

1. 目的

長野県内の農産物生産者及び加工食品製造事業者の営業活動を支援するとともに長野県産品の販路拡大を図るため、東京都内で展示商談会を開催し、食品等の仕入れ業者との商談を支援するとともに販路開拓・拡大の支援を行います。

2. 主催 長野県産業労働部営業局、公益財団法人長野県産業振興機構

3. 会期 令和5年9月21日（木）11時から17時まで

4. 会場 池袋・サンシャインシティ 展示ホール D-1②
〒170-0013 東京都豊島区東池袋 3-1-4 文化会館ビル 2F
【池袋・サンシャインシティ HP】
<https://co.sunshinecity.co.jp/exhibition/facilities/hall-d.html>

5. 開催方法と来場バイヤー

・展示商談会

来場したバイヤーが出展者のブースを廻り自由に商談を行う。主催者は食品販売に関係するバイヤー企業（百貨店、GMS、SM、CSV、問屋商社、専門店、通信販売 EC、フードサービス等）に開催を案内し来場を促します。また輸出商社に開催を案内し来場を促します。

6. 応募要件

下表に掲げる要件を備える事業者を募集します。

農林畜水産物を 出展する事業者	(ア) 県内に本社又は主たる事業所を有し、県内で農林畜水産物を生産する事業者であること。 (イ) 長野県農作物病害虫雑草防除基準の遵守と生産履歴の記帳保管を行っているもの。 (ウ) FCP 展示会商談会シートの記載内容が適正であり、出展が適当と認められるもの。
加工食品を 出展する事業者 (酒類を含む)	(ア) 県内に本社又は主たる事業所を有する中小企業者等であること。出展商品は農林畜水産加工食品であり自社で製造していることが表示されているもの。又は委託製造している商品の場合は自社で生産製造した原料を使用し製造されたもので、商品の一括表示部分に自社が販売者として表示されているもの。 (イ) 製造工程で安心安全に配慮しているもの。 (ウ) FCP 展示会商談会シートの記載内容が適正であり、出展が適当と認められるもの。
※卸売事業者、小売事業者は応募、出展できません。	

7. 出展者募集数 100 社程度

8. 出展者負担金 35,000 円（消費税込み）

- (ア) 出展決定通知書及び請求書より指定する期日までに当機構にお支払いください。
- (イ) 指定する期日までに支払いのない場合には出展の決定を取り消します。
- (ウ) 出展者負担金の支払い後に出展を辞退した場合には出展者負担金は返金しません。

(エ) 出展に伴うその他の経費はすべて出展者の負担とします。(交通費、展示品運搬費、宿泊代、展示商品等に係る費用等。また出展スペース及び基本備品以外に出展者が設置する設備・機器の費用及び電気工事、電気料金等)

9. 出展申し込み

締切日時	令和5年7月28日(金)17時まで(必着)
(1) FCP 展示会商談会シートの作成	<p>① 「おいしい信州ふーど発掘商談会 in 東京」の出展者募集のHPからFCP 展示会商談会シートをダウンロードし作成してください。</p> <p>② 陳列を予定する商品のうち、代表商品1品についてFCPシートを作成し提出してください。</p> <p>③ FCPシートは第3.1版を用いて作成してください。</p> <p>④ FCPシートをもとに来場者に配布するガイドブックを作成します。商品写真は鮮明なものを使用してください。印刷用に不向きな解像度の粗い写真データは再度提出をお願いする場合があります。</p>
(2) 申込者情報の入力	<p>① 「おいしい信州ふーど発掘商談会 in 東京出展申込フォーム」に必要事項を入力してください。</p> <p>【申込フォームURL】 https://www.nice-o.or.jp/formpage/formpage-40970/</p> <p>② 入力情報の送信ボタンを押すと、入力内容が記載された電子メールが自動返信されます。電子メールの受信を確認してください。</p> <p>※ FCPシートのファイルサイズが2MB以上の場合はメールに添付して次のアドレスまでご提出ください。 hanro@nice-o.or.jp 担当：山崎</p>
※「申込フォームへの入力」と「FCP 展示会商談会シートの提出」をもって申込手続きの完了です。	

10. 出展者の決定

- (ア) 提出された書類をもとに応募要件審査を行い決定し、選定結果を書面により申込者に通知します。
- (イ) 応募要件を備える申込者が募集数を上回る場合には、次の項目に即して審査を行い出展者を選定します。
- ① 主たる出展商品が、長野県が定める「信州ブランド推進重点品目」若しくは「ブランド力育成支援品目」を生産製造する事業者又は「信州ブランド推進重点品目」若しくは「ブランド力育成支援品目」に定める農産物等を主たる原材料とした加工食品を製造する事業者を優先する。
 - ② 長野県の信州ブランドプロダクト育成支援事業に参加実績のある事業者及び信州ブランドアワードの受賞実績のある事業者を優先する。
 - ③ 県産業振興機構の重点支援者事業に参加実績のある事業者を優先する。
 - ④ 長野県の「NAGANO ものづくりエクセレンス」事業で認定された製品及び技術を有する事業者を優先する。
 - ⑤ 上記①から④の審査結果においても同実績で出展者を選定できない場合は、直近決算期の売上高がより小さい事業者を優先する。

11. 出展者説明会の開催

- (ア) 出展決定者を対象とした出展者説明会をオンラインで開催します。必ず参加してください。
- (イ) 開催日 令和5年8月22日(火)14時から15時30分まで

(ウ) オンライン会議システムの URL 等は後日お知らせします。

12. 出展者の展示スペース・基本備品等（図1参照）

(ア) 商品を陳列するための展示台 1台

(イ) 社名版 1枚

展示台天板に貼り付け掲示します。

(ウ) システムフレームの設置

展示台後部にシステムフレームを設置します。ポスター、POP類を貼り付けPRに活用してください。建物壁面、ガラス面等へのポスター・POP類等の貼付は禁止します。

13. 電気設備

(ア) 出展者の展示スペースには電源設備はありません。また会場内の壁面・床面にある電源コンセントの使用は禁止します。

(イ) 展示台上で電気調理器具の使用及びパソコン・液晶ディスプレイ等の使用を希望する場合は、主催者が指定する設備施工会社により、申込者専用の電源コンセントを設置することができます。工事代金及び電気使用料金等は実費を負担してください。設備施工会社の請求に基づき代金をお支払いください。

14. 危険物品の持込と裸火使用の禁止

(ア) 会場への危険物品の持込と裸火の使用は禁止します。

(イ) 危険物品とは、消防法で定められる物品を指し、各種石油類の他、動植物性油脂類が含まれます。

(ウ) 調理用サラダ油等も危険物品に当たります。持込を希望する場合は管轄の消防署にて審査を受ける必要があります。

(エ) 裸火とは、カセットガスコンロ、キャンドルランプ、調理用固形アルコール燃料、電気を熱源とする器具では発熱部が赤熱して見えるもの（電気コンロ、電気フライヤー等）を指します。裸火の使用は禁止といたしますので、加熱調理にはIH調理器等を使用してください。

(オ) 危険物品の取扱及び裸火使用に当たらない調理器具の使用については、出展決定者に改めて詳細の説明を行います。

15. 試食試飲の実施に伴う衛生管理

(ア) 会場での試食試飲の提供は来場バイヤーとの商談を促進するためにとっても効果的です。食品衛生上の対策を講じた上で積極的に実施してください。

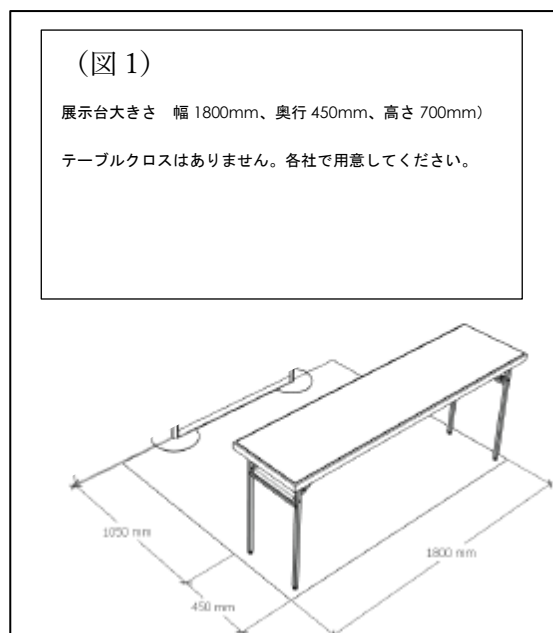
(イ) 試食及び試飲の実施については、衛生的に実施することを管轄の保健所に届出を行う必要があります。出展決定後に書類の提出をお願いします。

(ウ) マスクの着用判断は、来場バイヤーへの配慮を含め、出展各社により対応してください。

16. 廃棄物の取扱

(ア) 試食試飲で生じる廃棄物（生ごみ、使用済み容器等）は、原則として主催者が廃棄処分を行います。廃棄物の種類によっては持ち帰っていただく場合があります。

(イ) 後日案内する分別方法により出してください。



17. 出展者による既存取引先への来場案内（別紙参照）

- (ア) 展示商談会は普段の営業活動が凝縮された効率的な場です。
- (イ) 本商談会を既存取引先との商談の場としても活用してください。
- (ウ) 出展決定者には、既存取引先へ案内していただくための開催案内状を提供します。既存取引先に対し本商談会に出展することを通知し来場を促し商談を行ってください。

18. その他

- (ア) 本商談会は一般消費者の入場はできません。仕入れを伴わないお客様への来場案内は行わないでください。
- (イ) 18歳未満の方の入場はお断りします。成人同伴者がいる場合であってもお断りします。
- (ウ) 本商談会では商品の販売（営業行為）は禁止します。

19. 主催者事務局

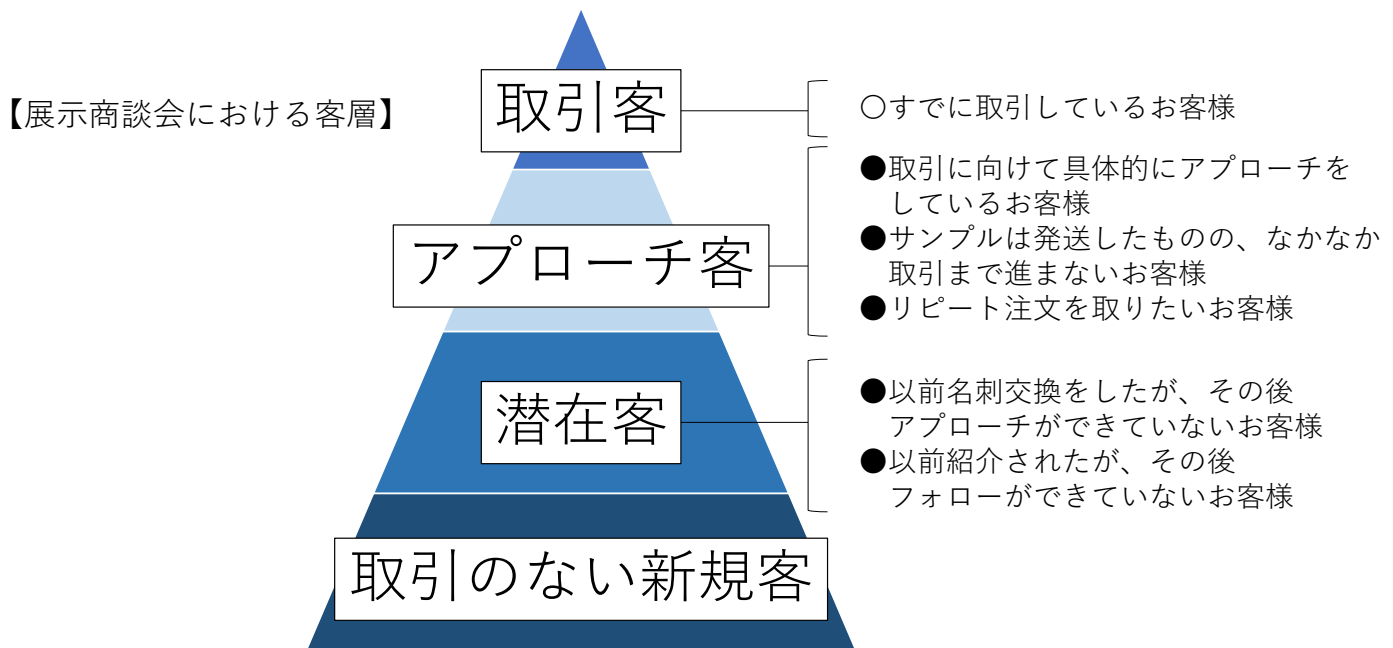
公益財団法人長野県産業振興機構
マーケティング支援部 山崎 大給
電話 026-235-7246 メールアドレス hanro@nice-o.or.jp

展示商談会 おいしい信州ふーど発掘商談会の 活用方法（抜粋）

公益財団法人長野県産業振興機構

1

展示商談会は
普段の営業活動が凝縮された効率的な場です

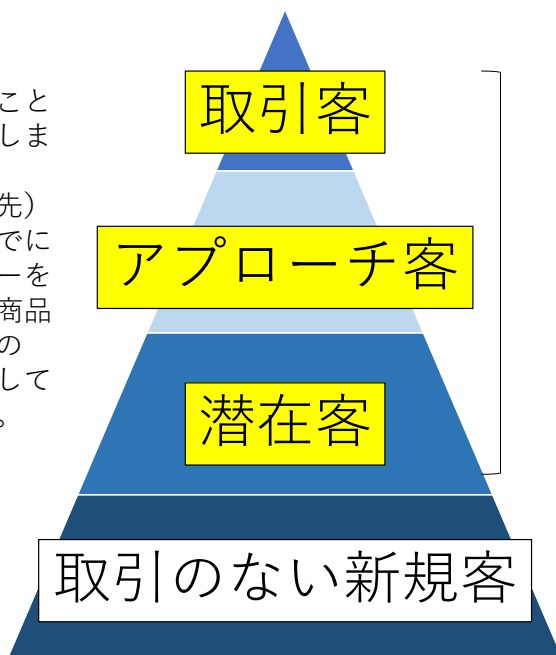


2

1. 取引客・アプローチ客・潜在客へのアプローチ

○新規客を開拓することばかりに集中してしまいがちです。

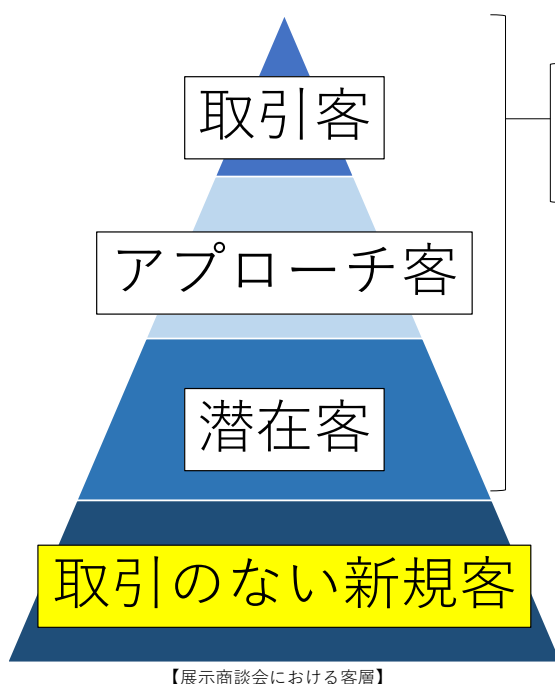
取引客（既存取引先）をはじめとしたすでに面識のあるバイヤーを会場に招待し、新商品の提案や既存商品の再提案を行う場として活用してください。



- 事業者の皆様へ、既存取引先に発送していただくための招待券を作成しました。
- 自社の顧客リストを活用し、取引先担当者あてに招待券を発送してください。（メールまたは郵送）
- 招待券と合わせて、商品のチラシを発送し、会場で商談をいたしましょうとお誘いください。

3

2. 試食・試飲を展開する



- 既存商品のおいしさを再認識させる。
- 新商品による取引をもちかける。

●試食・試飲の提供は新規客の獲得にはもっとも効果的です。

4

3. 試食・試飲の展開（飛沫混入防止対策）



- 昨今のコロナ禍での展示会は、飛沫混入防止策を講じた上での試食・試飲の展開は一般的です。
- 試食・試飲の提供に際し、飛沫混入防止の措置を徹底してください。

（例）

- これはスーパーの刺身用トレーです。透明プラ製のふたに粘着テープを二つ折りにして、取っ手をつけました。
- これで飛沫混入を防ぎながら、来場者に試食試飲を進めることができます。

5

4. 陳列商品へのプライスカード貼り付け

- 来場者（バイヤー）からの要望として、陳列商品への標準小売価格の表示を求められています。
- 陳列商品には、売り込みキャッチコピーとともに、標準小売価格を表示してください。

6