

仙台商工会議所 販路拡大支援事業

伊達な商談会



livit

「JR東日本東北総合サービス（株）」との 集団型商談会

東北の産品を全国のお客様へ発信できる販路開拓のチャンス！

企業メッセージ

私たちは「東北に暮らすしあわせと、東北を訪れるよろこびを。」をビジョンとし、地域の価値を引き出す「連携力」と、お客様を引きつける「運営力」を活かして事業に取り組んでいます。「LiViT(リビット)」はビジョンを表す「Live」「Visit」「TOHOKU」を組み合わせた私たちの新たな愛称です。地域の価値向上に、一緒に取り組んでみませんか。

日時

2026年**10月20日**(火)
10:00～17:00〈1商談25分〉
※商談可否のご連絡については、
10月6日前後を予定しております。

場所

仙台商工会議所 7階大会議室
(仙台市青葉区本町2-6-12)

申込締切

2026年9月29日(火) 12:00

参加費

東北六県内
商工会議所会員事業所・・・3,000円
上記以外・・・・・・・・・・10,000円

対象

東北六県内の事業所
※本社所在地が東北六県外の事業者は
対象外となります。

◎詳細は裏面をご覧ください。

バイヤー
企業情報

会社設立 1989年 資本金 4億9,000万円
所在地 仙台市青葉区中央4丁目10-3 JMFビル仙台01
店舗 仙台営業所ほか、
10営業所・営業支店から構成
U R L <https://www.livit.jregroup.ne.jp/>

対象品目・
参加バイヤー等

商談品目

- ・お土産品・東北6県の銘品・銘菓・工芸品・酒類
- ・通販、ギフト商品として対応可能な商品

参加バイヤー

- ① 本社（営業推進ユニット EC事業）
- ② 本社（営業推進ユニット デベロッパー事業）
- ③ 仙台営業所
- ④ 盛岡営業支店
- ⑤ 秋田営業支店
- ⑥ 郡山営業所

御
申
し
込
み
は

参加にあたっては、裏面詳細・注意事項を確認し、
下記の二次元コードよりお申込みください。
FCPシート、商品説明資料、会社概要、見積書等を
申込フォームより添付ください。
※FCPシートとは、事業所様が「伝えたい情報」とバイヤーが
「知りたい情報」をまとめた商談会用のシートです。
※添付ができない場合は、郵送またはメールご送付願います。

商談会のお申し込みはこちら⇒

URL : <https://business.form-mailer.jp/fms/14e935bb360447>



商談会の開催情報や販路拡大に繋がる情報を
定期的に配信しております。

伊達な商談会メールニュース

メールニュースのご登録はこちら→



◎注意事項 ご確認ください

- ※当所からの商談決定の連絡以降のキャンセルについては参加費を全額負担いただきます。予めご了承ください。
- ※会場内外問わず調理行為、危険物の持ち込みはできません。
- ※本商談会を契機として発生した取引等のトラブルについて、当初は一切の責任を負いませんのでご了承ください。



仙台商工会議所

「JR東日本東北総合サービス(株)」との集団型商談会 ～東北ならではの銘品、銘菓、工芸品などの商材を募集中～

①バイヤー・商談品目	(1)本社（営業推進ユニット EC事業） 通販、ギフト商品		
	(2)本社（営業推進ユニット デベロッパー事業） 食品館ピボット・駅外生鮮スーパーで扱うグロスアリー商品		
	(3)仙台営業所 東北6県のJRエキナカで扱う土産品・おつまみ菓子類・酒類 東北6県の銘品、銘菓、工芸品、酒類		
	(4)盛岡営業支店 東北6県のJRエキナカで扱う土産品・おつまみ菓子類・酒類		
	(5)秋田営業支店 東北6県のJRエキナカで扱う土産品・おつまみ菓子類・酒類		
	(6)郡山営業所 東北6県のJRエキナカで扱う土産品・おつまみ菓子類・酒類 食品館ピボット・駅外生鮮スーパーで扱うグロスアリー商品		
②展開先	・JRエキナカ ・食品館PIVOT ・通販サイト「東北MONO WEB SHOP」	⑥対象外品目	・生鮮品 ・素材に特徴のない商品 ・輸入食品
③開催日時	2026年10月20日（火） 10:00～17:00（1商談：25分）	⑦取引条件	ご提案の商品により、可能な限りご対応させていただきます。
④商談形式	個別商談（1商談：25分） 申込締切後、バイヤーによる事前選考の上、 商談スケジュールを決定します。	⑧新規取引先の条件	・HACCP対応工場で製造していること ・PL保険に加入していること
⑤希望商品の 特徴	・お土産品、お菓子など東北の素材が使われているもの。 ・東北6県の銘品・銘菓・工芸品、酒類。 ・地元根差したソウルフードや隠れた銘品、シーズンに合わせた食材。 ・通販、ギフト商品として対応可能な商品。	⑨商談成立後の取引の流れについて	・直接取引の場合と指定の卸売業者へ紹介する場合とがございます。 ・当日、ご相談しながら対応させていただきますので御見積をご持参ください。

※希望のバイヤーと商談できない場合もございます。ご了承ください。
※商談可否のご連絡については、10月6日前後を予定しております。

<伊達な商談会 過去の実績>

	全商談数	成約率
2025年度	215回	38.6%
2024年度	120回	38.3%
2023年度	216回	32.9%



伊達な商談会
 売買双方の希望を考慮した
 事前予約型のマッチング商談会




「伊達な商談会」はBtoB向けの販路開拓支援として、バイヤーとサプライヤー企業の1対1で行う商談会です。商工会議所のネットワーク力を活かし全国からのバイヤー招請や、職員とバイヤー経験を持つ専属コーディネーターが成約に向けたサポートを行います。商談会後のフォロー・商品ブラッシュアップなど事業者の販路開拓を支援します。



仙臺ございんマルシェ
 新商品・新サービス・テストマーケティング・発信力強化事業



店頭での顧客ニーズ調査・分析支援
 【小売・サービス事業者等の方向け】



広報・情報発信支援
 仙台商工会議所の媒体で伝える宣伝を！



専門家によるマーケティング支援
 データに基づいた総合的なサポート！



展示会・商談会の出展料補助
 【小規模事業者限定】他地域での販促活動を応援します！



ザ・ビジネスモール
 【外部リンク】日本全国の企業を応援する商取引支援サイト