

当日までのスケジュール(予定)	
2月 上旬	●出展社募集開始
3月 下旬	●出展社募集締切
4月 上旬	●出展エントリー決定
	●FCP展示・商談シートの登録 ●出展料支払い締切
5月 上旬	●HPで商品PR
	出展社説明会の実施 (実施は各銀行毎)
6月 上旬	●各種申請書類の提出期限 ●商談の希望先を提出
	●個別商談会マッチング作業
7月	1日(火) ●前日準備日 セミナー、意見交流会実施 2日(水) ●商談会実施
	●開催後 アンケートシート提出

準備日・当日のスケジュール	
7月1日(火) 準備日	7月2日(水) 当日
9:00	出展社準備時間 8:00-10:00
10:00	
11:00	商談会
12:00	[個別商談会]
13:00	[フリー商談会]
出展社準備時間 13:00～17:00	10:00-16:00
食品マーケティングセミナー①	
食品マーケティングセミナー②	
17:00	
マーケティング意見交流会	
18:00	
19:00	



出展社募集のご案内

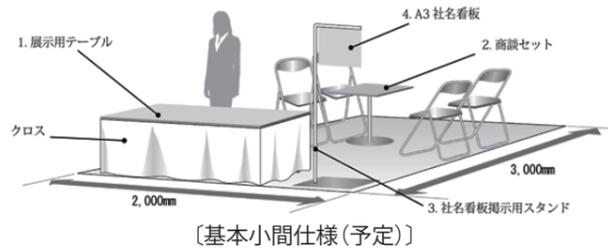
2014年7月2日(水) 会場:TRC東京流通センター

開催概要

開催日時……2014年 7月1日(火) 前日準備日
 出展社準備時間 13:00~17:00
 食品マーケティングセミナー 15:00~17:00
 マーケティング意見交流会 17:30~19:00
 7月2日(水) 展示会当日
 商談会 10:00~16:00
 (個別商談会+フリー商談会)

会場……TRC東京流通センター 第一展示場C・Dホール
 東京都大田区平和島6丁目1-1

出展料……150,000円(税抜) 1社1小間限定



- 出展社** 原則として、主催銀行のお取引先様で、全国に向けた販路の拡大を望んでいらっしゃる食品の生産/製造/販売等の事業者に限ります。
- 出展規模(予定)** 【全国120社程度】全ての主催銀行に寄せられた出展申込書を実行委員会で精査し、出展社(120社程度)を決定します。お申込みをいただいてもご出展いただけない場合がありますが、ご了承ください。
- 後援(予定)** 第二地方銀行協会、主催銀行の本店が所在する各都道府県
- 協力(予定)** 日本食糧新聞社 ほか業界関係団体
- 動員対象** スーパーマーケット・百貨店・外食チェーン・ホテル・卸業・商社・食品メーカーなどの食品担当バイヤーなど

出展料に含まれるもの	
●WEB登録費	●商談会備品(予定)(基本仕様1小間)
●FCP登録費	・展示用テーブル(白テーブル W1200×600)×1台
●食品マーケティングセミナー参加費(1社1名)	・商談セット×各1セット(テーブル1台、イス4脚)
	・社名サイン掲示用スタンド×1本
	・A3社名サイン看板×1枚
	※そのほか、出展社のご要望に合わせて、各種備品の手配は可能。但し費用は各出展社が負担を想定

地方発!

『食の魅力』 発見プロジェクト 2014

お問い合わせ先
 企画運営事務局
 リッキービジネスソリューション株式会社
 代表取締役 滝谷 耕一
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル10F
 TEL: 03-3282-7712 FAX: 03-3282-7714
 担当/宇山・佐藤・奥村
 E-mail: info@food-hakken.com.

出展申込方法
 別紙の「出展規約」をご確認いただき、「出展申込書」に必要事項をもちなくご記入の上、お取引銀行の各担当部門へFAXでご提出ください。
 ●実行委員会で申込内容を確認後、企画運営事務局のリッキービジネスソリューション株式会社より請求書を発行いたします。
募集締切 2014年3月末日
 出展取り消しについて 別紙、出展規約をご確認下さい。



日時 2014年
7月1日(火) ※前日準備日
 出展社準備時間 13:00~17:00
 食品マーケティングセミナー 15:00~17:00
 マーケティング意見交流会 17:30~19:00
7月2日(水) ※展示会当日
 商談会 10:00~16:00 (個別商談会+フリー商談会)

会場 **TRC東京流通センター**
 第一展示場C・Dホール 東京都大田区平和島6丁目1-1

出展料 **150,000円(税抜) 1社1小間限定**

主催 『食の魅力』発見プロジェクト実行委員会
 きらやか銀行 北日本銀行 仙台銀行 福島銀行 大東銀行 東和銀行 栃木銀行 京葉銀行 東日本銀行
 八千代銀行 神奈川銀行 大光銀行 長野銀行 富山第一銀行 名古屋銀行 みなと銀行 トマト銀行
 徳島銀行 香川銀行 愛媛銀行 高知銀行 福岡中央銀行 豊和銀行 宮崎太陽銀行
 リッキービジネスソリューション株式会社

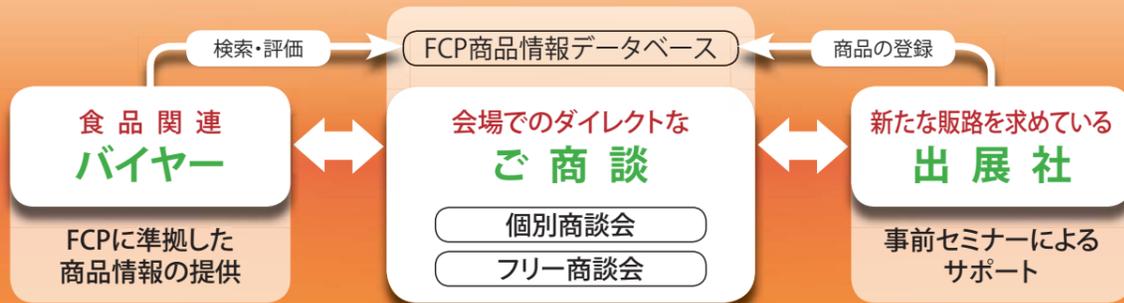
後援(予定) 第二地方銀行協会、主催銀行の本店が所在する各都道府県ほか



<http://www.food-hakken.com/>

光が当たる機会を待つ地方の“優れた食材”に販促の機会とノウハウを提供し、“食の資源”探求に積極的なバイヤーとの商談の機会を創出する、新しい“食の縁むすび”。宝石の原石のような食品サプライヤーのブランド力向上や販路拡大を、第二地方銀行協会加盟行のネットワークを活かしてサポートします。

次世代の経営者、販促担当者のマーケットデビューにも絶好の機会。地方からの食の魅力発信に情熱を燃やす貴社のご出展をお待ちしています。



充実した商談を実現する FCP商品情報

「地方発!『食の魅力』発見プロジェクト2014」では、農林水産省が推奨するFCP（フード・コミュニケーション・プロジェクト）に準拠した商品情報の提供を実現しました。すべての出展の商品情報をFCPシートに基づいた「FCP商品情報」としてデータベースに格納し、利用登録をされた食品関連バイヤーに限定して、詳細な商品情報を提供します。商材を探すバイヤーには便利な「商品検索機能」も整備し、出展社とバイヤーの双方に24時間・365日、インターネットを通じてビジネスマッチングの機会を提供します。FCP商品情報は開催後も出展社によって追加・更新が可能なので、登録バイヤーとも連携しながら、バーチャル空間での新たな商談機会の創造にも取り組んでいく予定です。

出展社に提供するサービス

- WEBによる商談サポート
本プロジェクトの概要を公式WEBサイトで公開すると同時に、実行委員会が厳選したバイヤーには出展社が登録したFCPに準拠した詳細な全商品情報を公開し、ビジネスマッチング=商談をサポートします。
- 特別セミナー「食品マーケティングセミナー」の実施【聴講無料】
実践的なセミナーを出展社向けに、商談会前日に2講座程度実施を予定しています。
- 「マーケティング意見交流会」の実施
出展社同士の、情報交換を目的とした「交流会」を開催前日に実施を予定しています。
- 商談会の開催
本プロジェクトでは、事前予約を行っている食品業界バイヤーと出展社を対象とした「個別商談会」と広報等で誘客した食品業界関係者との「フリー商談会」も同時に会場内で実施いたします。

昨年までの実績

	主催銀行数	出展社数	来場者数	個別商談会参加バイヤー	フリー商談会参加バイヤー
第1回(2011年)	23行	77社	520名	83名	437名
第2回(2012年)	25行	101社	737名	80名	657名
第3回(2013年)	24行	115社	839名	98名	741名

出展社の声

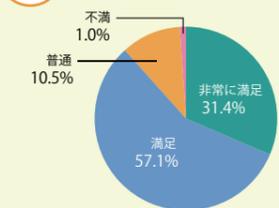
個別商談が非常に良く、バイヤーの関心度の高さを伺えた。(岩手県)

幅広い業種の方々が来場され、また普段お会い出来ない地方の企業の方とも商談が出来た。(岩手県)

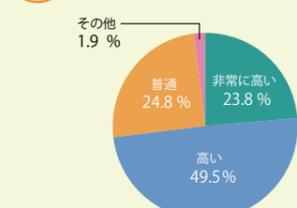
通常ではなかなか商談の機会が少ないバイヤーの方々と話をする事が出来た。(千葉県)

■ 出展社アンケート結果

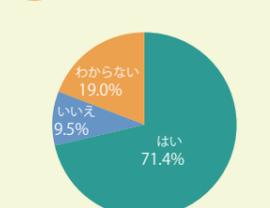
質問1 「食の魅力」発見プロジェクト2013にご出展されていたかがでしたか?



質問2 来場バイヤーの『質』についてどのように評価されますか?



質問3 個別商談は有効でしたか?



出展社の31.4%が「非常に満足」、57.1%が「満足」とご回答をいただきました。「非常に満足」が前回より約7パーセントも増えました。出展社・来場者のご意見を2014年度の企画に活かします。

73%を越える出展社よりバイヤーの「質」が高いとの評価をいただきました。

「個別商談」は食の魅力発見プロジェクトの特長ですが、今回は出展社の71.4%から有効だとの評価をいただきました。

展示会方式



事前予約制 個別商談会



フリー商談会

食品マーケティングセミナー+交流会



食品マーケティングセミナー



交流会

昨年は全485の予約制の個別商談会を実施。(1社あたり平均3~4商談) 約100名の首都圏の食品バイヤーにご参加いただきました。またフリー商談会では700名を超える食品バイヤーが来場しました。

展示会前日は「食品マーケティングセミナー」を企画し、首都圏の大手百貨店と大手小売の食品バイヤーにご講演いただきました。勉強会後は出展社の方々と主催銀行・事務局による「交流会」を開催。ここでの情報交換によって新たな商品を作るきっかけになった方もいらっしゃいました。

当日の会場・開会式



開会式には主催銀行の頭取・社長をはじめ役員の方々が登壇されます。

■ 出展社サポートプラン

『食の魅力』発見プロジェクトへの出展を機に販路拡大を希望される出展社様向けに、「商品流通サポート」・「商品代行サポート」・「海外進出サポート」等のサポートをさせていただきます。