

平成29年11月

「ナント『食』と『モノ』の商談会in東京2018」参加企業を募集!

～平成30年2月23日(金)、東京で開催。締切は平成29年12月15日(金)～

南都銀行(頭取 橋本隆史)は、平成30年2月23日(金)に開催する「ナント『食』と『モノ』の商談会in東京2018」の参加企業を募集します。

本商談会では、地域のこだわりの食材や特色ある生活雑貨などを取扱う当行のお取引先事業者、主に首都圏をマーケットとするホテル事業者、百貨店、飲食店、スーパーマーケットなどの買い手企業29社(初参加7社)と商談を行う機会を提供し、販路開拓・拡大を支援します。

概要は以下のとおりです。

1. 商談会概要

- ①開催日時:平成30年2月23日(金) 13:00～17:00
- ②会場:大和証券株式会社 本店 大和コンファレンスホール
(東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウ ノースタワー18階)
- ③出展バイヤー:29社(うち初参加7社) *詳細は別添チラシをご参照ください。
- ④主催:株式会社南都銀行、奈良県、
公益財団法人 奈良県地域産業振興センター 奈良県よろず支援拠点、大和証券株式会社

2. 参加募集企業

- ①食品関連
農業生産者、食品加工業者等の食品関連事業者 ※食品関連の機械や資材を扱う事業者は対象外
- ②生活用品関連
自社で企画、生産を行った生活雑貨(生活用品、雑貨、衣料品等)を取扱う事業者

3. 申込方法等

- ①申込方法:当行ホームページ【法人のお客さま⇒経営サポート⇒ナント『食』と『モノ』の商談会in東京2018】(URL:<http://www.nantobank.co.jp/hojin/keiei/biztokyo/>)から「参加申込書」「商談希望バイヤーリスト」「エントリーシート」3点をダウンロードいただき、必要事項を入力後、下記メールアドレスへファイルを添付してお申込みください。
<送信先メールアドレス>biz-value@nantobank.co.jp
- ②締切日:平成29年12月15日(金) 17時必着
- ③参加費:無料

【本件に関するお問合せ先】法人営業部 ^{くだら}百済・^{うえの}上堅 TEL 0742-27-1670

募集概要

参加費用 **無料** (会場までの交通費は参加者のご負担をお願いいたします)

商談時間 1社 **20分** (最高 **8社** と商談可能です)

商談商品 商談時間内であれば、1社何品でも可

ご持参品 商品のサンプル、チラシ、カタログ、価格表など

お申込方法 www.nantobank.co.jp/hojin/keiei/biztokyo/

南都銀行ホームページ → 法人のお客さま → 経営サポート → ナント「食」と「モノ」の商談会 in 東京 2018

当行ホームページ内【ナント「食」と「モノ」の商談会 in 東京 2018】から「参加申込書」「商談希望バイヤーリスト」「エントリーシート」を

ダウンロードしていただき、必要事項をご記載の上、「biz-value@nantobank.co.jp」へメールにファイルを添付してお申込ください。

平成29年12月15日(金) 17:00までに お申込みください。

お申込期限

※エントリー確認後、受付メールを送信します。3日以内に返信メールが届かない際は、お手数ですが、下記お問い合わせまでご連絡ください。



場所



大和証券株式会社 本店 大和コンファレンスホール
東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウ ノースタワー 18階

1階よりシャトルエレベーターにて17階オフィスロビーまでお越しいただき、エスカレーターにお乗換えください。18階の大和コンファレンスホール入口にて受付させていただきます。

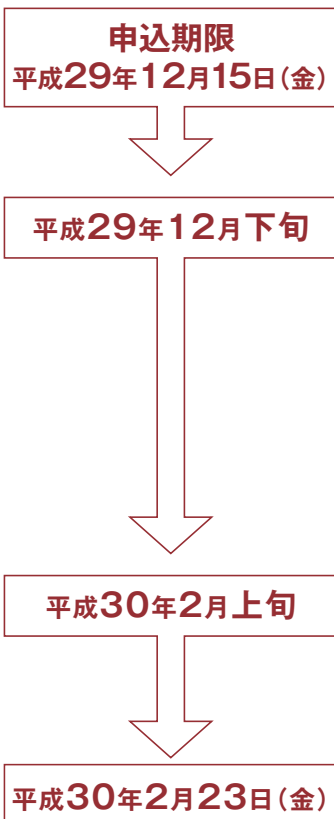
■お問い合わせ 南都銀行法人営業部 (担当: 百済、上堅)

TEL 0742-27-1670

■ご注意事項

- ・複数の商品の商談を希望される際は、最も販売したい品目を最大3品まで「エントリーシート」に記載してください。
- ・「業務用」はバイヤーA社、「小売用」はバイヤーB社など、カテゴリー毎に商談を希望されるバイヤーが異なる際は、各々「エントリーシート」と「商談希望バイヤーリスト」を作成してください。
- ・応募後にバイヤーの書類選考があるため、ご希望いただいた商談設定ができない場合があります。
- ・バイヤーはご提出いただく「エントリーシート」により商談可否を判断します。つきましては、誤字脱字や商品写真の掲載漏れ等が無い様にご注意ください。
- ・商談設定の可否については、平成30年2月上旬を目処にお申込企業さまへメールにてご連絡いたします。

商談会までのスケジュール(予定)



① 売り手企業を募集

バイヤーの希望商品・カテゴリーを提示して、売り手企業を募集します。予め希望商品・カテゴリーを提示することでミスマッチを防ぎます。

② 募集結果(売り手企業リスト)をバイヤーにお知らせ

応募のあった売り手企業のエントリーシートをバイヤーに提示します。

③ バイヤーが商談したい企業を決定

バイヤーが売り手企業の応募内容が自社のニーズにマッチするか検討し、商談したい企業を決定します。これにより、ニーズのミスマッチを防ぎます。

④ 売り手企業・バイヤーに商談時間をお知らせ

1社20分の商談時間を予め定めることで、効率的に商談を行うことができます。

⑤ 商談会開催