

出展企業募集中!!

第17回

神戸ものづくり



中小企業展示商談会

2025年

6/6 金

10:00~17:00

神戸サンボホール
2階大展示場
(神戸市中央区浜辺通5-1-32)

出展概要 ブース形式による
企業展示

出展料 1小間 30,000円(税込)
複数小間のお申し込みも可能です。

定員 80社

申込締切 2025年2月25日(火)
予定数に達し次第締切らせていただきます。

出展メリット

- マッチング希望先へは専門家を派遣し来場を勧誘・面談支援!
- 展示会終了後のフォローアップも可能!
- 自社PR掲載のカタログを無償配布&Webに掲載!
- 当日の「出展企業プレゼンコーナー」にて自社PRや新技術等の発表を行っていただけます。(希望企業のみ・先着順)
- 「今すぐ使える!! IoT・AI・ロボット展」と同時開催!
- 幅広い業種から来場!

- **出展資格:** 神戸市内に主たる事業所を有し、下記例のような技術を有する中小製造業及び関連支援団体
(casting・鍛造、プレス、メッキ、樹脂成形・加工、ゴム成形・加工、金型、板金、溶接・溶断、製缶、旋盤、フライス、電機、制御、設計、情報システム、その他機械加工・組立等)
- **同時開催:** 先端技術等に関する特別講演会(予定)

主催: 神戸市 事務局: (公財)新産業創造研究機構 (NIRO)

共催: (公財)神戸市産業振興財団、(公財)新産業創造研究機構、神戸商工会議所、(一社)神戸市機械金属工業会、(公社)兵庫工業会、兵庫県経営者協会、(一社)神戸経済同友会
(公財)ひょうご産業活性化センター、兵庫県立工業技術センター、兵庫県中小企業団体中央会、NPO法人兵庫県技術士会、(株)みなと銀行、神戸信用金庫、兵庫県信用組合、淡路信用金庫(順不同)
後援: 近畿経済産業局、(独)中小企業基盤整備機構 近畿本部

出展申し込みはこちら!

<https://www.kobe-bizmtg.com/>



出展申込～展示商談会までの流れ



【出展の受付】

- 出展申し込みホームページ(下記NIROホームページ)よりお申し込みください。申し込み受付後、ご担当者へ受付完了のメールを送付します。
- 本展示商談会の趣旨にそぐわないと判断した場合は、出展をお断りすることがあります。
- 定員予定数に達し次第、受付は終了します。

【出展料について】

- お申し込み受付後、納付書を送らせていただきます。(2025年4月中旬発送予定)
- 2025年5月16日までに出展料を納付書記載の指定金融機関にてお支払いください。
- 入金が確認できない場合は出展を取り消すことがあります。

【ブース配置】

- ブースの配置については、出展分野・内容・会場構成・申込順位等を勘案して、主催者で決定します。
- 配置は出展者事前説明会にて発表します。

【ブースの仕様】

- 右図のものを提供します。複数小間をお申し込みの場合、隣接する仕切はありません。

【会場における禁止事項】

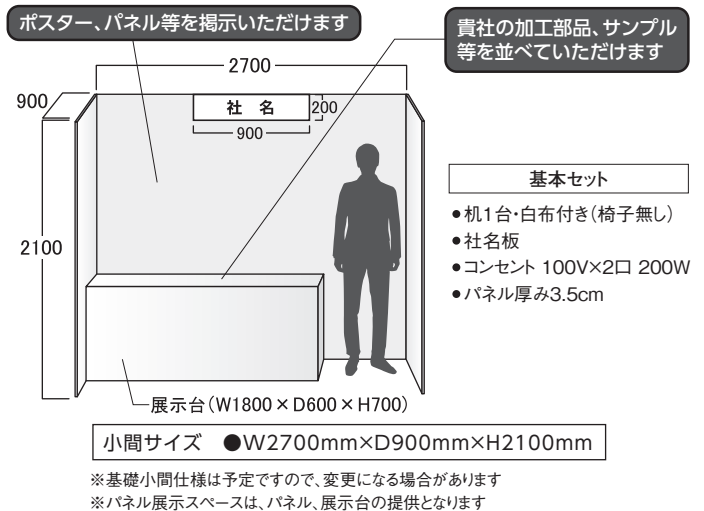
- ブースおよび商談コーナー以外でのPR活動
- 主催者や他の出展者の迷惑になる行為(音響や異臭などを含む)
- 物品販売
- 指定した場所以外での食事

【出展の変更・取り消しについて】

- 出展受付後の変更・取り消しについては、申し込み締切日までに電話またはメールにてご連絡ください。
- それ以降に出展を取り消す場合にはキャンセル料が発生することがあります。

【その他】

- 各出展者には、出展者の概要、製品、保有技術やアピールポイントを記載した来場案内リーフレット100部をお送りします。
- 展示商談会会場への展示物の搬入・搬出方法については、出展者事前説明会にてお知らせします。
- やむを得ない事情により上記の内容を変更する場合があります。



出展申し込み・問い合わせはこちら

出展申し込みはこちら!

<https://www.kobe-bizmtg.com/>



申込期限
2025年
2月25日(火)

出展申し込みの問い合わせ

公益財団法人 新産業創造研究機構(NIRO)
電話: 078-306-6805
Mail: kobe-monoshou@niro.or.jp



KOBE.MONOSHOU

※申し込み頂いた情報は、本商談会実施のほか、神戸市およびNIROからの展示会・セミナー等のご案内以外には使用いたしません。

神戸ものづくり中小企業展示商談会の問い合わせ

神戸市 経済観光局 工業課
電話: 078-984-0340
Mail: kogyoka@city.kobe.lg.jp

前回(6月28日 雨天)実績2,200名以上

出展者様の声

7割が11社以上と面談!!

- 引き合いが10件以上あり、出展の効果を感じた。
- 新たな分野のお客様と面識ができ、業務拡大に繋がる
- 新たなユーザー様との出会いが多い
- 知名度アップにつながる。取引開始が見込まれる
- 商談に繋がる案件が複数あった。
- 密度の高い展示会。来場者も多く有意義であった。

来場者様の声

来場者が多く活気に満ち溢れていて説明員の方にも質問しやすかった!

- 市内にもものづくりの優秀な技術を持つ多くの会社があることが分かった。
- 神戸のポテンシャルを感じた。
- 受注企業が見つかった。
- 見積依頼先が見つかった
- 今後の協力先と面会、面談できた。
- 大規模な展示会場と違い、相手の話、コアな技術が伝わりやすい。