

## 商談会について

- 各バイヤーの商談テーブルにおいて、個別商談していただきます。
- 商談は事前予約・マッチング制です。1社で複数バイヤーとの商談を申し込むことも可能です。
- スケジュールについては、主催者側で調整後、ご連絡します。
- 通訳が必要なバイヤーには商談会通訳を主催者側で手配します。
- 提出いただいた「商品説明書」をもとに、バイヤーとの商談マッチングを行います。バイヤーの希望や参加申込状況等により、希望するバイヤーとの商談が組めない場合がありますので、予めご了承ください。なお、商談スケジュール確定後の時間変更およびキャンセル等のご要望はお受けいたしかねます。
- 商談会前日（10月22日）にバイヤーに県内企業を訪問していただく予定です。実際にバイヤーに商品を作る現場を見ていただくことは、商品の価値や他の商品との違いをバイヤーに認識していただく機会となり、商談成立に効果的です。企業訪問の受け入れが可能な方は参加申込書（別紙1）にその旨をご回答ください。

## 商談会参加にあたっての留意事項

- 当日は、海外バイヤーとの商談において意思決定のできる方がご参加ください。
- 商談に際しては、事前に提出いただく「商品説明書」以外にも説明資料等を用意し、価格、商流、物流、決済方法等を含む取引条件を事前に検討して参加してください。
- 当日は、商談希望商品の見本、自社パンフレットを必ずお持ちください。
- 食品の場合は試食を行ってもらうことも可能です。ただし、保温・保冷、衛生管理は各自で対応し、使い捨て食器等必要となる備品類はご自身でご用意ください。
- 商談を希望するバイヤーに合わせて、「商品説明書」を英語、中国語（簡体字、台湾向けは繁体字）で作成できる方は、予め現地言語に対応したもので提出していただくことが望ましいです。
- 本商談会における実際の商談・取引は、参加者の判断と責任の下で行っていただきます。万が一、参加者が損害や不利益等を被る事態が生じたとしても、一切の責任を負いかねますので予めご了承ください。
- なお、ご相談は当センターの海外販路開拓サポートデスクまでお寄せください。  
（TEL 076-432-1321 月～金 9:00～17:00）



昨年の海外バイヤー招へい商談会の模様