NEWS RELEASE

筑邦銀行

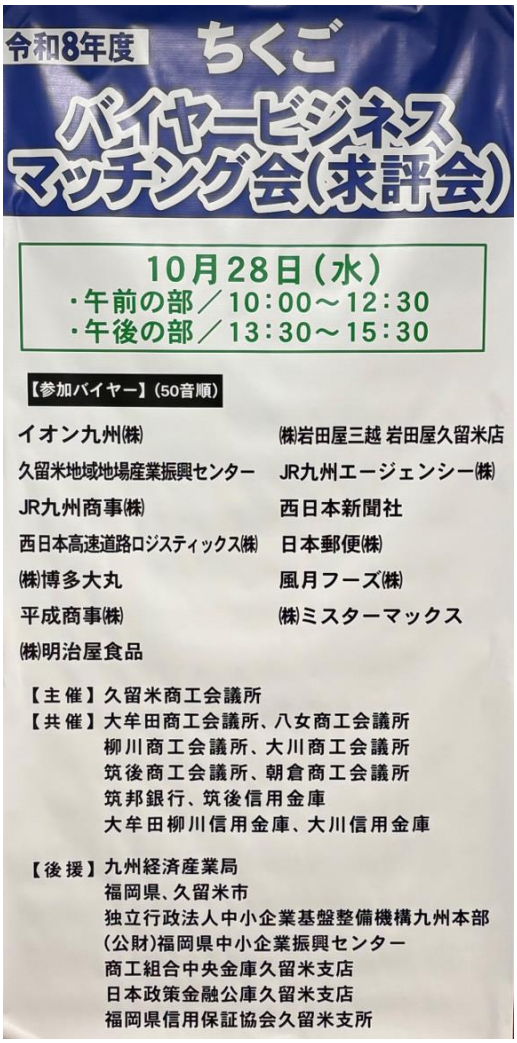
2026 年 11 月 2 日

ちくごバイヤービジネスマッチング会（求評会）の開催について

株式会社筑邦銀行（頭取 鶴久博幸）は、福岡県南地域中小企業支援プラットフォームの構成機関（久留米商工会議所等）とともに、地域の中小零細企業と大手流通業者バイヤーとの商談会を 2026 年 10 月 28 日（水）に久留米商工会館にて開催しました。

本商談会は、新商品を求める大手流通業者バイヤー（イオン九州や岩田屋三越など 13 社が参画）がブースを構え、参加企業が自社の商品を売り込むスタイルの商談会であり、商談成約を高めるための事前セミナーも開催しました。40 社を超える企業が参加（※うち、当行取引先企業は 11 社参加）し、170 件を超える商談が実施されました。商談後は、バイヤーより面談企業に対しての求評やアドバイスが提供されるなど、参加企業にとって新たな販路開拓と共に今後の商品開発の糧となる有意義な場となりました。

筑邦銀行は、今後も商工会議所等各支援機関との連携を深め、相互に連携・協力することで地域経済の活性化に積極的に貢献してまいります。







以　上

《本件のお問い合わせ先》

営業本部　　地域貢献チーム　柳

TEL　0942-32-5536

株式会社筑邦銀行　〒830-0037　福岡県久留米市諏訪野町 2456 番地の 1

ＴＥＬ　0942-32-5331　　ＦＡＸ　0942-35-2993

「ここから始まる　新しい取引」

ちくごバイヤー
ビジネスマッチング会(求評会)

新商品を求める大手流通業者バイヤーがブースを構え、参加企業が自社の商品を個別に売り込むスタイルのマッチング会です。新たな販路拡大にむけ、ぜひ挑戦してください。また、商談成約を高めるための事前セミナーを併せて開催しますので、初めての方も安心してご参加ください。

日　時　令和８年**10月28日(水)**

午前の部　10：00～12：30　　午後の部　13：30～15：30　※12:30～13:30は入室できません。

会　場　**久留米商工会館５Ｆ大ホール**（久留米市城南町15-5）

対　象　**商品化した品目を提案できる食料品・雑貨の製造、加工、卸売業者（企画のみは不可）**



定　員　**80社**（事前申込制・先着順。参加は１社２名まで）

参加料

- **下記主催・共催商工会議所会員、共催金融機関取引先企業、後援先紹介企業**　…… **2,000円**
- **一　般**　…… **6,000円**

申込方法　裏面に記載の申込方法に沿ってお申込みください。

申込締切　**９月30日(水)**

参加バイヤー（予定）　※50音順（７月初旬時点）

・イオン九州㈱　・㈱岩田屋三越　岩田屋久留米店　・久留米地域地場産業振興センター
・㈱佐賀玉屋　・JR九州エージェンシー㈱　・JR九州商事㈱　・西日本新聞社
・西日本高速道路ロジスティックス㈱　・日本郵便㈱　・㈱博多大丸　・風月フーズ㈱
・平成商事㈱　・㈱ミスターマックス　・㈱明治屋食品

※参加バイヤーは追加・変更になる場合があります。
最新情報や仕入希望商品情報、注意事項は下記ホームページで必ずご確認ください。

URL　https://www.kurume.or.jp/2026chikugo_buyer/

事前セミナー　バイヤーとの商談成約を高めるため、事前セミナーを開催します。（裏面参照）
初めてマッチング会にご参加の際はぜひご参加ください。

参加企業の声

○普段アポイントを取れないような大手バイヤーと商談ができて良かった。
○バイヤーの方々と商談を行うことで､改めて商品の強みなどを考えるきっかけになった。
○バイヤーの方々から商品やパッケージのアドバイスをもらえたことで、その後の商談が成約につながった。

お問合せ　**久留米商工会議所　経営支援課　TEL 0942-33-0213**

【主催】久留米商工会議所
【共催】大牟田商工会議所、八女商工会議所、柳川商工会議所、大川商工会議所、筑後商工会議所、朝倉商工会議所
筑邦銀行、筑後信用金庫、大牟田柳川信用金庫、大川信用金庫
【後援】九州経済産業局、福岡県、久留米市、中小企業基盤整備機構九州本部、(公財)福岡県中小企業振興センター
商工組合中央金庫久留米支店、日本政策金融公庫久留米支店、福岡県信用保証協会

ちくごバイヤービジネスマッチング会(求評会)参加の流れ

1 申　込

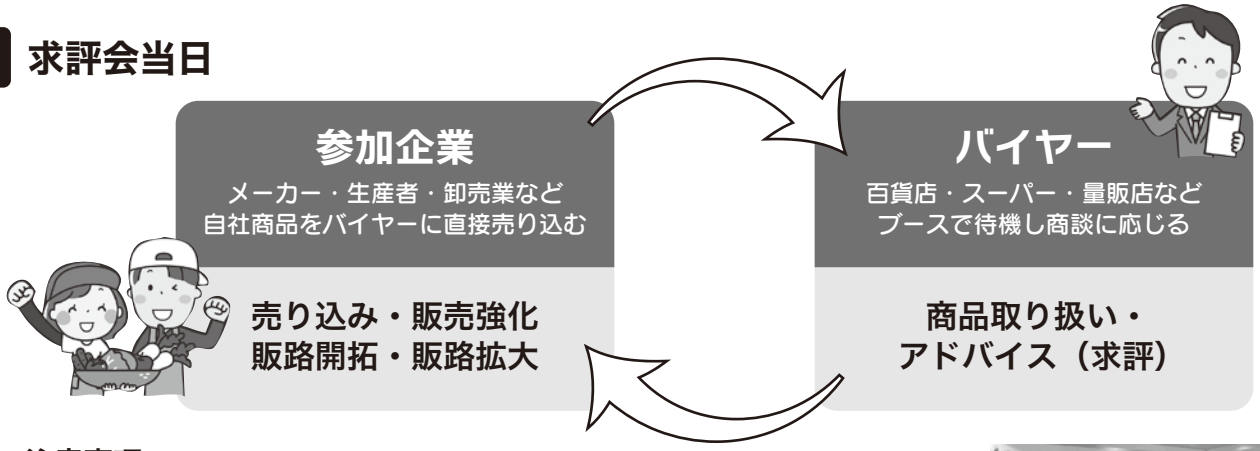
・本事業は事前申込制です。右記二次元コードまたはURLからお申込みください。
・記入による申込み、PCによる回答を希望の方はURLよりアクセスしてください。

申込書URL **https://www.kurume.or.jp/2026chikugo_buyer/**

2 事前セミナー

下記の通りセミナーを実施しますので是非ご参加下さい。

3 求評会当日



注意事項

・各ブースでの面談時間は15分以内とさせていただきます。
・提出いただく企業情報は主催者並びに共催者の他、バイヤー企業へ基本情報として共有しますので予めご了承下さい。
・本事業は希望するバイヤーとの面談や取引、斡旋をお約束するものではありません。
・申込後開催1週間前にまでに主催者から連絡が無い場合はお問い合わせ下さい。



4 後　日

面談バイヤーからのアドバイス（求評）を参加企業へフィードバックします。

マッチング会(求評会)を成功に導く事前セミナー (ビジネスマッチング会にご参加の企業はぜひご参加ください!!)

バイヤーとの商談成約を勝ち取る!!
「元食品卸の中小企業診断士が語る 食料品・雑貨の売り方」セミナー

参加費 無料

中小・小規模事業者にとって、バイヤーとの商談や面談は新たな販路を拡大する絶好の機会です。しかし、買い手（バイヤー）ニーズとのミスマッチや商談に臨むための準備不足などで、販路開拓の機会を逃しているケースが少なくありません。

本セミナーでは、バイヤーとの商談成約を高めるためのポイントなどを解説しますので、情報収集の場や、営業活動の強化という視点としても本セミナーを積極的にご活用ください。

日　時	令和8年9月25日(金) 14:00〜16:00
場　所	久留米商工会館 202会議室 オンラインによる受講 (Google meet) も可
内　容	商談シートの記入レクチャー など
定　員	30名
申込方法	右記QRよりお申し込みください
申込締切	9月8日(火)

講師 **篠田昌人(しのだまさと)氏**



・地域ルネッサンス篠田事務所代表・中小企業診断士
・人手合同会社　代表社員・CEO

1972年福岡市生まれ。総合食品卸売業ヤマエ久野株式会社リテールサポート推進室勤務を経て、2006年に経営コンサルティング事務所「地域ルネッサンス篠田事務所」を設立。食品メーカーを主なクライアントとして、商品開発と販路開拓を中心とした、商品・人材・組織・店舗・空間・事業の演出業を営んでいる。他、多数の公職、企業顧問等を兼任。経済産業大臣登録中小企業診断士403601号、経済産業省認定ソフトウェア開発技術者2001-04-07822号。座右の銘は「矜持」。