

～伊達な商談会に参加をご検討されているみなさまへ～

「効率的に売上を増加したい」

「新しい商品をより多くの人に知ってもらいたい」

「うちの商品のよりよい活用方法はないか」



そのお悩み、商談会に参加することで
解決できるかも！

【伊達な商談会について】

仙台商工会議所では小規模事業者を含めた、食品加工事業者や工芸品・日用雑貨などの製造事業者の方々の販路拡大支援として、バイヤー企業とサプライヤー企業が1対1で行う商談会を開催しています。

当所職員とともに百貨店でバイヤー経験がある専属コーディネーターが成立に向けたサポートや商品ブラッシュアップをフォローします。

これまで商談会に参加したことがないという方のご相談も受け付けておりますので、お気軽にご連絡ください。商談会への参加をぜひご検討ください。

【伊達な商談会の特徴】

1

百貨店OBの当所コーディネーターがサポート

「商談会に参加したいけど、何からすればよいか分からない」

「商談中にサポートしてほしい」などのお悩みにも対応します！

ご対応例：事前商談シートの作成サポート、提案商品についてのアドバイス

商談会への同席によるサポート、商品ブラッシュアップのフォロー等

サポートを受けた方のコメント

- ・初めての参加でしたが、分からないこともすぐに教えていただいたので助かりました。
- ・私は小規模事業者で参加することが不安でしたが、資料の作成から、商談当日まで細やかなサポートをいただき、お取引できることとなりました。今後も商談会があれば、ぜひ参加したいです。

2

平均30%を超える高い成約率

バイヤー・サプライヤー双方の希望を考慮したうえで、「事前マッチング制」の商談会となっているため、商談成約率が平均 30%と、展示型商談会に比べて、高い商談成約率となっています。

表 1 直近 3 年間の商談数と成約率

	全商談数	成約率
2024年度	120回	38.3%
2023年度	216回	32.9%
2022年度	268回	26.5%

商談が成約に至った事業所において、その後の取引を通じた初回平均売上金額は 21 万円

※2024年度の成約企業のうち、アンケートにご回答いただいた内容をもとに算出しているもので、上記売上を確約するものではありません。

3

年間を通じて様々なバイヤー企業を招聘

<過去の商談バイヤー> (一部抜粋)

百貨店	(株)藤崎、(株)仙台三越、(株)近鉄百貨店
SM/GMS	コープ東北サンネット事業連合関連企業、(株)エムアイフードスタイル、(株)紀ノ國屋
商社	国分東北(株)、三井物産流通グループ(株)、(株)日本アクセス
交通系	JR 東日本東北総合サービス(株)、(株)ネクスコ東日本エリアトラクト、仙台国際空港(株)

※2026年度の商談会については、別紙スケジュールをご確認ください。

【商談会の様子】



ご不明点等ございましたら、下記連絡先までお気軽にお問い合わせください！

【伊達な商談会 お問い合わせ先】

担 当： 仙台商工会議所 産業振興支援担当

メール： keiei-all3@sendaicci.or.jp TEL 022-265-8127 / FAX 022-214-8788