

各都道府県商工会連合会ご担当者 各位



**平成30年度  
地域力活用新事業創出支援事業 全国展開支援事業**

**【特産品分野（食品）】  
ニッポン全国物産展併催  
『全国物産展Pro』商談会について**

**エントリー事業者募集についてのご案内**

## 地域力活用新事業創出支援事業 全国展開支援事業

地域の小規模事業者が、地域の資源を活用して、全国規模のマーケットを視野に入れた新事業展開を支援するため、商工会議所、商工会及び都道府県商工会連合会が小規模事業者等と協力して行う特産品開発や観光開発などの取組に対し、幅広い支援を行う事業です。

この度、本年平成30年度全国展開支援事業に関する商談会等の販路開拓施策のご案内をさせていただきます。

本事業では、特産品領域における商工会加盟事業者様の皆様の販路開拓のお手伝いをさせていただきます。

単に商談の場を提供するだけでなく、競争の激しい首都圏市場で活躍している流通専門家を講師として招聘し、市場に商品を送り込む際のノウハウを、事業者様に吸収していただいております。

ぜひ、この機会に、本事業への参画をお願いいたします。

# 本事業の全体像

本事業は、  
全国物産展と併催の「商談会プログラム」と、「大型商談会プログラム」  
の2つのプログラムにより構成されています。

地域の資源を活かし、開発された  
**特産品**

プログラム  
A

「ニッポン全国物産展」併催（2018年11月16日）

## 商談会（名称：全国物産展Pro）

11月に東京・池袋で開催される「ニッポン全国物産展」併催として、  
首都圏を中心とした流通業バイヤーをはじめ、総菜メーカー・給食企業や  
空港などのお土産屋やバイヤーを招聘した商談会を開催

プログラム  
B

## 「バイヤーズ・セレクション」選定

上記の商談会においてバイヤーから評価の高かった商品を  
「バイヤーズ・セレクション」として選定していきます。

## 大型商談会への出展

来年2月、千葉・幕張で開催される日本最大級の大型展示商談会  
「スーパーマーケット・トレードショー」へ出展（出展料無料）をしていただきます。

# 本事業の流れ

商談会への募集については、事業者からのエントリーを受け  
選考を行ったのち、商談マッチングを行います。

期日	主な動き	ご提出・ご確認事項
<b>① エントリー</b>		
8/1 (水) 提出締切	<p>商談会へのエントリーを受け付けます。 各都道府県連合会より1～2事業者を“必須”で、ご応募していただきます。</p> <p>各都道府県の エントリー事業者締切</p>	<p>・エントリーシート を事業者ごとに、ご提出ください</p>
<b>② 予備審査</b>		
	<p>事務局にて、エントリーのあった事業者の中から一次選考（商品カルテで書類選考）を行い、商談会にて商談参加していただく事業者を選択いたします。 ※専門家（バイヤー経験者等）が、バイヤーの評価を得られそうな商品を商品カルテにて選定。</p>	
<b>③ 商談マッチング</b>		
10/上旬	<p>上記の選考を踏まえ、商談会にて商談参加していただく事業者および適正と思われるバイヤーとの商談マッチング（商談組合せ）をお知らせいたします。</p> <p>（事務局より当該の都道府県連合会へご連絡） 商談マッチング表</p>	<p>・各都道府県連合会より当該の事業者様へご連絡をお願いします。</p>
<b>④ 商談会「全国物産展Pro」＜プログラムA＞</b>		
11/16 (金) (全物初日)	<p>ニッポン全国物産展当日、商談会（全国物産展Pro）を開催します。</p> <p>商談会（名称：全国物産展Pro） の開催</p>	<p>・参加事業者様は、商談時間にあわせて、商談会会場（物産展とは別会場）にお越しください。</p>
<b>⑤ バイヤーズ・セレクションの選定</b>		
12/上旬～中旬	<p>商談会時におけるバイヤーの評価にて優秀な商品を選定します。 味や素材といった視点だけではなく、パッケージや容量等の様々な要素でバイヤーが「市場での販売力（売れる）！」と感じた商品を選定します。</p> <p>（事務局より当該の都道府県連合会へご連絡） バイヤーズ・セレクション選定商品のご報告</p>	<p>・選定された商品をお知らせいたします。 ・下記、大型商談会に向けた準備事項をお知らせいたします。</p>
<b>⑥ 大型展示商談会「スーパーマーケット・トレードショー」＜プログラムB＞</b>		
<p>[前日相談サポート] 2/12 [開催期間] 2/13-2/15</p>	<p>バイヤーズ・セレクションに選ばれた優秀事業者に出展いただきます。</p> <p>大型展示商談会 「スーパーマーケット・トレードショー」開催</p>	<p>・バイヤーズ・セレクションに選ばれた優秀事業者の出展 ・選定された商品の展示商談</p>

## 都道府県商工会連合会様

各都道府県連合会のご担当者様の業務領域は  
参加事業者様の募集・情報収集が中心となります。

- ・参加事業者の募集
- ・参加事業者の調整
- ・各種提出書類などの集約
- ・バイヤーズ・セクション出展に伴う出展社調整

## 本事業（商談会）事務局

全国連にて業務推進を本事業の事務局を開設し  
業務推進・サポートをいたします。

### <商談会>

- ・商談バイヤーの斡旋
- ・商談会会場の手配
- ・商談会会場のセッティング
- ・商談会当日の運営
- ・アンケートの実施・集計
- ・報告書の作成

### <バイヤーズ・セクション>

- ・ロゴデータの配信
- ・大型商談会の出展に関する  
各種資料の作成および取りまとめ
- ・出展ブースのレイアウト・デザイン
- ・大型商談会主催事務局への  
各種申請書類提出

# 参加事業者様のメリット

本商談会は、全国物産展と同時開催で実施することで、  
全国物産展に出展の事業者のうち、BtoC（対首都圏消費者への即売）だけでなく、  
BtoB（首都圏流通バイヤーとの商談）としての取り組みを求めている、  
**参加事業者様の、より一層の販路拡大・ビジネスチャンス開拓**につなげていきます。



例えば  
こんな事業者様はいらっしゃいませんか？



いままで、生産（製造）だけだったけれど、自社でも販売してみたい！



この機会に県外の市場に打って出たい！



いい商品を作っている自信はあるが、売り方（営業）がわからない！



お客様やバイヤーに「いいね」といわれるけれど、なぜか売れない！

など、販路拡大に向けたファースト・アクション（トライアル）の機会となりうる商談会です。

エントリーについて

# 本事業へのエントリーについて

前回に引き続き、特産品全般のバイヤーズ・セレクションをはじめ、合計4部門の多岐にわたった流通チャネルへの販路開拓事業として、実施していきます。ついでには、販路開拓先（対象）を検討のうえ、エントリーをお願いします。

	特産品（食品）を対象としたバイヤーズ・セレクション	総菜メーカー・給食・スーパーを対象としたデリカ部門	外国人向けお土産を対象としたスーベニア部門	菓子・スイーツ等を対象としたデザート部門
商談バイヤー	首都圏を中心とした流通業バイヤーを招聘	総菜メーカー・給食企業・スーパーいづかの仕入れ担当者を招聘	空港などのお土産屋バイヤーを招聘	首都圏を中心とした流通業バイヤーを招聘
エントリー枠	<b>2事業者</b> (47都道府県×2事業者)	<b>1事業者</b> (47都道府県×1事業者)	<b>1事業者</b> (47都道府県×1事業者)	<b>1事業者</b> (47都道府県×1事業者)

予備審査にて、以下の事業者数を目途に、専門家（新日本スーパーマーケット協会）の視点でバイヤーの評価を得られそうな商品を選定いたします。

商談事業者数	<b>全20事業者</b> (1事業者あたり3商談を予定)	<b>全7事業者</b> (1事業者あたり2商談を予定)	<b>全7事業者</b> (1事業者あたり2商談を予定)	<b>全7事業者</b> (1事業者あたり2商談を予定)
--------	----------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

※各部門の商談事業者数は、エントリー数等によって再検討

## 【ご留意事項】

### <対象>

- 平成18～29年度で全国展開支援事業及び関連プロジェクトで開発された商品の製造、販売を行っている参画事業者。
- 特産品（食品）を対象とした販路開拓事業となりますので、食品のみの事業者のエントリーをお願いします。
- 原則、全国物産展に出展される事業者を対象といたします。
- 商談会（2018年11月16日）および大型商談会（2019年2月13-2月15日）に参加可能な事業者限定となります。

### <エントリー商品について>

- バイヤーズ・セレクション／デリカ部門／スーベニア部門／デザート部門の、いづれかへのエントリーをお願いします。
- 商談会（2018年11月16日）での、商談商品は複数品でも結構ですが、バイヤーズ・セレクションへのエントリーは1事業者あたり1商品のみとなります。
- 商談会のみへのエントリーは、ご遠慮ください。

### <商談マッチングについて>

- エントリー時にご提示いただいた情報（商品カルテ）をもとに、最適と思われるバイヤーとの商談マッチングを行わせていただきます。
- ついでには、マッチング時の認識齟齬を回避するためにも、正確かつ鮮度が高く、より具体的な情報のご提供をお願いします。



**各プログラムのご案内**

**A:商談会「全国物産展Pro」**

# 商談会「全国物産展Pro」プログラム内容

招聘バイヤーとの直接商談折衝で成約のチャンスが高まり、

- ① 商談成約の期待ができます。
- ② 具体的な商品評価による問題点の指摘を直接聞くことができます。

- 1事業者あたり2～3商談を想定（1商談あたり15～20分）
- 事業者とバイヤーの商談マッチング（組み合わせ）は、商品や参加事業者の事業規模などを考慮いたします。

## 商談会に招致するバイヤーの業種の希望を募ります。

商談相手となるバイヤーの業態を希望することが可能です。

- バイヤーズ・セレクション
  - スーパー（ 高質（こだわり） /  小規模 /  量販）
  - 百貨店、 通信販売、 問屋・卸

- デリカ  
総菜メーカー・給食企業・スーパーなどの仕入れ担当

- スーベニア  
空港などのお土産屋など、訪日観光客を対象にした業態のバイヤー

- デザート  
首都圏を中心とした高質系スーパーの仕入れ担当

## 商談会当日、商談直後に専門家よりアドバイスいたします。

さらに商談会当日、会場内に「相談ブース」を設置して、バイヤー経験者などの流通専門家より、商談でバイヤーに指摘された内容の相談や、今後の商談継続につながるアドバイスを受けることができます。

- ・たとえば、商談経験の少ない事業者様の成約率向上をサポートし、商談時における課題や改善点をバイヤー経験を有する相談員が“その場”で指摘・改善アドバイスいたします。
- ・商談時におけるバイヤーの意見・要望と、事業者のそれに対する認識のギャップを埋めることで、建設的な事後のアクションにつなげることが可能となり、成約への強力な支援としていきます。

スケジュールの関係上、当日、会場での商談状況や参加事業者からの希望などを考慮し相談スケジュールを設定させていただきます。

# 商談会「全国物産展Pro」プログラム案

## ＜商談会マッチングイメージ＞

■バイヤー 全14社（うちデリカ2社/スーベニア2社/デザート2社を想定）

参加事業者 全41社を想定。

- ・1事業者あたり商談×2～3商談
- ・フリー商談を設定（全国物産展 全出展社を対象に、希望者より設定させていただきます。）

カテゴリー	NO	時間	商談1回目	商談2回目	商談3回目	商談4回目	商談5回目	休憩	商談6回目	商談7回目	商談8回目	商談9回目	商談10回目
		バイヤー	12:30~12:50	13:00~13:20	13:30~13:50	14:00~14:20	14:30~14:50		15:00~15:20	15:30~15:50	16:00~16:20	16:30~16:50	17:00~17:20
BS	1	バイヤーA1	A1	A9	A7	A5	A9	休憩	フリー商談	フリー商談	A20	A14	A12
	2	バイヤーA2	A2	A10	A8	A6	A11		フリー商談	A15	フリー商談	A15	A13
	3	バイヤーA3	A3	A1	A9	A7	A18		フリー商談	フリー商談	A11	A16	A14
	4	バイヤーA4	A4	A2	A10	A8	A10		フリー商談	A16	フリー商談	A17	A15
	5	バイヤーA5	A5	A3	A1	A9	A1 1		フリー商談	フリー商談	A12	A18	A16
	6	バイヤーA6	A6	A4	A2	A10	A1 2		フリー商談	A18	フリー商談	A19	A17
	7	バイヤーA7	A7	A5	A3	A20	A1 3		フリー商談	フリー商談	A13	A20	A18
	8	バイヤーA8	A8	A6	A4	A10	A1 4		フリー商談	A19	フリー商談	A11	A19
デリカ	9	バイヤーB1	B1	B2	フリー商談	B3	B4		フリー商談	B5	フリー商談	B6	B7
	10	バイヤーB2	B2	B1	フリー商談	B4	B3		フリー商談	フリー商談	B5	B7	B6
スーベニア	11	バイヤーC1	C1	C2	フリー商談	C3	C4		フリー商談	C5	フリー商談	C6	C7
	12	バイヤーC2	C2	C1	フリー商談	C4	C3		フリー商談	フリー商談	C5	C7	C6
デザート	13	バイヤーD1	D1	D2	フリー商談	D3	D4		フリー商談	D5	フリー商談	D6	D7
	14	バイヤーD2	D2	D1	フリー商談	D4	D3		フリー商談	フリー商談	D5	D7	D6

各プログラムのご案内

**B : 大型商談会**

# バイヤーズ・セレクション 施策概要

参加バイヤーが評価・選定する「バイヤーズ・セレクション」を実施します

- ・商談会時におけるバイヤーの商品評価を参考に、優秀な商品を選定する「バイヤーズ・セレクション」を本年度も実施いたします。
- ・味や素材といった視点だけではなく、パッケージや容量等の様々な要素で、バイヤーが「売れる！」と感じた商品を選定。  
商談会の参加バイヤーが選定した商品であることを、他のバイヤーに訴求・紹介することで、バイヤーの興味・関心の喚起を図り、さらなるビジネス拡大を狙うプログラムです。



## 「バイヤーズ・セレクション」に選定された商品のメリット

### ① 認定ロゴの利用権利の許可（ロゴデータ支給）

認定ロゴを制作のうえ、選定された事業者へ支給いたします。  
事業者各自で、パッケージへの認定ロゴの添付や印刷、自社PRツール（ホームページ、チラシ、リーフレット等）への認定ロゴの掲載・露出など  
販促活動にご利用いただけます。

### ② 「スーパーマーケット・トレードショー2019」でのブース出展

スーパーマーケットを中心とする食品流通業界関係者（バイヤー等）が多数来場する日本最大級の展示商談会「スーパーマーケット・トレードショー2018」にて商品出品を行います。  
・会期：2019年2月13日（水）・2月14日（木）・2月15日（金）  
・会場：千葉・幕張メッセ

### ③ バイヤーズ・セレクション冊子の作成及びバイヤーへの配布

「バイヤーズ・セレクション」に選定された商品の情報を掲載した冊子を作成し、「スーパーマーケット・トレードショー2019」の会場にて、来場バイヤーに配布いたします。

### 《注意事項》

スーパーマーケットトレードショーとほぼ同期間でグルメ&ダイニングスタイルショーが開催されますので、事業者様へのエントリー説明の際にご確認ください。  
事業者様ご自身で両方またはいずれかのイベントへ出展されても問題ありませんが、バイヤーズ・セレクションに認定された場合の必須条件として、スーパーマーケットトレードショーのブースに、事業者様のスタッフ常駐をお願いしております。

## 第53回スーパーマーケット・トレードショー

### FT FOOD TABLE in JAPAN 2019

フードビジネスの起点！小売・中食・外食業界の垣根を越えた商談展示会  
食にまつわる4つの専門展を合同で開催。  
それぞれの業種・業態の来場者・出展者が相互に情報を交換できることで、  
新たなイノベーションが生まれ、  
日本の食産業の発展に貢献することを目的に開催されます。

#### 4 展示会を合同開催！

FT FOOD TABLE in JAPAN 2019

SMTS 2019  
SUPERMARKET TRADE SHOW  
スーパーマーケット・トレードショー

こだわり食品フェア2019



デリカテッセン・  
トレードショー2019



FT 外食  
FOOD TABLE

会期：2019年2月13日（水）・2月14日（木）・2月15日（金）3日間  
10:00～17:00（最終日は16:00まで）

会場：幕張メッセ 全館

来場対象：小売・中食・外食 業界関係者

来場規模：前回実績88,121名（業界関係者のみ。同時開催展を含む）

#### 2018年出展（平成29年度）「全国商工会連合会」バイヤーズ・セレクションブース

出展社数：10社  
商談件数：547件



開催前日には直前サポートとして専門家によるディスプレイチェックを行い、出展者を支援！

商談会本番での接客や展示訴求方法などを、  
前日の準備中に専門家からアドバイスをさせて頂き、  
展示会での商談成立に向けたサポートを行います。

## 本件のお申込先

全国商工会連合会 企業支援部市場開拓支援課  
(E-mail : [nproject@shokokai.or.jp](mailto:nproject@shokokai.or.jp))

担当：市場開拓支援課 戸澤・宮内・田中