

第7回「全国オンライン商談会」のご案内

～ビジネスチャンス拡大に向けて～

令和8年10月

(主催)



(協賛)

沖縄振興開発金融公庫、国際人材協力機構、全国中小企業団体中央会、中小企業基盤整備機構、東京中小企業投資育成、名古屋中小企業投資育成、大阪中小企業投資育成、日刊工業新聞社、日本商工会議所、日本貿易振興機構、日本貿易保険、北國銀行、北陸銀行、のり共栄信用金庫、興能信用金庫、ゆうちょ銀行、第二地方銀行協会



【0】目次

【1】開催概要	… P2
【2】本商談会の特徴	… P3
【3】前回参加企業からの声	… P4
【4】前回の商談事例 1～3	… P5～7
【5】参加バイヤー一覧/参加海外バイヤー一覧	… P8～9
【6】参加スタートアップ一覧	… P10
【7】協賛機関等との連携による経営課題解決支援 1～2	… P11～12
【8】お申込方法/留意事項	… P13
【9】お申込後の流れ/予定スケジュール	… P14
【ご参考】よくあるご質問（FAQ）	… P15

【1】開催概要

- 日本公庫では、**お客さまのビジネスチャンス拡大を支援するため**、全国規模のオンライン商談会を開催します。新たな国内及び海外販路の拡大や、経営課題解決の一環として、是非参加をご検討ください。
- 昨年度に引き続き、令和6年能登半島地震からの復興支援の輪を拡げていくため、セラーとして被災地金融機関のお取引先も募集します。

名 称	第7回「全国オンライン商談会」	
開 催 日 程	令和9年2月1日（月）～2月5日（金）（5日間（※1））	
開催/商談形式	オンライン（Microsoft Teams）/個別面談形式（1コマ30分、8コマ/日〔午前3コマ、午後5コマ〕）	
参 加 企 業 数	バ イ ヤ ー	141社（ 大手企業、地場有力企業等 ）
	ス タ ー ト ア ッ プ	6社（ 中小企業の経営課題解決に繋がるサービスを提供 ）
募 集 企 業 数	バイヤー・スタートアップと商談を希望する先	1,000社程度 （日本公庫お取引先、被災地金融機関のご紹介先（※2）等）
参 加 費 用	無料 （※3）	

今回募集!!

（※1）バイヤー及びスタートアップの参加可能日程（別紙参照）を踏まえ、申込みをご検討ください。5日間全てにご参加いただく必要はありません。

（※2）本商談会の協賛機関である、北國銀行、北陸銀行、のと共栄信用金庫、興能信用金庫のご紹介先です。

（※3）オンライン商談に必要な各種機器、通信費及び商談に使用する資料等、本商談会への参加にあたって発生する諸費用は参加企業負担となります。

【2】本商談会の特徴

- 本商談会は、**効率的で実効性ある商談**に繋げるため、**ニーズを事前に擦り合わせ**たうえで、個別面談形式により開催します。
- ニーズを事前に擦り合わせることで、**前回商談企業の多くが、商談成立または会期後も商談を継続しています。**

ニーズの擦り合わせとは？（商談までの流れ）

（大手企業等への提案機会のご提供）

バイヤーのニーズ
に沿った提案

バイヤーが
提案内容を踏まえ
商談先を選定

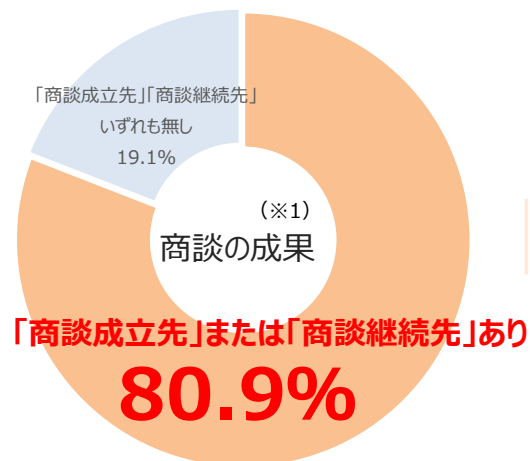
商談を実施

留意事項

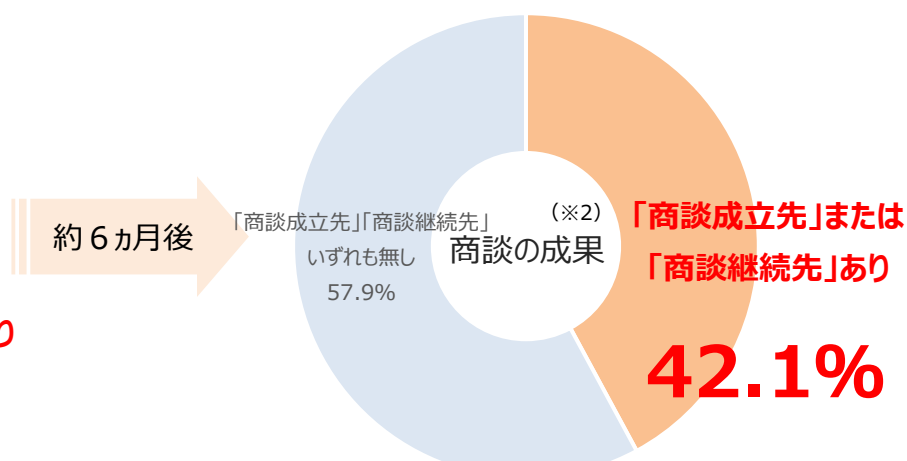
バイヤーが自社のニーズに照らし、商談先を選定した結果、参加企業の希望に沿えず、商談が実現しない場合もあります。
本商談会は、幅広い来場者へPRが可能な展示会形式の商談会ではありません。

商談の成果（前回の開催データ）

商談会直後に実施したアンケート結果



商談会から約 6 カ月後に実施したアンケート結果



商談会から約 6 カ月後のアンケート
に回答した企業の約 4 割が
その後も大手企業等のバイヤーと
商談成立または商談継続中

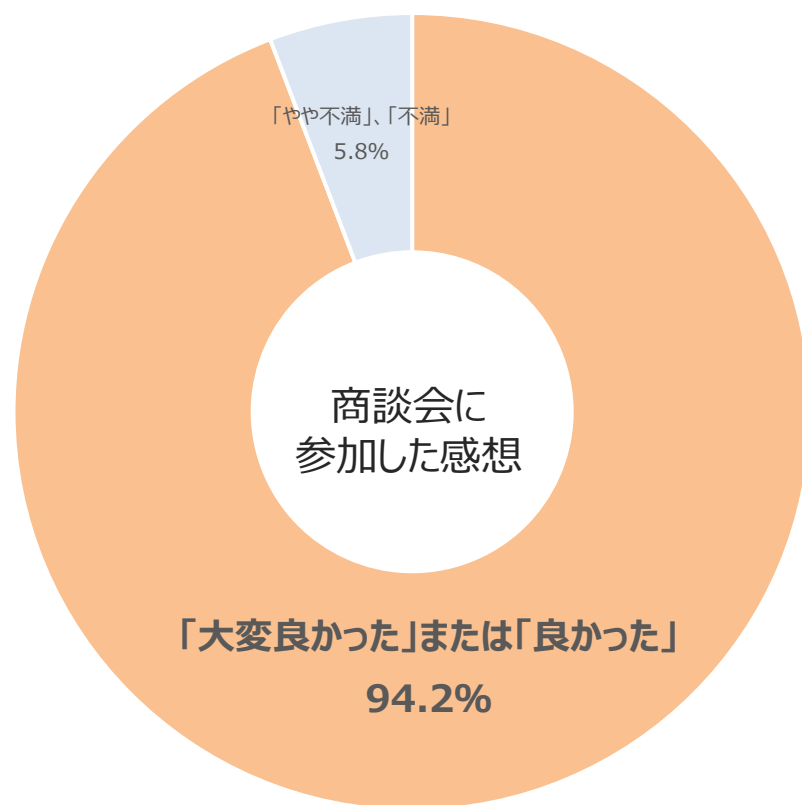
（※1） 前回商談会直後に実施したアンケート結果において、商談した件数のうち 1 件以上において「商談成立若しくは商談継続先あり」と回答した割合（n:329、バイヤーと商談した先）

（※2） 前回商談会の約 6 カ月後に実施したアンケート結果における同割合（n:133、バイヤーと商談した先）

【3】前回商談企業からの声

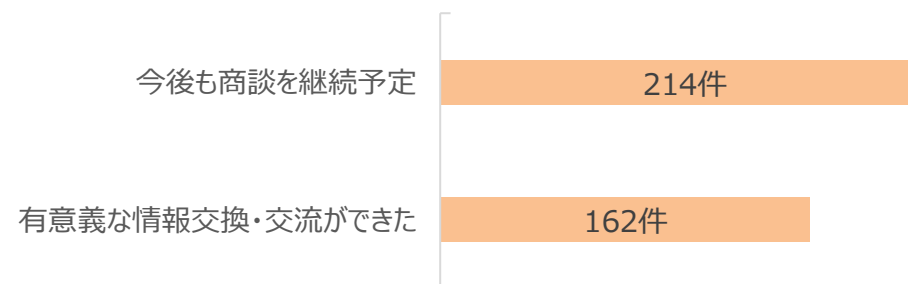
- 前回の商談会には約1,300社の企業にお申込みいただきました。また、**約5,000件の提案書をご提出いただき（＝大手企業等への提案機会のご提供）**、ニーズの事前の擦り合わせを経て、約650社の企業がバイヤーとの商談まで至りました。
- そのうち、商談会直後のアンケートにご回答いただいた約300社の企業から、以下のとおり、ご好評をいただくことができました。

前回商談企業からの感想



※前回商談企業からのアンケートに基づくもの（n:329、バイヤーと商談した先）

「大変良かった」または「良かった」理由



※前回商談企業からのアンケートに基づくもの（n:310、バイヤーと商談した先、複数回答あり）

前回商談企業からの具体的な声

- ✓ **日本公庫のネットワークにより、普段では面談が難しい企業と商談することができた。**大変貴重な機会をいただき、ありがたい。
- ✓ **バイヤーの新たなニーズや潜在的なニーズを知ることができるため、学びのある商談会である**と感じている。
- ✓ 当社はオンラインでの商談機会が少ないが、**事前の接続テストや商談会当日までの流れが分かる参考資料もあり、大変安心だった。**

※前回商談企業（バイヤーと商談した先）からのアンケート自由記述欄に基づくもの

【4】前回の商談事例 1

■ バイヤーが提示するニーズに対して、新規開発した製品をPRし、継続的な商談に繋がっている事例

商談の概要

	セラー (売り手)	バイヤー (買い手)
企業名 (所在地)	常盤化学工業（株） (東京都品川区)	A社
業種 (取扱商品)	工業用接着剤・表面処理剤の 製造販売	塗料・接着剤卸売業
商談概要	(バイヤーのニーズ) ✓ 卸売業として取り扱い可能な各種塗料 ✓ 新規事業創出に資する情報・アイデアの提供、協業可能な事業の紹介 (セラーの提案・PR内容) ✓ 新規開発した製品である水系の高粘度剥離剤をPR ✓ 同製品は、どのようなニーズがあるかを含め、用途開発を進めているところで、塗料に関する知見持つバイヤーと意見交換を行いたい ⇒商談継続中	



工業用接着剤・洗浄剤のリーディングカンパニーを目指し、「人や環境に優しい製品づくり」とお客さまの課題を解決できる「強い製品の開発」を推進（写真は本社）



段ボール箱等の保管、輸送時における荷崩れを解決するために開発された水溶性接着剤「トキワノールNS」は、使用後にごみが出ないため環境に優しく、低コストの製品

（画像は当社HPから引用）

【4】前回の商談事例2

■ 令和6年能登半島地震の影響を受けた企業が、自社の高品質な商品をPRし、販路拡大に取り組んでいる事例

商談の概要

	セラー (売り手)	バイヤー (買い手)
企業名 (所在地)	(株) いわずみ (石川県能登町)	B社
業種 (取扱商品)	食料品製造業	スーパーマーケット
商談概要	(バイヤーのニーズ) ✓ 店頭展開できるこだわりの商品、逸品の発掘 ✓ 地元特産品の発掘、美味しい・品質に自信のある商品 (セラーの提案・PR内容) ✓ 全日本和菓子大品評会最優秀賞を受賞するなど、和菓子の伝統をまもりつつ、高品質な新商品開発に取り組んできたことをPR ✓ 石川県内で手土産として有名な商品である、白餡とさつまいもを用いた和菓子「能登のいも」等をPR ⇒商談継続中	



能登を代表する銘菓として、60年以上の歴史を誇る「能登のいも」



当社のお菓子をフルラインナップで取り揃える
本社工場横の直売店

(画像は当社HPから引用)

【4】 前回の商談事例3

■ スタートアップが製造業を中心に、DX、業務効率化等に課題を抱える全国各地の中小企業と数多くの商談を実施した事例

商談の概要

企業名 (所在地)	(株) ネクスタ (大阪府大阪市)	設立年	2017年
企業概要	スモールスタート可能な生産管理クラウドシステム「SmartF」を提供するスタートアップ企業		
主な受賞歴	PRO of the DX Award 2025（上期）最優秀賞（生産管理システム部門） 他		
本商談会での概要	✓ 製造業に精通したコンサルタントによる業務改善提案と導入支援により、IT専任者が不在の現場でも安心してDXを推進可能である、生産管理クラウドシステム「SmartF」をPR ✓ 製造業を中心に、DX、業務効率化等に課題を抱える全国各地の中小企業と商談を実施 ⇒商談継続中		



「SmartF」は、スモールスタート（最小限の機能から始めて徐々に一元管理を目指す）と伴走支援（改善提案や導入支援を実施）により、コスト・手間・リスクを抑えて導入可能



バーコード活用でリアルタイムかつ正確な原料在庫管理を実現。また、所要量計算から一括発注、発注連携で発注の手間を大幅削減

（画像は当社HPから引用）

【5】参加バイヤー一覧

各バイヤーの詳細なニーズは別添「バイヤー商談テーマ一覧」をご覧ください

■ 今回の商談会には、**サプライチェーンの強化等**、様々なニーズをもった多様な業種のバイヤー141社が参加します。

建設業	フジ矢（株）	（株）大山	（株）東武	（株）郵便局物販サービス
大成建設（株）	（株）マムハートホールディングス	（株）岡島	（株）時之栖	ユザワヤ商事（株）
（株）竹中工務店	（株）マルエス	（株）カタログハウス	（株）どんたく	（株）ライフワン
生川建設（株）	三菱電機（株）	（株）かとりストアー	（株）ナイス	宿泊業、飲食サービス業
（株）藤原重機	（株）村上商会	（株）カネタニ	（株）ナリタヤ	H R S（株）
製造業	（株）明電舎	（株）カネハチ	日東商事（株）	A B アコモ（株）
愛知機械工業（株）	森永製菓（株）	（株）カノー	ニューワールド（株）	S. H. N（株）
（株）阿部長商店	（株）ヤマデン	極東ファディ（株）	（株）野田商店	（株）大谷山荘
いすゞ自動車（株）	山本光学（株）	グレイシア（株）	（株）博多大丸	鹿児島国際観光（株）
（株）井上製作所	（株）L I M N O	サイアム高島屋	（株）ハビネス	（株）知床第一ホテル
A G C（株）	（株）流機エンジニアリング	サイデック（株）	（株）ハビマルシェ	（株）タケノ
（株）エフピコ	情報通信業	（株）サカエ	（株）ハヤカワカンパニー	とんでん（株）
キヤノン（株）	（株）J R 東日本商事①（お取り寄せきっぷ）	（株）坂場商店	（株）ひこばえ	（株）ピー・ワイ・オー
ゲートグルメジャパン（有）	（株）ジェーエムエーシステムズ	三協商事（株）	びはん（株）	（株）ファッズ
（株）ゲートジャパン	ピセ（株）	三誠商事（株）	（株）ひらせいホームセンター	北海道ホテル&リゾートホールディングス（株）
サンスター（株）	運輸業、郵便業	（株）ジーケーエス	（株）ヒロホールディングス	和歌山マリーナシティ（株）
新郊パイプ工業（株）	（株）K N D コーポレーション	（株）J R 東日本クロスステーション	福井県民生活協同組合	サービス業
スズキ（株）	丸全昭和運輸（株）	（株）J R 東日本商事②（のもの）	（株）福田屋百貨店	アラムコ・アジア・ジャパン（株）
ダイキン工業（株）	卸売業、小売業	（株）ジェムコ	富士シティオ（株）	ゴーウェルキャリア（株）
大研医器（株）	（株）アオイサポート	島屋（株）	フジノ食品（株）	（株）大正
太陽パーツ（株）	（株）アグロワークス	（株）シモダ	（株）文苑堂書店	楽天グループ（株）
多摩川精機（株）	アサヒ物産（株）	上海高島屋百貨有限公司	（株）ペットプロジャパン	
（株）ツガワ	（株）アシストバルール	（有）住田	（株）ヘルーナ	
（株）テクノステート	易意（上海）貿易有限公司	（株）セラミック藍	北海道食品輸出開発（株）	
東邦工機（株）	（株）いちい	（株）ダイゼン	（株）丸合	
トーヨーカネツ（株）	（株）ウエルネスジャパン	（株）たかき	（株）三越伊勢丹	
T O M A T E C（株）	エクスウェルス・インテグレート・ジャパン（株）	（株）多慶屋	三ツ輪産業（株）	
日本発条（株）	M T M J A P A N（株）	（株）T A M A Y U R A	（株）モリタ	
（株）日立ハイテク	エリエールフーズ（株）	データトレード（株）	（株）森フォレスト	
（株）広岡鉄工	（株）オージーフーズ	（株）天満屋	（株）ヤスサキ	
ファナック（株）	大槻食材（株）	（株）東亜海上商事	（株）八幡ねじ	
（株）ふくや	オーディーエー（株）	（株）東セン貿	（株）ヤマダヤ	

【5】参加海外バイヤー一覧（参加バイヤー一覧より抜粋）

各バイヤーの詳細なニーズは
別添「バイヤー商談テーマ一覧」をご覧ください

■ 今回の商談会には、海外消費者向けの日本商材の拡充等、様々なニーズをもった海外バイヤー 7 社が参加します。

企業名	国名（本社所在地）	業種	商談テーマ
アラムコ・アジア・ジャパン（株）	日本（東京都）	エネルギー産業	サウジアラビアの石油化学プラント等で使用される部材、機器、設備等（仕向地：サウジアラビア）
易意（上海）貿易有限公司	中国	食品貿易商社（輸入、卸販売）	新規取引先メーカー発掘
エクスウェルス・インテグレート・ジャパン（株）	日本（東京都）	日中クロスボーダー事業	中国市場展開を検討している各社様向け中国市場開拓最適化
（株）大山	日本（東京都）	化粧品、化粧雑貨等卸売業	付加価値のある商品、アイデア商品を海外へ！
サイアム高島屋	タイ	百貨店業（リテール事業）／小売業	「日本の良いものをタイへ。タイでまだ出会ったことのない新しい価値を届け、暮らしを豊かで楽しくする商品との出会い」
上海高島屋百貨有限公司	中国	デパート	日本各地の名産品・匠のブランドの取扱い商品拡充
（株）三越伊勢丹	日本（東京都）	百貨店	ASEAN4か国への、食・レストランのプロモーション・新規出店の相談を希望

【6】参加スタートアップ一覧

各スタートアップが提供する詳細なサービスは、
動画及び別添「スタートアップ商談テーマ一覧」をご覧ください

■ 今回の商談会には、バイヤー141社に加え、**DX、生産性向上等、中小企業者が抱える経営課題の解決に繋がるサービスを提供するスタートアップ6社**が参加します。

※サムネイル画像をクリックすると動画が再生されます。

動画展示	企業名	提案するサービス等	動画展示	企業名	提案するサービス等
	(株) SIRC	エリア・設備ごとの電力の「見える化」で省エネを加速		(株) Spectee	次世代型サプライチェーン・リスク管理クラウド
	(株) Thinker	AIロボットで始める製造現場の自動化		(株) ネクスタ	スモールスタート可能な生産管理クラウド
	(株) Stayway	補助金情報を一元化する「補助金クラウド」を提供		(株) ミライのゲンバ	紙帳票を手書きのままDX化

【7】協賛機関等との連携による経営課題解決支援 1

- 本商談会を通じた販路開拓にかかるマッチングに加え、本商談会では、協賛機関等が提供する経営課題解決支援サービスの利用を希望することが可能です。
- 協賛機関等が提供する経営課題解決支援サービスは、以下のとおりです。

①公益財団法人 国際人材協力機構との連携（外国人雇用に関する相談）



本商談会へお申込みいただく際、本商談会の協賛機関である [（公財）国際人材協力機構](#) との外国人雇用に関する相談を希望することができます（※）。
※主に技能実習および特定技能、ならびに制度改正後の育成就労に関するご相談をお受けします。また、外国人雇用に関する基礎的なご質問にも対応させていただきます。応募者多数の場合や相談内容によっては、ご希望に沿えない場合もございますので、ご了承ください。

②独立行政法人 中小企業基盤整備機構との連携（DX推進に関する相談）



本商談会へお申込みいただく際、本商談会の協賛機関である [（独）中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」）とのDX推進（補助金活用を含む）](#) に関する相談を希望することができます（※）。
※応募者多数の場合や相談内容によっては、ご希望に沿えない場合もございますので、ご了承ください。

③独立行政法人 中小企業基盤整備機構との連携（ジェグテックへの登録）



本商談会へお申込みいただく際、本商談会の協賛機関である（独）中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」）が運営するB to Bビジネスマッチングサイト（[J-GoodTech【ジェグテック】](#)）への登録を希望することができます（[登録要件、中小機構による審査あり](#)）。登録が完了した方（既に登録済みの方）には、中小機構が運営するJ-GoodTech【ジェグテック】において募集している海外輸出・海外展開案件を集約した [「海外マッチングスクエア」](#) にて、ニーズの確認、ご提案等が可能となります。

【7】協賛機関等との連携による経営課題解決支援 2

④特許庁との連携（知財活用に関する相談）



本商談会へお申込みいただく際、[特許庁](#)との知財活用に関する相談を希望することができます（※）。
※応募者多数の場合や相談内容によっては、[INPIT知財総合支援窓口](#)を御紹介させていただく場合もございますので、ご了承ください。

⑤株式会社 日刊工業新聞社との連携（展示会の案内）



本商談会へお申込みいただく際、ご希望される方には、本商談会の協賛機関である（株）日刊工業新聞社（以下「日刊工」）主催の展示会にかかる案内が日刊工より送付されます（[日刊工主催の展示会情報](#)）。

⑥独立行政法人 日本貿易振興機構との連携（高度外国人材に関する相談）



本商談会へお申込みいただく際、本商談会の協賛機関である[（独）日本貿易振興機構](#)との高度外国人材（採用・育成定着等）に関する相談を希望することができます（※）。
※通常、個別の相談対応は行っておりませんが、本商談会の特別企画として、相談希望を出すことが可能です。応募者多数の場合や相談内容によっては、ご希望に沿えない場合もございますので、ご了承ください。

【8】お申込方法/留意事項

お申込み いただける方	以下のいずれにも該当する方 ①日本政策金融公庫のお取引先又は協賛機関からのご紹介先 ②Microsoft TeamsのWeb会議を利用可能なパソコン環境及びインターネット環境をお持ちの方 ※必要に応じて、ウェブカメラ、マイク及びスピーカー等をご準備ください。
お申込方法	専用HPからお申込みください。 https://jfc-matching.jp/public/seminar/view/1  (二次元コード) (お申込みから商談希望内容登録までの流れ) ①専用HPからお客さま基本情報（会社名、住所、企業概要等）を登録 ②お取引のある支店において申込受付手続き、貴社マイページを開設 ③貴社マイページ上で、バイヤー・スタートアップに対して商談希望内容（※）を登録 （※）バイヤーに対する提案内容、スタートアップに対する相談内容
お申込期限	令和8年11月11日（水） ※締切後のお申込みはお受けすることができません。 〔商談希望内容の登録期限：令和8年11月13日（金）〕
参加費用	無料 ※オンライン商談に必要となる各種機器、通信費及び商談に使用する資料等、本商談会への参加にあたって発生する諸費用は参加企業負担となります。
留意事項	■ 希望する商談が全て実現するわけではありません。貴社からの商談希望内容を踏まえ、バイヤーが商談先を選定します。 ■ バイヤー・スタートアップの参加可能日程をよくご確認ください。商談スケジュールは、バイヤー・スタートアップの参加可能日程の中で調整します。

【9】お申込後の流れ/予定スケジュール

令和8年 10月	参加企業募集/ 商談希望内容の登録
11月	
12月	商談先選定
令和9年 1月	商談スケジュール調整 /接続テスト
2月	商談会（当日）

専用HPからお申込みいただき、申込受付手続後に開設される貴社マイページから商談希望内容（バイヤーに対する提案内容、スタートアップに対する相談内容）を登録してください。

URL : <https://jfc-matching.jp/public/seminar/view/1>



（二次元コード）

お申込み締切：令和8年11月11日（水）※締切後のお申込みはお受けすることができません。
〔商談希望内容の登録期限：令和8年11月13日（金）〕

貴社からの商談希望内容を踏まえ、バイヤーが商談先を選定

※商談を希望しなかったバイヤー・スタートアップから、商談のリクエスト（逆指名）が届く場合があります。その際は、事務局から商談に応じるか否か個別に確認いたします。

貴社マイページ上に商談スケジュール・Teams URLを掲示します。

本番を想定し接続環境等の確認のため接続テストを行います。

会期前に商談相手の連絡先を開示するため、事前にサンプルや資料を送付することが可能です。

貴社マイページ上のTeams URLにアクセスし、商談を実施していただきます。

その際、公庫職員が商談の進行役を務めます（商談内容には関与しません）。

【ご参考】よくあるご質問（FAQ）

Q 現時点（申込時点）で出席者を決められない場合は、どうすればいいですか？

A 一旦は事務局からの連絡窓口となる方をご登録ください。お申込後や商談スケジュール確定後においても、マイページ上で出席者の変更は可能です。

Q 商談希望内容は何社まで登録することができますか？

A バイヤーへの提案内容及びスタートアップへの相談内容を含め最大10社まで登録可能です。

Q バイヤー（スタートアップ）として参加申込済ですが、他のバイヤー（スタートアップ）と商談を希望しており、申込みはできますか？

A 貴社内で異なるご担当者を窓口としていただければ、お申込可能です。専用HPからお申込みいただく際に、バイヤー（スタートアップ）の立場でお申込みいただいた際に登録した連絡先窓口とは異なる方をご登録ください。

Q 商談会当日、複数人で参加することはできますか？（例：営業部門と製造部門の担当者が同時に参加）

A 参加可能です。Teams URLは貴社マイページ上に掲示します。

Q Teamsアプリケーションをもっていなくても参加できますか？

A 参加可能です。その場合は、インターネットブラウザからアクセスし、参加していただきます。（他のweb会議アプリケーションでは参加できません。）

Q 前回は商談会に参加しましたが、前回登録したログインIDとパスワードを入れてもログインできません。

A 今回もお申込みありがとうございます。前回の申込情報はいったん削除しておりますので、改めてお申込みをお願いいたします。その際、前回と同じログインIDとパスワードをお使いいただくこともできます。