



「ぎふブランド」首都圏発信プロジェクト

株式会社東急ハンズ 商談会のお知らせ

平成31年2月26日（火）に、株式会社東急ハンズ（本社：東京都新宿区）と「『ぎふブランド』首都圏発信プロジェクト 株式会社東急ハンズ 商談会」を開催します。

今回の商談会は、一般的に行われているビジネスフェアのように展示ブースを設ける形ではなく、中小企業が首都圏で事業展開する大手企業に対して、自社の商品等を直接アピールいただける「個別商談会」として実施いたします。

名称	「『ぎふブランド』首都圏発信プロジェクト 株式会社東急ハンズ 商談会」
日時	平成31年2月26日（火） （書類選考通貨企業1社ごとに時間割を設定しますので、開始時刻は2月19日頃を目処に個別にご連絡いたします）
会場	十六銀行 本店営業部 4F会議室 〒500-8516 岐阜県岐阜市神田町8丁目26番地
バイヤー企業	株式会社 東急ハンズ 〒160-0022 東京都新宿区新宿6-27-30 事業内容:住関連およびDIY用品を中心とした総合小売業 URL: http://www.tokyu-hands.co.jp
内容	自社の商品等をアピールする「個別面談」形式で実施します。 商談には、岐阜県および十六銀行のいずれか、または両方の担当者が同席します。
募集対象企業	バイヤー企業が提案を希望する事業分野の商品・商材・開発力等を有する、岐阜県内の地域商社、商工会議所、商工会、十六銀行取引先企業グループ、農・商・工・観光関連団体等。 ※事前のエントリーが必要です。 ※商談会参加企業は、お申し込み時にご提出いただいたエントリーシートに基づき、バイヤー企業が選考し決定します。
提案希望分野	別紙のとおり
募集企業数	20グループ程度
申込期限 申込方法	平成31年2月6日（水） 事前申込制となりますので、商工会議所、商工会、十六銀行お取引店までお申し込み下さい。
その他	面談のみの商談会ですので、ブース等のご準備は不要です。 参加企業の希望分野と合致しない場合、事前にお断りすることがございます。 本件に関するバイヤー企業への直接のご連絡はご遠慮ください。

【ご連絡・ご照会先】十六銀行法人営業部 地域開発グループ（担当 山口・倉家）

電話番号 058-266-2523

【 株式会社 東急ハンズ 】

株式会社東急ハンズは、昭和51年8月に住関連およびDIY用品の販売会社として設立され、全国に店舗展開しています（東急不動産ホールディングス100%子会社）。お客さまがハンズでヒントを見つけ、暮らしを創りだす「ヒント・マーケット」をブランドステートメントとしています。

<販売チャネル（平成30年7月現在）>

(a)東急ハンズ 国内 49 店舗（FC7店舗）

：住まいと生活に関連する商品を多く取り扱う市街地立地型小売店

(b)東急ハンズ 海外直営 3 店舗（上海、シンガポール（台湾FC12店舗））

：前記内容での海外小売店

(c)ハンズビー 国内 22 店舗（FC1店舗）

：東急ハンズから生まれたナチュラルコスメやステーショナリーを中心に扱うライフスタイル提案型ショップ

(d)東急ハンズネットストア（URL：<https://hands.net>）

：東急ハンズが管理・運営をするネット通販サイト

<事業規模（平成30年3月期）>

売上高：960億円 資本金：400百万円 従業員数：2,815名

1. ニーズ

①複数事業者や地域商社、団体によるポップアップコーナーでの出展の企画提案。

（例）

- ・「飛騨」、「美濃」、「大垣」、「東美濃」、「郡上」、「長良川流域」といった地域や市町村単位による地域性の表現。
- ・「飛騨の木工品」、「美濃和紙」、「美濃焼」、「関の刃物」、「岐阜の繊維」といった地域商材をテーマとした表現。

②単独事業者であっても、上記キーワードに合致する商材かつ、他の事業者と連携して一つのキーワードのもとで統一感のある出展に理解があり、意欲的な事業者

具体的な商材の例は以下のとおり。

(1)飲食料品（賞味期限6ヶ月以上・常温保存を条件とする）

- ①缶詰・調味料・非常食・オイル・おつまみ・レトルト・和洋菓子などの加工食品
- ②茶類・酒類

(2)身の回り品

- ①かばん・袋物、パーソナル小物（財布・名刺入れなど）
- ②帽子・タオル・ハンカチ・化粧道具・扇子など

(3)その他

- ①家具・木工品
- ②刃物・包丁・はさみなど
- ③食器・容器・花器・灰皿などの陶器製品
- ④漆器など
- ⑤化粧品・石鹸・シャンプーなど
- ⑥文房具・和紙・洋紙・板紙・万年筆・アルバムなど
- ⑦日本らしい伝統工芸品などの得意な技術を使った独自性のある製品

(4)ワークショップ可能な事業者さま

2. 提案希望の条件

- (1) 必ずサンプルを持参いただくこと。
- (2) 問屋の仲介有無、納入ロットなどは個別相談による。
- (3) 納入場所は、個店配送。
- (4) メーカーは、PL保険加入すること。
- (5) 自社の商品を首都圏で売り込みたいという強い希望を持っていること。
- (6) 催事に際し、他の事業者と連携して取り組むことができる事業者。

以 上