

「地方銀行フードセレクション2021」の開催について

株式会社七十七銀行（頭取 小林 英文）は、地方創生への取組強化の一環として、全国の地方銀行と連携し、「食」に関する商談会「地方銀行フードセレクション2021」（以下、「本商談会」といいます。）を開催しますので、下記のとおりお知らせいたします。

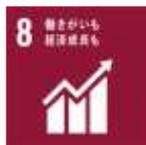
本商談会は、地方銀行が連携して開催するものとしては日本最大の「食の商談会」で、当行は第1回から主催銀行として参加しており、今回で16回目の開催となります。

なお、新型コロナウイルス感染症の影響等を鑑み、当行は今年度、データベース商談会のみ参加いたします。

記

本商談会の概要※詳細は別紙をご覧ください	
名 称	「地方銀行フードセレクション2021」
主 催 銀 行	当行含む全国の地方銀行
主催・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
開 催 日 時	2021年10月1日（金）～2022年9月30日（金）（予定）
開 催 方 法	データベース商談会（Zoomによるオンライン個別商談）
出 展 企 業	主催銀行と取引のある食品製造業者や農業生産者等
参 加 費	データベース登録料：【新規】80千円、【継続】40千円 Zoom商談設定料：5千円／1商談 商 品 登 録 料：無 料（商品数上限なし）
商 談 会 の 特 徴	出展社が登録した商品データベースを基にバイヤーが商品を検索するとともに、運営事務局のコーディネーターが最も相応しいバイヤーに商品および企業情報を紹介し、個別商談をセットする仕組みです。
申 込 方 法	当行本支店備付の申込用紙に記載のURLまたはQRコードより必要事項をご入力の上、お申込みください。

（関連するSDGs）



SDGs (Sustainable Development Goals)

2015年9月に、国連に加盟する全ての国が全会一致で採択した国際目標であり、17のゴールと、169のターゲットから構成されています。

七十七グループは2020年7月に「七十七グループのSDGs宣言〜もっと、ずっと、地域と共に。〜」を表明しました。

以 上



(別紙)

出

展

社

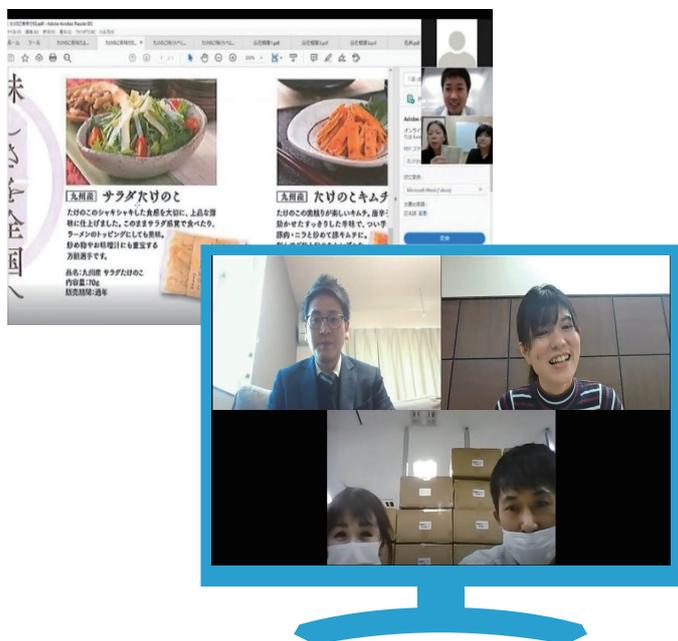
募

集

第16回

地方銀行 フードセレクション®

Food Selection 2021



データベース商談会

開催期間

2021年10月1日(金)

~2022年9月末

商談形式

オンライン商談 (Zoom)

お申込方法



WEBで簡単申し込み!!

URL : <http://food-selection.com/apply.html>



公式HP>出展要項>出展申し込みフォームからも申込可能です。

主催:地方銀行 フードセレクション実行委員会
 主催・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

お問合せ先

リッキービジネスソリューション株式会社 

担当:本橋・齋藤・高見・芝田・伊東・米田

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル10階

E-mail : info@food-selection.com HP : <http://www.food-selection.com> TEL : 03-3282-7712 FAX : 03-3282-7714

開催概要

	データベース(DB)オンライン
開催日/期間	2021年10月1日(金)~2022年9月末 <small>(注1)下記をご参照ください</small>
商談形式	オンライン商談(Zoom)
主催者	地方銀行フードセレクション実行委員会 リッキービジネスソリューション株式会社
出展社	主催銀行とお取引のある食品事業社(製造、加工、販売)

(注1)商品情報の掲載期間は、出展社の希望により変更できます。

料金体系(税込)

DB登録料	【新規】88,000円 【継続】44,000円 ※1
Zoom(DB)商談設定料	5,500円/商談
商品登録料 (商品数上限なし)	無料

※1 既に2020年度のDB商談会への参加がある事業者。

※2 昨年度は11,000円/商談。

ご不安なことがあれば、いつでもお問い合わせください

Q.インターネットに接続できるか不安です。

A.事務局スタッフが、事前にZoom接続のテストをいたしますので、ご安心ください。

Q.オンライン商談の経験が無く、商談の進め方が不安です。

A.商談には、事務局や担当銀行が同席し、サポートいたします。

Q.オンライン商談で、うまく商品をPRできるか不安です。

A.画面上の商品資料の共有等、事務局や担当銀行のスタッフがサポートさせていただきます。

Q.オンライン商談で、試食・サンプルはどうすればいいの？

A.必ずしも必要なわけではありません。必要な場合は、事前にバイヤー宛に送付することも可能です。

★リアルな強み・メリット

商談会当日に 思わぬ出会いがある



会場内での偶然の出会いから新たな
販路開拓のきっかけ、商談に繋がるのは
リアル商談会ならではの魅力。

1日に数多くの 商談をこなすことができる



会場を訪れるバイヤーに対して、
自社商品を積極的にPRすれば、
1日で数多くの商談をこなすことができる。

情報収集ができる (他の出展社、バイヤーなど)



会場内で他の出展社が
どのような商品を作っているのか、
バイヤーから最近のトレンドを伺うなど、
多くの貴重な情報を得ることができる。

★データベース(オンライン)の強み・メリット

いつでもどこでも 商談ができる



その時々(事業者が商談したいとき)で
ベストの商品を提案できる。
また、離島などの遠隔地、従業員が
少ない事業者にとっては、自らの手が
空いている時間に参加できる。

全国のバイヤーと 商談ができる



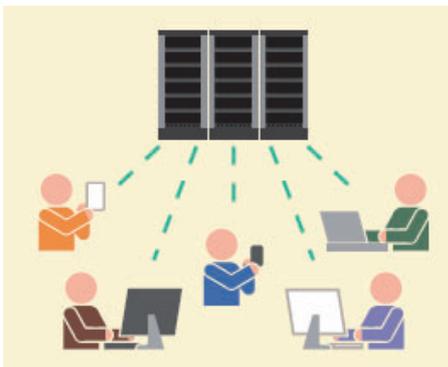
全国のバイヤーが登録しているため、
首都圏に限らず、全国への販路開拓の
チャンスがある。

商談成約率が高い (事前に双方のニーズが合致)



事務局のコーディネーターが事前に
出展社、バイヤー双方のニーズを把握、
共有した上で商談を設定するため、
商談成約に繋がる可能性が高い。

データベース(オンライン)商談の流れ



- ①【出展社】 出展社専用サイトにて、商品情報を登録。
- ②【バイヤー】 会員登録サイトにて、必要情報を登録。
- ③【バイヤー】 商品データベースにアクセス。
- ④【バイヤー】 商品を検索し、「商談希望」「関心あり」「いいね」をチェック✓。

弊社コーディネーターがチェックされた商品を分析し、
最も効果的なマッチングを提案

個別商談設定