

## 開催までの流れ

6月1日(水)	出展申込受付開始	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。出展申込フォームを別途お送りいたします。
6月30日(木)	出展申込締切	直前は受付が混み合う場合がございます。余裕を持った申込にご協力ください。
7月下旬	出展者説明会／商談力向上セミナー	本商談会の概要、商品情報の登録、オンライン個別商談の参加方法等についてご説明いたします。商談力向上セミナーも開催いたしますので、必ずご参加ください。
8月下旬	オンライン個別商談参加バイヤー情報公開	公開情報を基に、商品提案を希望するバイヤーを選んでいただきます。選んでいただいたバイヤーに対して、事務局が皆様の商品情報を送ってマッチングを行います。
8月31日(水)	出展料支払期日	取引先信用組合にお支払いください。
9月下旬	マッチング結果通知	マッチング結果とオンライン商談日時をご連絡いたします。
10月3日(月)～11月30日(水)	2022しんくみ食のビジネスマッチング展 会期	詳細は中面をご覧ください。

## お申し込みについて

出展申込締切 **6月30日(木)**

- 出展申込方法  
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  
8月31日(水)までに取引先信用組合にお支払いください。

皆様の出展を  
心よりお待ちしております

## 連絡先記入欄

※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。

## お問い合わせ先について

### 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

2022しんくみ食のビジネスマッチング展  
 運営事務局(日本食糧新聞社内)

E-mail: shinkumi-info@nissyoku.co.jp  
 TEL: 03-3537-1077  
 お問い合わせ対応時間▶ 平日9:30～17:30



shodan

特設サイトに展示して  
 オンラインで個別商談！

全国からバイヤーが多数参加予定

2022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

募集申込締切▶ **6月30日(木)**

※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

実施日

**10月3日(月)～11月30日(水)**  
 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」

実施日

**10月24日(月)～28日(金)**  
**11月24日(木)～30日(水)**

※11月26日、27日の土日は除く

## 開催概要

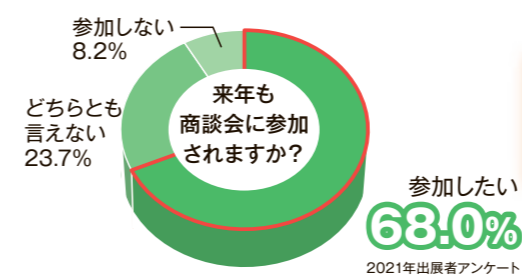
- 名称 ▶ しんくみ食のビジネスマッチング展  
 会期 ▶ 2022年10月3日(月)～11月30日(水)  
 会場 ▶ 公式ウェブサイト  
 募集数 ▶ 150事業者  
 主催 ▶ 全国信用協同組合連合会  
 一般社団法人 全国信用組合中央協会  
 一般社団法人 東京都信用組合協会  
 協賛 ▶ 全国参加信用組合  
 出展料 ▶ 10,000円(税込)  
 出展対象 ▶ 食品・飲料品の生産・製造・加工事業者、その他輸入を含む食品・飲料品の仕入販売事業を営む信用組合のお取引先  
 出展条件 ▶ パソコンなどで出展者ページへの情報登録が可能であること  
 来場対象 ▶ スーパーマーケット、百貨店、通販事業者、コンビニ、商社、ホテル等の食の専門バイヤー

## 前回参加バイヤー (一部抜粋)

- 〈小売業〉  
 ●(株)イトーヨーカドー ●(株)大近 ●東海キヨスク(株) ●(株)東武ストア  
 ●(株)東急ハンズ ●(株)東武百貨店  
 ●(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 ●(株)ポプラ
- 〈商社・卸売業〉  
 ●国分グループ本社(株) ●(株)日本アクセス ●日本酒類販売(株) ●三菱食品(株)
- 〈外食・宿泊業〉  
 ●(株)イオンイーハート ●(株)グリーンハウスフーズ ●(株)ビー・ワイ・オー  
 ●(株)スーパーホテル ●北海道ホテル&リゾート(株)
- 〈給食業〉  
 ●(株)ニッココトラスト
- 〈通販〉  
 ●(株)ぐるなび ●(株)郵便局物販サービス

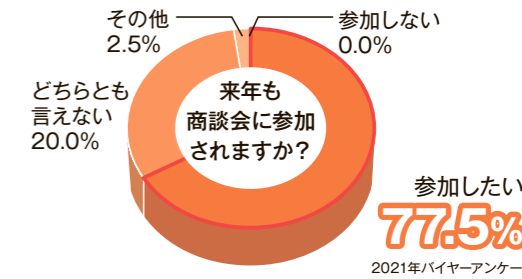
## 前回の実績

### 出展者 (前回実績157社)



- お寄せいただいたご意見
- 今後ともこのような機会を設けて頂き、PRが出来る様をお願いします。
  - 初めてのオンライン商談会でしたが、わかりやすくサポートしていただきありがとうございました。沢山のバイヤーとマッチングしていただき大変良かったです。
  - オンラインの商談では出展した商品の担当バイヤーと直接商談できるため成約率も高まる。
  - また東京まで行かなくてもいいというのもよかったです。
  - 参加できて勉強になりました。バイヤー様の購入動機も明確になりました。

### バイヤー (前回実績287名)



- お寄せいただいたご意見
- 地方の企業に他の展示会ではあまり出会えなかったため、この点が一番良かったと思っています。
  - 地方の商品を知れること、オンラインで商談出来ることは有り難いです。
  - 今回とても良い事業者様とご商談出来て、新たな商品開発につながりました。
  - 成約に繋がる商談が複数あった。
  - 今回、良い商談の機会をいただけたので次回は参加したいです。
  - 事務局の方々のサポートがしっかりしていて安心感がありました。

# 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

### バイヤーから直接「オンライン問い合わせ」

公式ウェブサイトに出展者情報、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の場としてもぜひご活用ください。



### 商品詳細

商品画像、商品名、商品PR文、希望小売価格、温度帯、賞味期限、入数などが掲載できます。

### 様への問い合わせ

#### 問い合わせ内容

- カテゴリ  
 サンプル依頼  
 商品情報が詳しく知りたい  
 商談希望  
 その他
- 回答希望期限
- メッセージ

#### 送信されるバイヤー情報

- 会社名  
 部署  
 役職  
 お名前  
 メールアドレス



### 出展者詳細

出展者名、所在地、PR動画 (YouTube) が掲載できます。

※上記ページはイメージです。実際とは異なる場合がございます。

## 2 オンライン個別商談

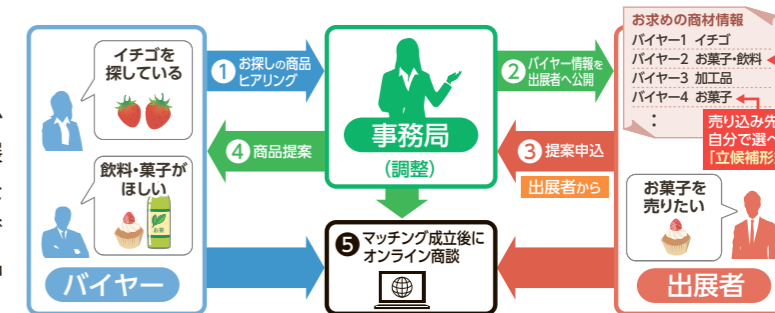
精度の高い事前マッチングにより商談満足度をUP

### 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」

事務局が参加バイヤーに対して、取扱商材・関心のあるキーワードをヒアリングし、その情報を出展者に公開いたします。公開情報を基に、商品提案を希望するバイヤーを選んでいただけます。選んでいただいたバイヤーに対して、事務局が皆様の商品情報を送ってマッチングを行います。



### バイヤーから 興味をもった商品への商談申込みを受ける

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、商談申込みを募集いたします。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からのお申込みとなります。

### 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
  - 2 ネット接続環境が整っている
  - 3 商品サンプル提供が可能

※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 提供が難しい場合は事務局にご相談ください。

