

昨年参加者の声

- 自社商品の評価をもとに、更に相応い商品提案とご要望をいただき検討、商談が継続できました。
- 成約し、早速発注投入いただきました。ありがとうございます。
- 弊社の機能性商品に興味をもたれ、先方の販路とマッチングができました。
- 農業や肥料にこだわって作った農産物に興味をもって頂いた。商談予定。
- インターネット通販で外国人への販売・販路拡大へつながる可能性があります。
- 商談相手から当方の商品に対して付加価値をつける提案があり、今後詳細な打ち合わせをしていく予定。

商談について

- 1事業所あたり5社まで。但し、展示(即売)出展者は10社まで
- エントリー事業所は、商談のお申し込みができると同時に、他のエントリー事業所からの高要希望の対象となります。実際に商談をお受けになるかどうかは後日、日程調整の際にお知らせします。
- エントリーいただいた事業所が必ず商談できるとは限りませんので、あらかじめご了承ください。

展示・即売ブースについて

- ブースサイズ/間口約270cm×奥行約90cm×高さ約210cm(予定)
- ブース設備/机(60cm×180cm)1台、椅子2脚、事業者名看板1枚。以上は主催者でご用意いたします。
- 平成27年10月22日(木)・23日(金)の2日間連続での出展となります。

申込についての注意事項

- 申込みにあたっては、福原商工会議所・奈良県商工会連合会のホームページにある「商談会規約」を必ずお読みください。エントリーシート提出の時点をもって、エントリーシートに記載された全ての事項及び商談会規約を承認されたものとなります。
- 出展の小間位置は、主催者側が会場レイアウトと共に決定します。
- 申込多数の場合は、先着順にて締切らせていただきます。(ブース数/展示30、*予定)

開催場所

かしはら万葉ホール
〒634-0075 奈良県橿原市小房町11-5

アクセス

- 公共交通機関
 - ・近鉄「大和八木」駅下車。奈良交通バス「小房」下車すぐ。
 - ・近鉄「萩原御膳」駅下車。徒歩15分
- お車
 - 南阪奈道路橿原ICから大和高田バイパス経由で10分
 - 大和郡山ICから24号線経由で約50分

商談会規約を必ずお読みください

福原商工会議所
<http://kashihara-ccl.or.jp>
奈良県商工会連合会
<http://www.shokoren-nara.or.jp>



事前予約型
商談会



ビジネスマッチならエントリーシート

福原商工会議所・奈良県商工会連合会連携事業

エントリーシート受付期間 **7/17** 受付方法 FAX.0744-28-4430
ビジネスマッチならエントリーシート(福原商工会議所) エントリーシート(奈良県商工会連合会)をダウンロードし、印刷して提出してください。

商談会・展示即売出展 入会を希望する 当該地区よりご参加させていただきます。

※すべての欄に記入及び印をつけて下さい。 申込日 平成 年 月 日

申込内容	<input type="checkbox"/> 商談会 <input type="checkbox"/> 展示即売出展 <input type="checkbox"/> セミナー(詳細の口を入れてください) <input type="checkbox"/> 展示のみ出展(農業) <input type="checkbox"/> 展示(即売)出展(農業) <input type="checkbox"/> 展示即売(下記の欄は詳細内容に記入してください) <input type="checkbox"/> 展示のみ出展(商工業) <input type="checkbox"/> 展示(即売)出展(商工業)	
事業所名	福原商工会議所・商工名	
代表者名	フリガナ	フリガナ
〒	(〒)	TEL
市町村		FAX
業種	<input type="checkbox"/> 製造業 <input type="checkbox"/> 流通業 <input type="checkbox"/> 卸売業 <input type="checkbox"/> 小売業 <input type="checkbox"/> サービス業 <input type="checkbox"/> 飲食業 <input type="checkbox"/> その他	E-mail
業種	<input type="checkbox"/> 製造業 <input type="checkbox"/> 流通業 <input type="checkbox"/> 卸売業 <input type="checkbox"/> 小売業 <input type="checkbox"/> サービス業 <input type="checkbox"/> 飲食業 <input type="checkbox"/> その他	<input type="checkbox"/> 札幌 <input type="checkbox"/> GSJコード
代表者	氏名	職名
連絡先	氏名	職名
希望する出展期間	※希望する出展期間としてイメージしている期間などを記入してください。	
希望する出展内容	※該当する箇所印をつけてください。(複数選択可) <input type="checkbox"/> 商品・サービスを改良・改良したい <input type="checkbox"/> 販路を拡大したい <input type="checkbox"/> 仕入れ先・外注先を開拓したい <input type="checkbox"/> パッケージデザインを替えたい <input type="checkbox"/> 事業提携をしたい <input type="checkbox"/> 価格の決め方 <input type="checkbox"/> ディスプレイを替えたい <input type="checkbox"/> その他()	

- 特設するセミナーを選んでください。(複数選択可)
- ① 6/28(土) 21時 福原の未来を拓く-福原商工会議所-
 - ② 6/24(木) 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ③ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ④ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑤ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑥ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑦ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑧ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑨ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑩ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑪ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑫ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑬ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑭ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑮ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑯ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑰ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑱ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑲ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-
 - ⑳ 7/1(金) 同・福原商工会議所-福原商工会議所-

エントリーシートは福原商工会議所・奈良県商工会連合会のホームページからダウンロードし、印刷して提出してください。
 エントリーシートは福原商工会議所・奈良県商工会連合会のホームページからダウンロードし、印刷して提出してください。
 エントリーシートは福原商工会議所・奈良県商工会連合会のホームページからダウンロードし、印刷して提出してください。

福原商工会議所 TEL 0744-28-4400 FAX 0744-28-4430
 奈良県商工会連合会 TEL 0742-22-4412 FAX 0742-22-4430

福原商工会議所・奈良県商工会連合会連携事業
ビジネスマッチなら



経営支援型
販路開拓

貴社(あなた)の
販路開拓を
応援します。

- 商談会
- 相談会
- セミナー
- 展示会
- 専門家派遣
- 観光モニターツアー

販路開拓・拡大の新たなチャンス！ 新しい出会いから新しいビジネスへ！

事業全体像



ビジネスマッチなら
 橿原商工会議所・奈良県商工会連合会連携事業

『売れる』ための『仕組みづくり』を
 支援します。

- 商品開発
- 営業戦略
- 事業計画
- デザイン強化
- マッチング
- 販売促進

「以上のようなお客さまのニーズを考慮される方へ」
 「商品開発」「営業戦略」「事業計画」「プロモーション」や「デザイン強化」など個別課題に対応したセミナー・事業所個別相談会を開催。
 自社の商品・サービスを気づくことから始め「貴社の基本戦略」を構築、商品開発・サービスをブラッシュアップし、「商談会」に参加して販路拡大につなげる事業です。
 なお、商談会終了後も同様の個別支援を継続いたします。

SEMINARS

販路開拓につながる

3つのセミナー

8-10月開催予定

2 6/24(土) 7/1(日)

新・輸入品！売れる新商品・新サービスを発見しよう

講師 片山花緒 氏
OFFICE ARI 代表 片山花緒 氏

小規模事業者の経営安定と業績向上のためには継続的な新商品・新サービスの開発が必須ですが、多くの事業者が新商品・新サービスの開発ノウハウを持っていません。このセミナーでは、新商品・新サービスのコンセプトを開発することをゴールとして、高次の知識とアイデアの発想をワークショップ形式で行っていただきます。実践したコンセプトに基づいて、グループ内で相互アドバイスを行うことで、具体的な商品化に向けての販路開拓のノウハウを学ぶことができます。

時間 14:00-16:00 (14:30~16:40) 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

1 6/20(土) 21(日)

流通のプロに学ぶ～新商品開発への準備と戦略～

講師 朝野 勇治 氏
朝野 & パートナーズ 代表取締役 朝野 勇治 氏

売れる商品を持つている人は買っている人が？ 売れる仕掛けは？ 売れる仕組みは？ 売れる商品づくりと新商品の開発について、その実践方法をわかりやすく解説します。
・自社に合う販路とは？ 価格決定方法 ・売れるパッケージ ・販路開拓 ・売れる商品づくりのセオリー

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

3 7/10(日)

「価格と物流」～売れる商品・サービス開発・販路のポイント～

講師 刀根 浩志 氏
刀根 & パートナーズ 代表取締役 刀根 浩志 氏

販路開拓の鍵は「販売力」にあり。明日を待たず中心とした販路開拓のノウハウ、全国各地で実践されている成功事例を基に、価格と物流のテーマで売れる商品・サービス開発・販路のポイントを伝えます。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

4 7/16(日)

売れる地域産品の作り方～加工製造品開発のポイント～

講師 島崎 研二 氏
島崎 & パートナーズ 代表取締役 島崎 研二 氏

全国各地の小規模事業者、販路開拓に際して加工製造品開発の重要性を再認識し、特産品加工の企画開発・製造技術をもとに「売れる商品開発」と「マーケティングのポイント」を、最新のアイデアや事例などを交えてお伝えします。

時間 14:30-17:00 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

5 8/1(日)

地域の産品・サービス～オンラインで大きくデザインのコツ～

講師 由井 真澄 氏
由井 & パートナーズ 代表取締役 由井 真澄 氏

デザインに「センスの正解」はありません。社内の商品・サービス案内は、日頃の技術や経験、サービスの魅力を的確に伝えるものになっていきますか？ 「この商品だから」「この知識だから」「この人だから」、それぞれの「強み」をどう表現していくかデザインのツボを、事例をもとに具体的に伝えます。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

6 8/20(日)

商品撮影ノウハウと販路ツールの作り方

講師 山本 浩伸 氏
山本 & パートナーズ 代表取締役 山本 浩伸 氏

商品撮影として重要な要素は「ポイント」といっても過言ではありません。写真撮影方法や「ただで済まされた」が「売れた」事例も多々あります。商品撮影は「売れた」だけでなく、具体的なノウハウを伝えることが重要になってくる。商品撮影のノウハウと「売れた」事例を交えてお伝えします。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

7 8/18(日)

買やすく・買しやすく・売れたいなるディスプレイの基礎

講師 池松 真千代 氏
池松 & パートナーズ 代表取締役 池松 真千代 氏

商品を売るために重要なのは、売れたい商品に、テーマを設定してそれを伝えることです。店頭販売やネット販売に役立つディスプレイの基礎を伝えます。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

8 10/9(日)

ビジネスチャンスを得る10分プレゼンテーションの作り方

講師 西條 由貴 氏
西條 & パートナーズ 代表取締役 西條 由貴 氏

販路開拓、営業活動のイベント行事、展示会などのコンペ、プロモーション活動などで、よく使われる時間が10分。10分という短い時間でも、その10分を最大限に活用して、売りたい商品やサービスを、ビジネスチャンスを得るためのプレゼンテーションの作り方を伝えます。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

TOPSEMINARS

トップセミナー

「本当に創りたい会社」に変わるための経営セミナー

9 10/22(土)

オンラインでナンバーワンを目指す

講師 若林 亮 氏
若林 & パートナーズ 代表取締役 若林 亮 氏

自分でも売れたい商品を開発したい。自分でも売りたい商品を開発したい。自分でも売りたい商品を開発したい。自分でも売りたい商品を開発したい。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

10 10/23(日)

テレビ東京「ガイアの夜明け」で注目された「自立した地元をブランドにする」

講師 台領 智宏 氏
台領 & パートナーズ 代表取締役 台領 智宏 氏

地方でも売れたい商品を開発したい。地方でも売りたい商品を開発したい。地方でも売りたい商品を開発したい。地方でも売りたい商品を開発したい。

時間 10:00-12:00 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

11 10/23(日)

有馬 会長のチャレンジャー精神！女性力は国家の成長

講師 有馬 幸子 氏
有馬 & パートナーズ 代表取締役 有馬 幸子 氏

有馬 会長のチャレンジャー精神！女性力は国家の成長。有馬 会長のチャレンジャー精神！女性力は国家の成長。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

CONSULTANT

販路開拓相談会

ブラッシュアップ個別相談

販路開拓コーディネーターとデザイナーが各事業所様を個別訪問し、商品のブラッシュアップ、パッケージデザイン等の開発・改良のアドバイスを行います。

こんな企業や生産者の方にお勧めです！

- ・自社商品のパッケージの変更を考えている。
- ・商展会展示会の出展を考えている。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

DISPATCH OF EXPERTS

専門派遣

各事業所さまの経営課題のほか、商品開発・販路選択・パッケージデザイン提案・セールスプロモーションなど「新しいお気づき」を応援します。

様々な課題解決力を持った専門家を選んで派遣します。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

CREATORS

クリエイター

「ならクリエイターズ」を募集します！

「ならクリエイターズ」は、東京工業大学・東京工業大学産学連携の支援により、県内産業界が、自社の販路開拓の発展に貢献し、クリエイターからの支援をより活用できるようにすることを目的としています。現在お求めのクリエイター、フォトグラファー等の募集を募集中です。

時間 13:00-16:30 会場 東京工業大学
定員 30名 参加費 2000円 販路開拓セミナーにてお申込みください。

かしはらビジネス商談会

～地域の活力発見フェア～

10/22(木) 10/23(金)

事前予約型
商談会

参加バイヤー 50社
商談件数 518件

会場 かしはら万葉ホール(福原市小房町11-5)
時間 午前9時30分～午後5時
受付時間 午前10時～午後4時

事前予約型商談会とは?

- エントリーしていただければ、バイヤーや他のエントリー事業者と下記の「商談当日までの流れ」に沿って商談のチャンスを探せます。
- 業種・業態・規模に関わらず参加できます。
- 事前予約型商談会のメリットは事前に商談調整を行うので商談当日、無駄なくスムーズに商談ができます。
- ※エントリーしていただいても必ず商談がなまるとは限りませんのでご了承ください。

参加費用

セミナー	P.3、P.4をご覧ください。	
販路開拓・個別相談会 (専門家派遣)	※但し、奈良県内商工会・福原商工会議所の共催費は	相談1回 5,000円
商談会	※但し、商談調整後に商談の機会が得られた場合には下記の商談会エントリー料をいただきます。	
	福原商工会議所・県内商工会・ 県内商工会議所の会員	2,800円 ※三二商談会は1,000円
	上記非会員・その他	4,000円
展示(見学)・ 相談会 出展	福原商工会議所・県内商工会・ 県内商工会議所の会員	10,000円
	非会員・その他	30,000円 ※商談会エントリー料を含みます。

※参加費用につきましては後日、郵送させていただきます。

かしはら
ビジネス商談会
商談当日までの流れ

10/17(金) ①
申込

各自のエントリーシートに必要事項をご記入の上、FAX・郵送・持参にてお申込みください。福原商工会議所ホームページからモデルで、エントリーできます。また、エントリーシートもダウンロードできます。
<http://www.kashihara-cci.or.jp>

8月上旬
8月中旬 ②
リスト公開
商談希望申込

エントリーのあった事業者及びバイヤーを事務局にて一覧表(リスト)にまとめ、エントリー事業者及びバイヤーに公開します。(紙媒体での送付)リストから商談したい相手を見つけたり、事務局へ商談申込み。(1事業者あたり5社まで、但し、展示(即売)出展者は10社まで)

8月中旬
8月下旬 ③
商談調整

事務局はエントリー事業者及びバイヤーからの商談申込みを受け、商談を希望された事業者及びバイヤーとの調整を行います。
●事務局より調整で確認をさせていただきます。
●商談を受けるかどうかは、指名された事業者及びバイヤーの判断によります。

10月上旬 ④
商談日時のご案内

双方の事業者及びバイヤーが合意した場合、事務局から商談日時のご案内を送ります。商談の機会が得られた場合、参加費用の請求書をお送りします。

10/22(木) ⑤
10/23(金)
商談会当日

かしはら万葉ホールにて商談の場をご用意します。(商談時間は最大約20分の子定)

※エントリーいただいた事業者が必ず商談できるとは限りませんのであらかじめご了承ください。

ビジネスマッチなら 商談の日

商工会・商工会議所へ行けば商談ができる!

エントリー事業者とバイヤー双方のニーズを把握し、マッチングをサポート。スムーズで精度の高い商談会を下記時期に開催致します。

名称	開催時期	開催場所	参加バイヤー
6月三二商談会	平成27年6月16日(火)	福原商工会議所	テルウェル西日本(NTT西日本グループ)
7月三二商談会	平成27年7月16日(木)	大和郡山市商工会	新ヤマト
8月三二商談会	平成27年8月開催予定	桜井市商工会	調整中
9月三二商談会	平成27年9月開催予定	吉野町商工会	調整中
観光商談モニターツアー	平成27年10月21日(水)	明日香村・吉野町・天川村(予定)	朝日TBグローバルマーケティング&トラベル 他
かしはらビジネス商談会	平成27年10月22・23日(木・金)	かしはら万葉ホール	調整中
三二商談会IN東京	平成28年1月12日・13日開催	東京	クイーンズ伊勢丹本店 他

※各商談会の開催内容は都合により変更になる場合がございます。

EXHIBITIONS

展示(即売)・
相談会
出展

10/22(木) 10/23(金)

展示(即売)・相談会を通じてビジネスチャンスの拡大を享受します

展示(即売会)等を販促ツールとして活用することで、短期間に多くの潜在顧客と効率的に接触し、効果的な商談を進めることができます。また、専門家による無料相談会を実施し事業者等の支援を行います。

展示(即売会)では、実際に商品を見て来場者(潜在顧客)と直接会話ができますので、効果的且つ効率的な商品PRになります。また、様々な情報・情報・業種の方が出展・来場されますので、大きなビジネスチャンス・商談の場としても期待できます。



※かしはら万葉ホール(5階) ※展示エントリーシートにお申込みください。

ビジネスマッチなら

観光マッチング～観光ならNARA～商談会



① 観光ファームトリップ(バイヤーモニターツアー) 10/21

平成27年10月21日(水)09:30～18:00
※コース・対象事業者等はビジネスマッチなら事務局にてご案内させていただきます。

② BtoB商談会 10/22

平成27年10月22日(木)
かしはら万葉ホール会場 福原市小房町11-5
エントリーシート

観光系バイヤーは三二インバウンドで担当者・旅行会社・メディア

商談方法

- “観光”をテーマとしたバイヤー(旅行社・雑誌社等)とのBtoB商談。
- 商談を促すためのファームトリップ(バイヤーモニターツアー)の開催。

参加事業者のメリット

- ファームトリップと商談会を活用することで、自社の商品(人・サービス・施設)に対する褒賞や改善点を見出すなど直接評価を受けることができます!
- 2日間で国内外の旅行社・旅行雑誌社に、自社の商品(人・サービス・施設)を一度に売り込める!
- 予約制の商談会で効率的に商談を進められる!
- 観光商談PRコーナーで、更により多くのその他流通バイヤーなどにPR出来る!
- 観光関連の他、流通関係バイヤーとの商談や企業間取引を始めるマッチング商談も可能です。御社の観光商品(人・サービス・施設)を幅広くPRすることが出来ます。



観光商談(ホテル・旅館等)、土産品、飲食店、産物販売、ものづくり、伝統産業を冠した体験プログラム(乗馬体験が農産物を活かした体験、体験型ラフティング・アウトドアスポーツ、陶器作り陶器を活かした体験型陶器作り)、神社仏閣、観光客をお待ちの企業・団体等

ビジネスマッチなら 食・農・観光の展示・商談

食・農・観光の展示・商談。安全・安心な食品展示や、こだわり・魅力ある食品、興味深い“おもてなし”サービス等。バイヤーと出展者の皆様の商談や意見交換の場を自発的とした展示・商談です。

県内農産物の事業者・観光関連事業者さまへ

商談方法

- 卸・小売・ホテル等バイヤーとの事前予約マッチング商談。
- 奈良県産農産物と飲食店・食関連製造メーカーとのBtoB商談。

奈良県の特産物である柿や大和茶、大和野菜、県産農産物はもとより、伝統農産物を加工したこだわりの商品などを商談会場や展示会場にて、バイヤーやホテル・飲食店・食関連製造メーカー・旅行エージェンツ等にPR・商談可能!

※事務局エントリーについてはP.5をご覧ください。

