

【出展者大募集!!】

おいしい信州ふーど発掘商談会

8/22東京会場 9/5名古屋会場 今年も2会場で開催します!!

長野県では、農産物及び加工食品の県外市場への販路開拓と拡大の促進を図るため、東京都と名古屋市で展示商談会を開催いたします。首都圏及び中京・関西圏の百貨店、スーパー、外食、中食のバイヤーに自慢の商品を売り込む絶好の機会です。ぜひ挑戦してみませんか。ふるってご応募ください。

東京会場

令和元年8/22木 12:00▶17:00

ホテルグランドパレス

〒102-0072東京都千代田区飯田橋1-1-1
TEL.03-3264-1111(代)

《予定募集出展者数》

100社

名古屋会場

令和元年9/5木 12:00▶17:00

名古屋ガーデンパレス

〒460-0003愛知県名古屋市中区錦3-11-13
TEL.052-957-1022(代)

《予定募集出展者数》

60社

対象者及び対象商品

- 農産物の部 信州産農畜水産物生産者及び信州産農畜水産物
- 加工食品の部 長野県内に本社または主たる事業所を有する中小企業者であること。その事業者が製造者もしくは販売者である農畜水産加工食品、菓子、飲料、酒類等

商談会の形式 「商品展示自由商談会」形式

出展者負担金 各会場ともに10,000円

○会場設営費の一部等に使用します。○出展者負担金以外のすべての経費(交通費、展示商品の輸送に係る経費等)は全額出展者の負担となります。○出展者負担金は、長野県中小企業振興センターの金融機関口座に指定の期日までにお支払いいただきます。

出展のお申込み

- ながの電子申請サービス(長野県)から申込みしてください。
- 申し込みの際「FCP展示会商談会シート」もファイル添付してください。
- ・ながの電子申請サービス(長野県)→ https://s-kantan.jp/pref-nagano-u/offer/offerList_detail.action?tempSeq=3635
- 申込締切日 5月31日(金) 6月7日(金)

事前セミナー

○効果的な商談ができるように事前セミナーを県内2カ所で開催します。最寄りの会場へご参加ください。

【内容】

- (1)研修 【講師】長野県健康福祉部食品・生活衛生課 担当者
【テーマ】食品表示について(仮題)
- (2)商談会の開催概要等について説明
- (3)個別相談 商談会シートの作成方法、会場でのPR方法、食品輸出関連等について、長野県職員と長野県中小企業振興センター職員等がご質問をお受けします。また、販路開拓に関する総合的なご質問もお受けします。

期日	会場	時間	場所
6月25日(火)	東北信会場	13:30~16:00	長野県長野合同庁舎 別館2F大会議室講 〒380-0836 長野市南長野南県町686-1 電話026-233-5151(代表)
6月26日(水)	中南信会場	13:30~16:00	長野県諏訪合同庁舎 5F講堂 〒392-8601 諏訪市上川1-1644-10 電話0266-53-6000(代表)

【主催】長野県・公益財団法人長野県中小企業振興センター

【協力】(予定)八十二銀行 長野銀行 長野県信用金庫協会 長野県信用組合 長野県信用農業協同組合連合会 日本政策金融公庫
(一社)全国スーパーマーケット協会 日本食糧新聞社

【問い合わせ先】

○農産部の部 長野県産業労働部営業局 担当:田中(たなか) 電話026-235-7248

○加工食品の部 (公財)長野県中小企業振興センター 担当:保科(ほしな) 電話026-235-7246

展示商談会出展のすすめ

展示商談会は日常の営業活動が凝縮された効率的な場です。商談会のために商談会シートを作成することで改めて自社商品の特長を把握できます。また、商品の特徴を伝えるためのツールの作成にも役立ちます。

商談会ではバイヤーからの商品に関する評価を直に聞くことができます。その評価を新商品の開発に反映させることができます。

また、普段はなかなか会うことのできないバイヤーが来場しますので、商品の試食試飲を促し、興味を示したバイヤーにはその場で訪問営業のアポイントを取ることも可能です。売り手、買い手の双方にとって効率の良いビジネスの場といえます。

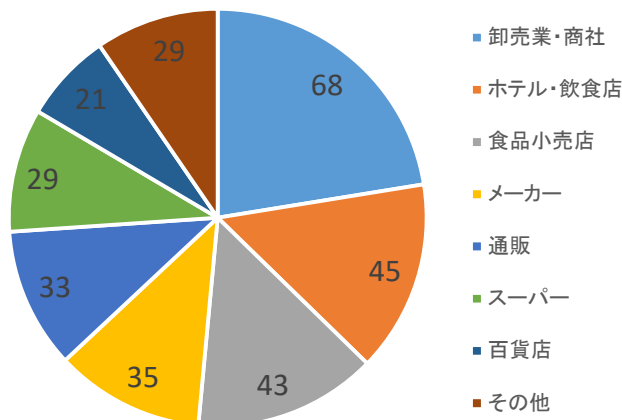
活用方法

- 新規客の開拓のためには、会場での試食の提供が効果的**
 - ▶ 普段ではアポの取れない会社への提案が可能
 - ▶ 潜在ニーズの発掘（予想外の会社が興味を示すこともあります。）
- 既存客との関係強化**
 - ▶ 展示商談会に出展することを伝え来場を促します。
 - ▶ 取引がご無沙汰している客には商品の再提案ができます。
 - ▶ 現在取引がされている取引先には、さらに新商品を売り込む機会となります。
- 出展者間の情報交換、名刺交換と商談**
 - ▶ 見過ごせないのが、同じ会場に出展した事業者間の情報交換、名刺交換、商談です。
 - ▶ 異なる製品の生産者によるコラボレーションギフト等、新しいセット商品がその場で生まれ、新しい市場に提案することができます。

2018年 開催データ

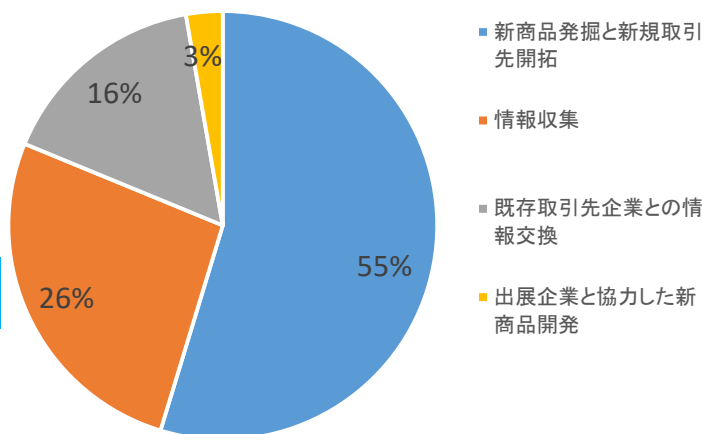
会 期	8月23日(木)	9月6日(木)
場 所	東京会場 ホテルグランドパレス	名古屋会場 中日パレス
来 場 社 数	278 社	130 社
来場バイヤー数	330 名	177 名
農産物の部 出展者	23 社	16 社
加工食品の部 出展者	75 社	44 社
名刺交換総数	2,291 件	1,044 件
1社当りの 名刺交換数	23 件	17 件

来場バイヤー業種構成(2018東京会場)

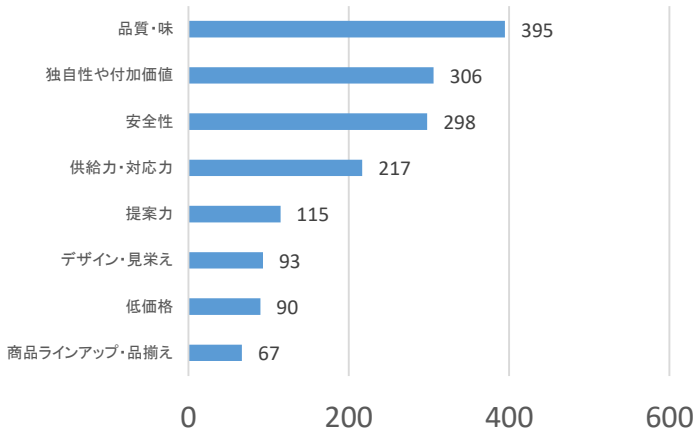


○上のグラフは、昨年度東京で開催した同商談会での来場バイヤーの業種構成です。卸売業・商社のバイヤーが多数来場しました。○卸売業・商社のバイヤーは、百貨店・スーパーや飲食店、小売業等への幅広いルートを持っています。また、通販に分類される来場者は、青果から加工食品まで幅広く扱う業者のほかに、取扱いカテゴリーを限定した専門通販サイトを展開している業者もあります。○酒専門の卸業者の来場は少ないですが、卸売業・商社に含まれる大手商社には酒類分野バイヤーが含まれています。

バイヤーの来場目的(2018東京会場)



出展者に求める条件(2018東京会場)



○商談会に来場するバイヤーは、長野県内の珍しい独自性のある、高付加価値商品を積極的に求めています。信州産品フェアの開催を予定する百貨店やスーパー、ホテル・レストランが多数あります。

○今こそ商機ととらえ、ぜひこの機会に、長野県に隣接する都市圏での本商談会にご参加ください。