

【商談会開催の趣旨及びリスト作成における留意事項】

- 筑後地域の商品（製品）に限った商談会・求評会（天神岩田屋単独）の開催。
- 直接、岩田屋の専門バイヤーからの意見等ももらうことにより、次の販路開拓に繋げていく。毎年、商談会を開催（予定）し、新たな特産品・商品等を作り出していく。
- 今回の商談会を経て、岩田屋デパート等での物産展も開催予定。将来的には、東京等での物産展開催等を予定。
- 対象となるものは、デパートで販売されている商品（食品加工品、日用雑貨、工芸品など）。すでに岩田屋・三越デパートと取引がある商品等は除く。
- 会員事業所のものだけに限らず、地元で人気（こだわって作っている）商品など幅広くリストアップすること。→ 地域特産品の掘り起こし、新たな会員獲得に繋げていく。
- 地域の有志グループが作っている商品でもかまわない（すでに商品となっているもの、また、早い段階で商品化しようとしているものに限る）。
- 良い商品、おもしろい商品、若い人に人気がある商品、紹介したい商品と思われるものについては、事業所等へ足を運び参加してもらえるよう説得すること。
- 商談会の開催時期は、リスト表を岩田屋に提出後、調整の上、決定する。早くて年明けの1月末か2月初め。
- 開催場所は福岡市天神地区を予定。
- 個別の商談会（商品の説明と評価をしてもらう）を実施予定。
- リスト表（別紙）の提出期限は12月25日（金）。