

信用組合とお取引いただく事業者様に新たなビジネスチャンスの創出やビジネスパートナーとの出会いの場を提供し、販路開拓・販売促進等を通じて事業の発展並びに地域振興に繋げていただくことを目的としております。皆様の魅力あふれるこだわりの逸品を全国に拡める機会として、是非ご活用ください。

- 募集要項**
- 募集数 ▶ 200事業者
  - 出展料 ▶ 10,000円(税込)
  - 出展条件 ▶ パソコンなどで出展者ページへの情報登録が可能であること
  - 出展対象 ▶ 食品・飲料品・食に関連する生活雑貨等の生産・製造・加工・仕入販売を行っている信用組合のお取引先

**出展者サポート** 初参加の出展者様にもご安心いただけるよう、オンライン商談のスキルアップをバックアップします。

**商談会事前説明会**

出展に際しての準備事項、商談会の概要説明、スケジュールのご案内の他、商談会を成功に導くための活用ポイントなどもご紹介します。また、バイヤーによる商談力向上セミナーも同時開催します。



**商談ノウハウセミナー**

自社商品の魅力を最大限訴求するために必要な資料の作成方法や、情報発信力の強化に向けたレクチャーなど、特別講師によるオンライン出展のノウハウを詰め込んだセミナーを開催します。



※商談会事前説明会及び商談ノウハウセミナーはオンライン（Zoom）で開催します。

**プロモーション** 商談会の告知・宣伝を行い、来場動員活動を実施します。

**登録制メルマガ**

過去来場者含む約9万人に対して定期的にメールマガジンを配信し、最新情報を発信します。



**食品業界専門紙でPR**

食品業界トップ紙「日本食糧新聞」の各媒体（新聞紙面や電子版Webサービス）で商談会開催を告知します。

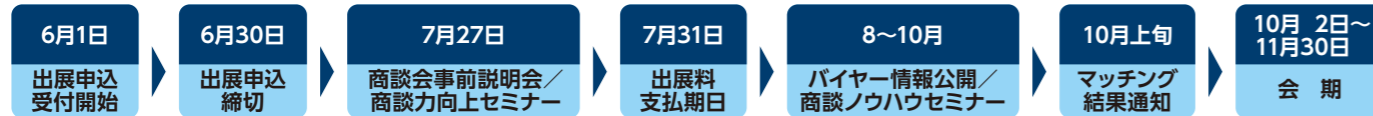


**案内状の配布**

過去来場者や展示会参加意欲の高い登録バイヤーへDM配布します。



**開催までの流れ(予定)**



※申込締切前でも出展予定枠数に達した場合、出展申込みをお断りする場合がございます。

**お申し込みについて**

- 出展申込締切 6月30日(金)**
- 出展申込方法 … 出展をご検討の方は、連絡先記入欄の信用組合担当者にご連絡ください。
  - 出展料のお支払いについて … 7月31日(月)までに取引先信用組合にお支払いください。

**連絡先記入欄(信用組合担当者)** ※信用組合担当者は、連絡先記入欄に信用組合名と連絡先を記入してから事業者様に配布してください。

**お問い合わせ先**

**〈主催事務局〉**

出展料のお支払い、開催告知及び集客、過去の実績に関して

- 全国信用協同組合連合会 ☎03-3562-5317
- 一般社団法人 全国信用組合中央協会 ☎03-3567-2452
- 一般社団法人 東京都信用組合協会 ☎03-3567-6211

**〈運営事務局〉**

2023しんくみ食のビジネスマッチング展運営事務局(日本食糧新聞社 ビジネスサポート本部内)

- E-mail: shinkumi-info@nissyoku.co.jp
- ☎03-3537-1077(平日9:30~17:30)

shodan

2023しんくみ 食のビジネスマッチング展

食の商談会

出展者募集のご案内

全国からバイヤーが多数参加

対象バイヤー

スーパーマーケット、百貨店、通販事業者、コンビニ、商社、ホテル等の食及び食に関連する生活雑貨等の専門バイヤー

食品・飲料品・生活雑貨 大募集!

申込締切 6月30日(金) ※募集事業者数が上限に達し次第受付を終了いたします。

オンライン展示

10月2日(月)~11月30日(木)

24時間利用可能(最終日17:30まで)

オンライン個別商談

売り込み先を出展者が選べる「立候補形式」

11月13日(月)~17日(金)



主催 ▶ 全国信用協同組合連合会/一般社団法人 全国信用組合中央協会/一般社団法人 東京都信用組合協会  
協賛 ▶ 都内の全信用組合及び全国の参加信用組合



# 2種類の形式で商談の機会をご提供します!

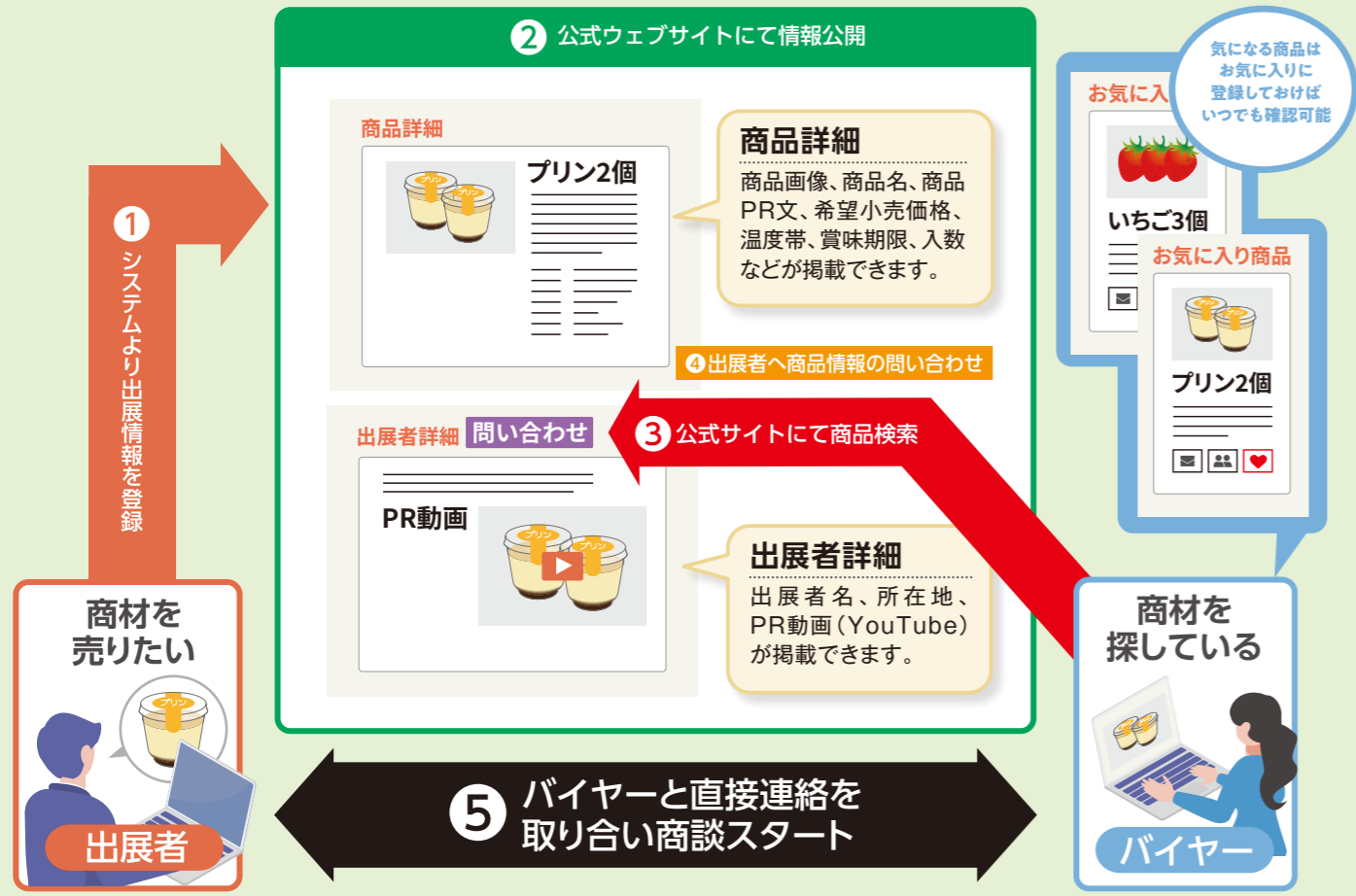
## 1 オンライン展示

全国各地のバイヤーへ  
商品をPR

前回実績  
参加バイヤー数：268名  
お気に入り登録：404件  
問い合わせ件数：165件

バイヤーから直接「オンライン問い合わせ」

公式ウェブサイトで出展者情報、商品、サービス情報を公開し、商品に興味を持ったバイヤーから直接メールが届く仕組みです。PRの場としてもぜひ活用ください。



## 2 オンライン個別商談

精度の高い事前マッチングにより  
商談満足度をUP

前回実績  
参加バイヤー数：73名  
商談実施数：351件

出展者からも、バイヤーからも、双方向から商談申込み

出展者とバイヤーの希望を聞き取り、事務局でマッチングと日程調整を行いオンライン商談会場をご提供します。オンライン商談が初めての方でもサポートがあるので安心です。

### 出展者から 売り込み先を自分で 選べる「立候補形式」

バイヤーから事前に、取扱商材・関心のあるキーワードを聴取し、その情報を出展者に公開します。公開情報を基に、出展者がバイヤーを選び、事務局でバイヤーとの商談を設定します。



### バイヤーから 興味をもった商品への商談申込を受ける

参加バイヤーに対して、公式サイトの出展商品・出展者情報を公開し、商談を募集いたします。出展情報ページで自ら商品を検索して出展商品にたどり着いた、意欲の高いバイヤーとの商談が期待できます。

ブラウザだけで簡単に使えるWeb会議ツールで商談を実施。

### マッチング成立後にオンラインで商談を実施していただけます。

※バイヤーとマッチングが成立した場合のみオンライン商談を実施しますので、必ずオンラインで商談ができるわけではありません。

オンライン個別商談に参加される場合は123が条件となります。

1 パソコンが使用できる	パソコンはカメラ・マイク・スピーカーが使用できるもの。
2 ネット接続環境が整っている	動画と音声やり取りするので、LANまたはWi-Fiなどの大容量・高速の通信環境が必要です。
3 商品サンプル提供が可能	事前にサンプルを直接バイヤーに送付いただけます。(送料は事業者様負担となります)

※1 動作環境はWindows10以上、macOS最新版。ブラウザはGoogle Chromeを推奨。  
 ※12 の環境が整っていない場合は、各信用組合店舗で商談環境を提供できる場合がございますので、担当者にご相談ください。  
 ※3 品物が高価等の理由により、提供が難しい場合は事務局にご相談ください。



### 前回参加バイヤー (一部抜粋)

- |  |  |   |   |  |
|--|--|---|---|--|
| <p>〈小売業〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●(株)イトーヨーカドー ●(株)ぐるなび ●(株)サンディ</li> <li>●(株)パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス</li> <li>●(株)ビー・ワイ・オー ●(株)阪急阪神百貨店 ●(株)大近</li> <li>●(株)東急ハンズ ●(株)東武ストア ●(株)東武百貨店</li> </ul> | <p>〈商社・卸売業〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●(株)日本アクセス ●国分グループ本社(株) ●三菱食品(株)</li> <li>●三井食品(株) ●カメイ(株) ●(株)西原商会 ●(株)ドウシヤ</li> <li>●日本酒類販売(株) ●(株)ワタリ ●(株)小田急百貨店</li> <li>●(株)山星屋 ●(株)高山 ●国分西日本(株) ●全農食品(株)</li> </ul> | <p>〈外食業・宿泊業〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●(株)イオンイーハート ●(株)オペレーションファクトリー</li> <li>●(株)ミールワークス ●(株)クオリティライフ・コンシェルジュ</li> <li>●(株)東急グルメフロント ●北海道ホテル&amp;リゾート(株)</li> <li>●(株)グリーンハウスフーズ ●(株)ビー・ワイ・オー</li> </ul> | <p>〈食品加工・惣菜・中食・給食業〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●(株)ニッコトラスト ●森永乳業(株)</li> <li>●オハヨー乳業(株) ●ダノンジャパン(株)</li> <li>●朝日共販(株) ●(株)藤屋</li> </ul> | <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●全国農業協同組合連合会</li> <li>●(株)郵便局物販サービス</li> </ul> |
|--|--|---|---|--|

(順不同)

## ■ 前回参加いただいた方々のご意見

### 出展者 (前回実績 152社)

- 今までにない商談先、新しい流通形式の企業との商談など、毎回思う以上に刺激を受け、良い商談会だと思っています。
- 今回は丁寧にご対応いただきありがとうございます。またこのような機会があれば参加したいです。
- オンラインで参加しやすく良かったです。ありがとうございます。また東京まで行かなくてもいいというのも良かったです。
- 今回の商談で得た事を次回に繋げて行きたい。
- 自社のPRが出来ました。既存のお取引先とは違う事業者様との商談の機会が得られるところが良かったです。

### バイヤー (前回実績 268名)

- 今回成約する事が出来たので、次回も参加したいです。
- いつも丁寧なご対応ありがとうございます。各地の魅力ある商品や出展者様と出会えました。
- 他の商談会では出会えない事業者と商談することができました。
- 新商品との出会いこそが財産ですので、このような機会はぜひ参加しようと思っています。
- 地域特有の商品が発見できました。