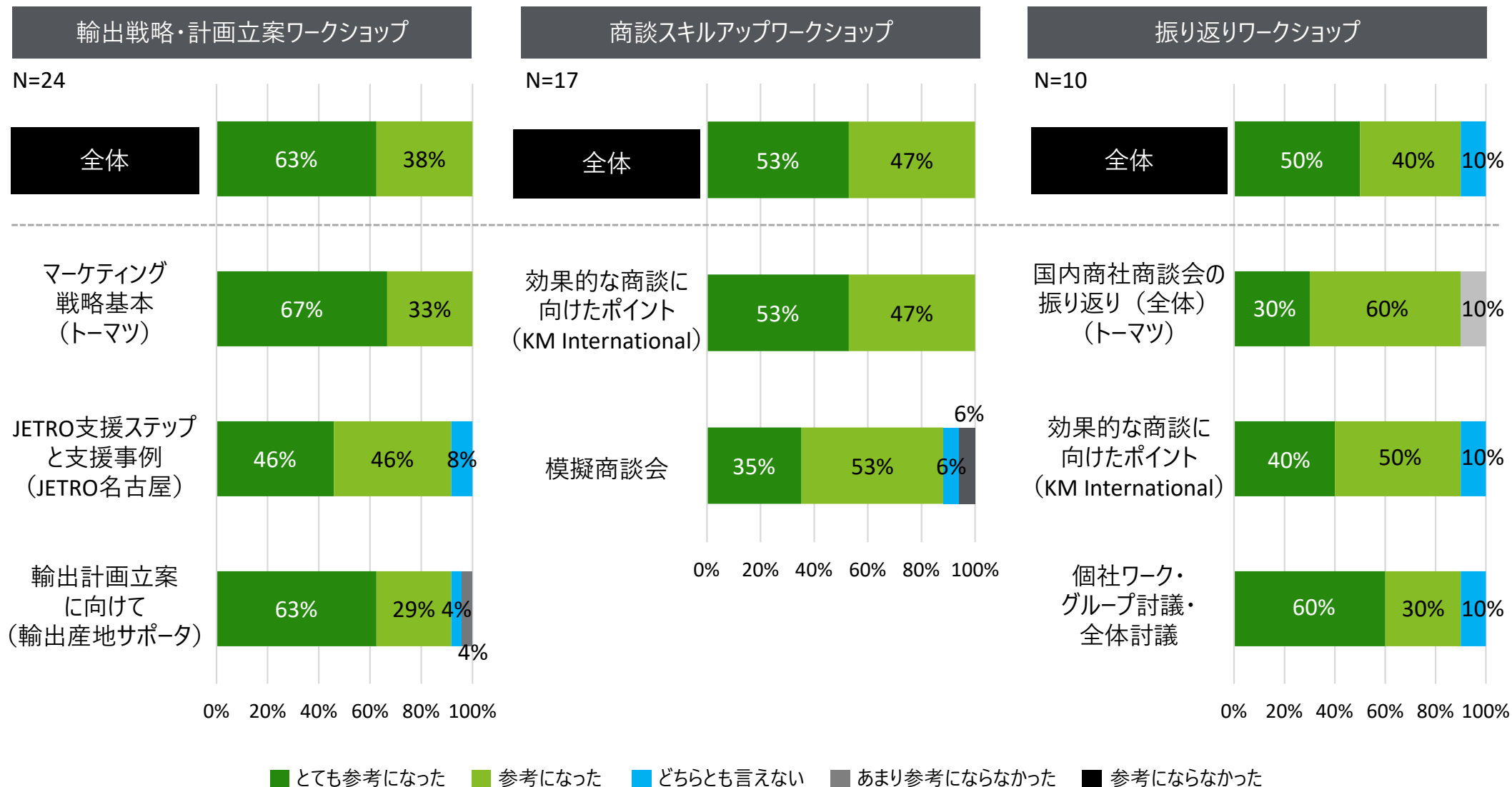


### 事業者別の参加回数



# 各ワークショップの参考度

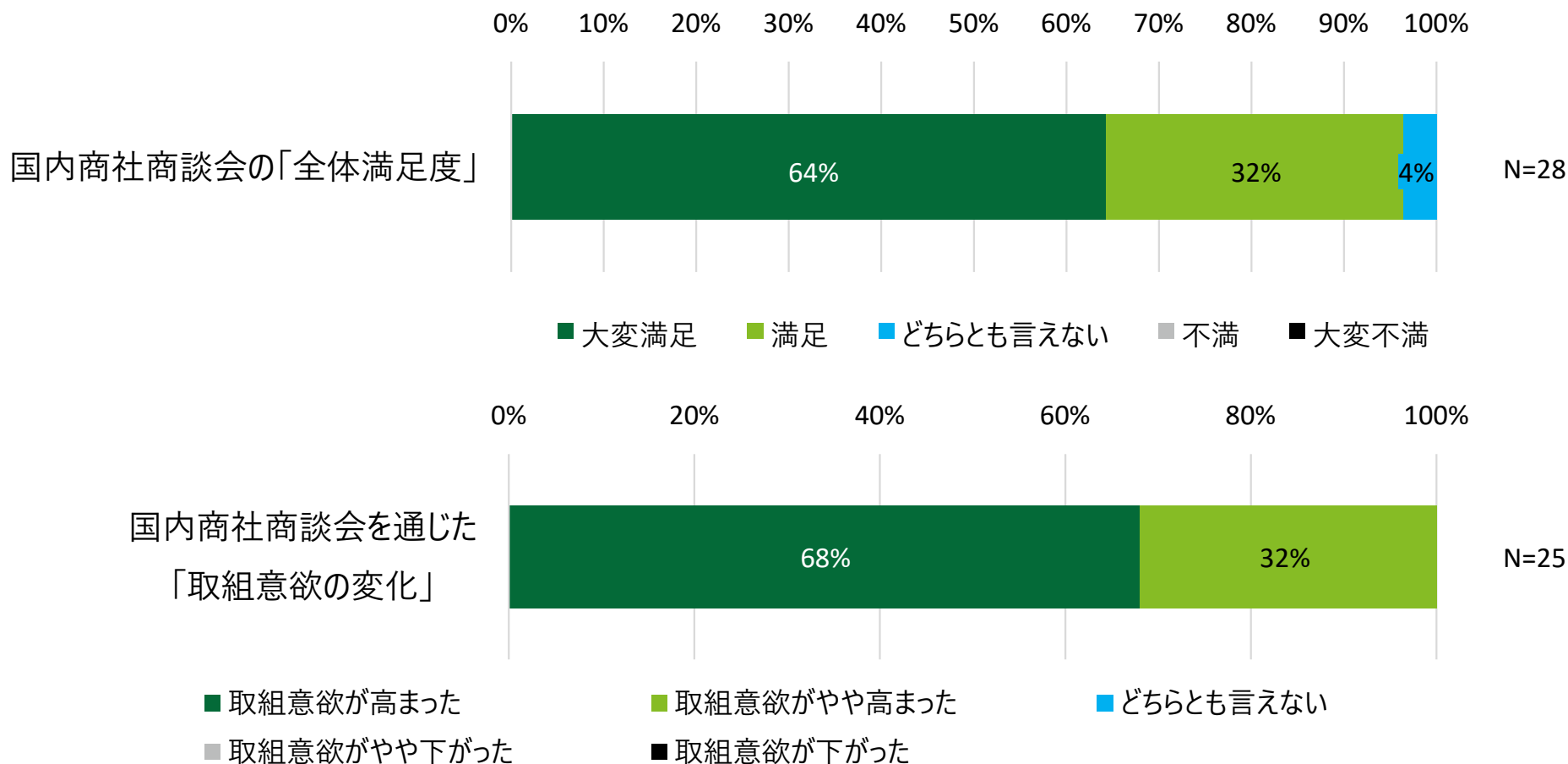
各回の参加者が同一でないため参考度の変化は見られないが、各回ともに9割以上が「参考になった」以上と回答し、各セッションでの参考度も高く、各社の輸出活動の改善への示唆が提供できた



# 国内商社商談会の全体満足度・取組意欲の変化

全体の満足度は概ね全員が「満足」以上を回答。

6割以上の参加者が「取組意欲が高まった」、参加者全員が「取組意欲がやや高まった」以上を回答



算定方法：

アンケートの回答数は29件だが、全体満足度の項目について1件が未回答であったため28件を分母として集計、取組意欲の変化は4件が未回答であったため25件を分母として集計している

## 全4回ワークショップ・商談会の参考度他

一連のワークショップ・商談会について全員が「参考になった」以上を回答。開催回数は「4回でちょうど良い」が5割以上、「全3回」を望む声も一定程度存在。所要時間は「ちょうど良い」と8割以上が回答

N=11

