事　業　報　告　書

令和８年度　宮崎県産品魅力発見商談会　フォローアップ研修

報告日：令和 8 年 10 月 12 日

1　事業の概要

事業名	令和８年度　宮崎県産品魅力発見商談会　フォローアップ研修
区分	販路開拓（研修）
実施日時	令和 8 年 10 月 8 日（木）13:00〜16:30
実施場所	宮崎県庁７号館　744 号室
主催	宮崎県
講師	株式会社バイヤーズ・ガイド　編集発行人　永瀬正彦氏
参加者	下塚田ふるさと応援隊
出席者	当会会員１名（日南レモン生産組合の会長）

2　事業の目的

10 月１日〜2 日に開催された宮崎県産品魅力発見商談会に参加した事業者を対象に、商談の内容と今後の対応について取りこぼしをなくすことを目的として、宮崎県が実施した研修である。当会は、商談会で得た成果と課題を整理し、成約と次回以降の商談に結びつけるため参加した。

3　実施内容

当日の進め方

- 参加者の発表（1 人 3 分）。自己紹介（好きな食べ物とその理由）、商談した商品と商談結果、気づきと抱負を述べた。
- グループ討議を行った。今回の商談会の良かった点と難しかった点、今後の展示会・商談会の活用方法、商談成約を勝ち取るにはどうしたらよいか、今後の販路開拓の在り方を話し合った。
- 講師から、商談会後の対応の考え方と情報発信の重要性について講義を受けた。

講義から持ち帰った６つのこと

- 講義資料は講師の著作物のため掲載せず、当会の受け止めとして要約した。
- **「買う意味」が販路をつくる。**講師の言葉に「買う意味（イミ）が販路（ミチ）を創る」とあった。人（商談力）、モノ（商品力）、コト（背景やストーリー）がそろって、商品の価値になるという考え方である。
- **バイヤーは「いま扱っている商品を断って」当会の商品を扱う。**違い（差別化ポイント）が相手の心を動かせるかを考える必要がある。
- **コト（ストーリー）の材料は身近にある。**地域資源、暮らし（食材・伝統食）、作り手の物語、商品開発の経緯、SDGs などが材料になる。

- **情報発信は「売る」ための仕事である。**SNS、動画、スマートフォンで見やすい Web サイトが柱となる。知る・興味・検索・購入・共有という購買行動の流れ（AIDMA／AISAS）を意識する。「作るのは得意、売るのは苦手」から、売ることから逃げない姿勢への転換が必要との指摘があった。
- **変わっていく力（ピボット）。**持っている資源を見極め、事業を新しい方向へ動かす力が求められる。集まる・集中する形から、つながる・分散する形へ変わってきているとの説明があった。
- **商談はループで回し、成約しなかった理由に学ぶ。**商談会で得た助言を商品改善に生かし、改善した商品を再び提案して販路を広げる。成約に至らない理由（準備不足、ミスマッチ、対応力、気づき）の整理から、次の改善点が見える。

4　成果

指定されたバイヤー 5 社と商談した。10 月 8 日時点では、1社で具体的な商談が成立し、複数社で成約の可能性のある商談を実施できた状況である。今後の協議により内容が変わる可能性があるため、10 月 2 日付の事業報告書は当日時点の記録、本報告は 10 月 8 日時点の整理として扱う。

バイヤーから寄せられた声

- 飲食店では、レモンの原体よりも果汁（搾汁）を求められることが多い。
- 収穫後 24 時間以内の搾汁や、皮と果肉も使う丸ごと搾りなど、特徴の分かる果汁だと提案しやすい。
- 生産者おすすめのレシピがあると、飲食店に提案しやすい。
- 稀少な国産レモンとして注目されると思う。定番として扱いたいという声もあった。

5　事業費

受講料：無料。参加に要した旅費・日当等は別途精算した。

6　課題と今後の取り組み

- 当会の活動、生産組合の紹介、広島産レモンとの違いを盛り込んだ説明資料を作成する。
- 成約に向けて、バイヤーごとの規格・数量・納期・決済条件を整理し、順次対応する。
- 果汁・搾汁用の需要に対応できるか、出荷体制と商品づくりの面から検討する。
- サンプル送付と連絡を早めに行い、取引の成立と次回以降の商談につなげる。

7　出席者の考察（日南レモン生産組合の会長）

初めての商談会であり、どのような雰囲気で、どのような商談内容になるのか分からないことだらけで臨んだ。5 社との商談を通じて、話の進め方や組み立て方、バイヤーが興味を示す事項が、何となくではあるが理解できた。

今回は日南レモン生産組合のパンフレットを使って説明したが、応援隊の活動や生産組合の横顔、広島産レモンとの違いや特徴を盛り込んだ説明資料を作成した方が、バイヤーにも分かりやすいと感じた。研修でも、ヒト・モノ・コトが重要であり、相手に買う意味を提供することが大切だとの説明があった。

今回、数社の取引が成立すると思われるため、早々にバイヤーとの連絡を取り進めていきたい。