

地域の商品開発

×

域内外へ販路拡大

- 先輩創業者に体験談を聞いて、自身の起業の参考にしよう！
- 地元お土産で売れているものは何？
- 首都圏で売れる商品とは？



えひめ ビジネスチャンス マーケット

inテクノプラザ愛媛

デパート

道後

ネット

お土産
製造卸

産直市

県外販路

県内の有名販売店が来場！

バイヤーとのマッチング商談会にぜひご参加ください。
※取り扱い商材がわかる資料や、可能な方は実物をご持参ください。

2020年 10/14

水 13:00～17:00

地域で6次産業化及び農福連携に取り組む起業体験/松山市道後でホテル・土産物店を営む経営者から商品に求められるシーズ・ニーズのレクチャーを受け知識を習得。後半は参加者と販売店、および参加者同士の交流・マッチング会を行います。

■開催場所:テクノプラザ愛媛本館テクノホール



■交通アクセス:お車でお越しの方は松山自動車道松山ICから車で10分、川内ICから15分。★駐車場あり

申込締切

10/12

月

定員

70名様

公益財団法人えひめ産業振興財団(〒791-1101 愛媛県松山市久米窪田町337-1)

TEL.089-960-1291 FAX.089-960-1105  bsoffice@aspgw1.ehime-iinet.or.jp ※お申込は裏面へ。

プログラム

【プレ部】(10:00～12:00)

●事前商談会(要予約)——(株)ジーブリッジ (※定員となりました)

【I部】(13:00～15:00)

●創業体験談

ゲスト:株式会社栗林農園 代表取締役 栗林泰彦氏

●売れる地域の商品開発とは?

①「地域資源を活用した商品の顧客ニーズは?」地域への販路拡大を目指す方のために

ゲスト:株式会社古湧園 専務取締役 新山憲司氏

②「首都圏等で求められる地域商品とは?」首都圏等への販路拡大を目指す方のために

ゲスト:(株)ジーブリッジ 販路開拓コーディネーター 塚元新二氏

※支援機関の紹介

愛媛県事業引継ぎセンター・伊予銀行・愛媛銀行・愛媛信用金庫など 予定

【II部】(15:00～17:00)

●ビジネスチャンスマーケット(要予約)

(下記販売所のバイヤーとのマッチング商談が可能!)

<参加販売先>

- ✓ 産直市で取り扱ってほしい方 ⇒ DCMダイキ株式会社
- ✓ お土産製造・卸へ販売したい方 ⇒ 株式会社あいさと
- ✓ デパートで取り扱ってほしい方 ⇒ 株式会社伊予鉄高島屋
- ✓ 道後ホテル・道後商店街へ販売したい方 ⇒ 株式会社古湧園
- ✓ オンライン販売で取り扱ってほしい方 ⇒ 株式会社ナガイ
- ✓ 首都圏等への販路拡大をしたい方 ⇒ (株)ジーブリッジ 順不同



【ご注意】

※コロナ感染拡大防止のため【プレ部】【II部】のマッチング商談会へのご参加は下記条件を満たす限定30事業者といたします。各事業者が商談できるのは1社のみ(15分程度)となります。

<参加条件>

- ①商品が完成している
- ②支援機関の推薦がある

※左記バイヤーとの名刺交換をご希望の方は16:45頃から時間を取っております。

申込用紙

下記にご記入の上、FAXまたはEmailにてお送りください。

えひめ産業振興財団(新事業支援課) 西川・玉井

FAX:089-960-1105 bsoffice@aspgw1.ehime-iinet.or.jp

■氏名(年齢)	(ふりがな) (歳)	所属等 (学生の場合は 学校名)	
■TEL(携帯番号)		■FAX	
■E-mail		■住 所	〒
■参加時間 ※マッチング商談会は限定 30社で参加条件有り	I部のみ / II部のみ / 両方		
○マッチング商談会 に向けての意欲 ○これまでの取組み など			

公益財団法人えひめ産業振興財団(〒791-1101 愛媛県松山市久米産田町337-1)

TEL.089-960-1291 FAX.089-960-1105  bsoffice@aspgw1.ehime-iinet.or.jp