



事業者向け操作マニュアル

2024年3月版

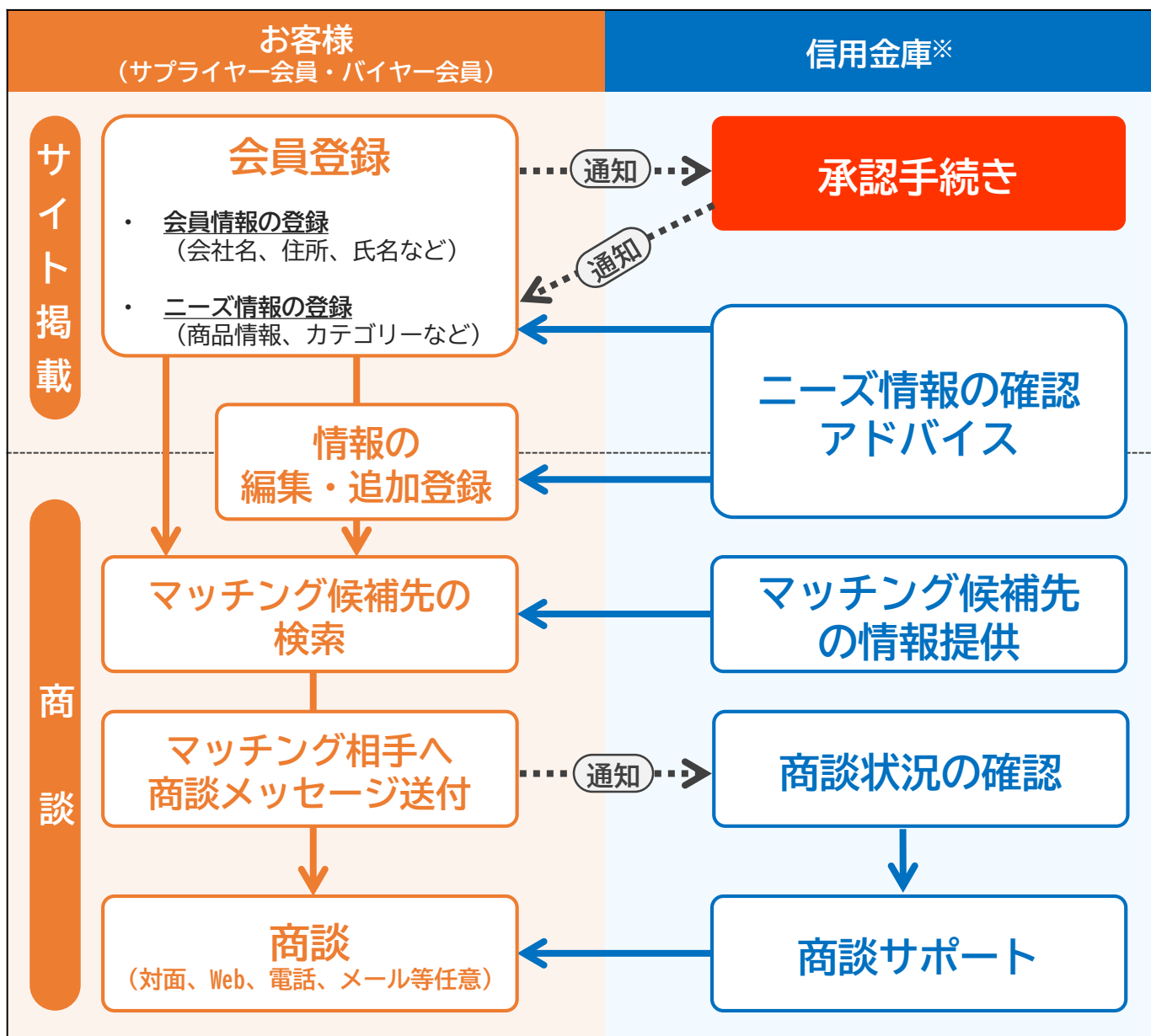
ご利用の流れ

- ・しんきんコネクトは、信用金庫業界のネットワークを活用し、全国各地の大手・中小企業が参加・登録するビジネスマッチング・サイトです。
- ・ビジネスマッチングに必要な会員登録（会員情報、ニーズ情報の登録）、マッチング候補先の検索、商談申込み等、全ての手続きをサイト内でご対応いただけます。
- ・会員情報・ニーズ情報のご登録や商談メッセージを送受信される都度、お取引金庫に対してメールでその内容が通知されます。

「アピールポイントに何を記載したらいいのかわからない。」

「自社の商品に合う買いたいニーズ情報が見つけれない。」

など、ご不明な点等がございましたら、お取引金庫までお問い合わせください。



※ 詳細なサポート内容は、お取引金庫までお問い合わせください。

トップページの見方

アクセス方法

- ・インターネットの検索サイトで「しんきんコネクト」と検索、またはURL：<https://shinkin-connect.jp/>よりアクセスできます。

- ・[サプライヤー会員登録]※または[バイヤー会員登録]※より会員登録できます。
- ・会員登録がお済みの方は、[サプライヤーログイン]または[バイヤーログイン]よりログインできます。

- ※ 自社商品・サービスの販売を希望される方 または 他社から業務を請け負いたい方
⇒ [サプライヤー会員登録] をクリック
- ※ 他社商品・サービスの購入を希望される方 または 他社に業務の発注を希望される方
⇒ [バイヤー会員登録] をクリック

- ・サイトに登録されているニーズ情報※は、トップページ下部の**商談相手を検索**から確認できます。
- ・ページ中央のボタンをクリックすると、情報一覧ページに移行します。

- ※ 自社商品・サービスの販売先をお探しの方 または 他社から業務を請け負いたい方
⇒ [買いたい情報を探す] をクリック
- ※ 他社商品・サービスの購入を検討の方 または 他社に業務の発注を希望される方
⇒ [売りたい情報を探す] をクリック

- ・**新着記事**には、大手バイヤー企業のニーズ情報をはじめ各種商談企画のほか、お客様の経営をサポートする外部支援機関情報を掲載しています。

トップページ全体図 (以下スクロール)



サイト紹介



商談相手の検索



新着記事



情報一覧ページの見方

アクセス方法

- ・トップページ下部の**商談相手を検索**から**[買いたい (発注したい) 情報を探す]**または**[売りたい (請け負いたい) 情報を探す]**をお選びください。

ニーズ情報一覧

- ・現在商談先を募集している企業のニーズ情報が掲載されています。
- ・ニーズ情報を選択すると、詳細な内容が表示されます。
- ・画面上部検索欄から商品のカテゴリーやエリアに合わせて、ニーズ情報を検索できます。(検索方法はP8)
- ・より詳細な条件で検索する場合は**[Qフリーワードで探す]**をお選びください。



ニーズ情報詳細

- ・商品情報、取引条件等が表示されます。
- ・ニーズ情報を掲載している企業に商談を申し込むことができます。(申込方法はP8)
- ・なお、本サイト上で**商談を申し込む場合は、会員登録が必須**となりますのでご注意ください。



会員登録

アクセス方法

- ・トップページより、サイトの利用目的に応じて、[サプライヤー会員登録]または[バイヤー会員登録]をお選びください。

会員情報・ニーズ情報の入力

- ・表示されたフォーマットにもとづき、会員情報(会社名等)、ニーズ情報(商品情報等)を入力し、画面最下部の[確認画面へ]をお選びください。
- ・確認画面で入力内容を確認の上、[この内容で会員登録する]をお選びください。
- ・登録したメールアドレス宛に「会員申込完了メール」※が送付されます。
- ・登録した会員情報とニーズ情報は、**会員登録後も編集できます。**(編集方法はP 7)

※ メールが届かない場合は、お取引金庫までお問い合わせください。

承認手続き

- ・登録した内容をもとに、お取引金庫で承認手続きを行います。
- ・お取引金庫の**承認手続きが完了するまで、本サイトにログインすることはできません**ので、ご注意ください。
- ・承認手続きが完了すると、登録したメールアドレス宛に「会員登録完了メール」が送付※されます。
- ・なお、ニーズ情報は、**承認手続き後すぐに公開される仕様(初期設定)**となっています。非公開にする場合は、設定をご変更ください。(変更方法はP 7)

※ メールが届かない場合は、お取引金庫までお問い合わせください。



詳しい入力内容は次ページ

(参考) ニーズ情報登録時のポイント

しんきんコネクトでは、サイトに登録されている会員情報やニーズ情報等をもとに、サイト上で商談の申込みが行われています。お客様がサイト上で商談を成立いただくうえでは、**会員情報やニーズ情報を詳細にご登録いただくことを推奨いたします。**

登録内容は、会社HPやSNSの掲載情報を抜粋・転記いただくほか、以下にサプライヤーを対象としてニーズ情報登録時のポイントをまとめましたので、ご参考ください。

項目	ポイント
売りたい商品・サービス	<ul style="list-style-type: none">・サイトの閲覧者が一目で興味を惹かれる、簡潔、分かりやすい表現で記載・フリーワードで検索されるよう、ポイントとなるキーワードを記載
商品コード	<ul style="list-style-type: none">・定型商品の場合、JANコードや型番等を記載
紹介URL (最大3つ)	<ul style="list-style-type: none">・自社HPやECサイト等、本サイト以外で商品を紹介できるURLを記載
動画URL	<ul style="list-style-type: none">・URLを記載・全て視聴してもらうことを前提に、短時間(数分程度)の掲載を推奨
商品・サービスの特徴	<ul style="list-style-type: none">・[売りたい商品・サービス]で記載した内容を詳細かつ丁寧に記載・フリーワードで検索されるよう、ポイントとなるキーワードを記載 (例) 無添加、無着色、保存料不使用、美容、健康、SDGs、国産、海外、高精度、高技術 等・他社との違い/強みが分かるよう、商品の特徴やPRポイントを記載・1文2行程度、特徴・PRポイントで1文ずつなど、見やすさを意識
取引条件	<ul style="list-style-type: none">・受発注や取引条件等に繋がる情報を記載 (例) 規格、最低ロット数、時期、保存方法、賞味期限、リードタイム、保存温度帯、内容量(ポーション)、ISO取得状況、知的財産の有無 等
具体的な商談希望業種	<ul style="list-style-type: none">・商談を希望したい先を記載 (例) 高質スーパー様、ECサイト運営者様、卸売業者様 等
紹介画像 (最大5つ)	<ul style="list-style-type: none">・画像①は、登録されたニーズ情報のサムネイルとなる(売りたい情報一覧ページに表示される)ため、一目で商品・サービスの特徴が分かる画像等を添付・画像②以降は、サイズ、パッケージ、成分表示、利用シーン等が想像できるものを添付・容量: 1ファイルあたり最大10MB 対応拡張子: .jpeg .gif .png
添付ファイル (最大5つ)	<ul style="list-style-type: none">・FCPシートやカタログ、商品規格書等、商品情報が詳細に分かる資料を添付・容量: 1ファイルあたり最大10MB 対応拡張子: .docx .xlsx .pptx .pdf

(参考) ニーズ情報の記載例

ニーズ情報一覧

The screenshot shows a product listing for 'クロテッドクリーム' (Clotted Cream) with several callout boxes pointing to specific elements:

- 紹介画像①**: Points to the product image showing clotted cream on bread.
- 会社名**: Points to the company name 'しんきんサプライ株式会社'.
- 売りたい商品・サービス**: Points to the product name 'クロテッドクリーム(賞味期限:冷凍365日、解凍後冷蔵10日)'.
- 商品・サービスの特徴**: Points to the detailed description of the product's history and quality.
- カテゴリー**: Points to the '食品' (Food) category tag.

ニーズ情報詳細

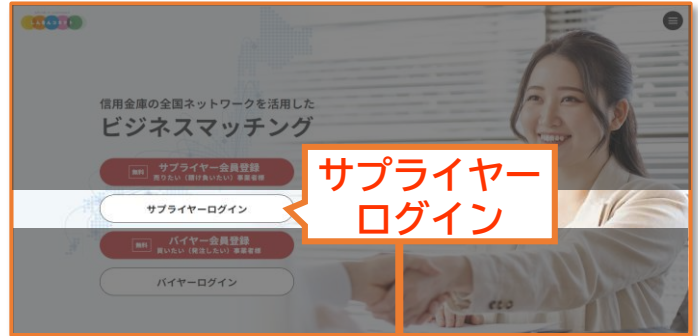
ニーズ情報	
売りたい商品・サービス	クロテッドクリーム(賞味期限:冷凍365日、解凍後冷蔵10日)
商品コード	4900000000000
商品・サービスの特徴	<p>イギリスにおける伝統的なアフタヌーンティーに欠かせない食材であるクロテッドクリーム。デボン州やコーンウォール州で古くから使われており、2000年以上前から製造されているのだとか。日本においてもアフタヌーンティーが定着しつつある今、クロテッドクリームの活用シーンが増えてきております。</p> <p>『濃いのにあと味さっぱり』</p> <p>原材料は、生クリームのみ。 特徴は飲用乳である地域の牛乳から作られる生クリームを使用しておりますので、牛乳本来のやさしい甘さとコクが味わえる商品でございます。</p> <p>脂肪分としては、生クリームとバターの丁度中間に位置するクロテッドクリームですので、●●牛乳のミルク感を更に感じるものに仕上がっております。</p> <p>国産のクロテッドクリームは現在数社しかございません。質、製造工程の両面から見ても弊社のクロテッドクリームは別格に位置するものと自負しております。</p>
取引条件	<ul style="list-style-type: none">・ポーション : 小売向け60g、業務用450g(ポンドカップ)・ロット : 小売向け80個/ケース、業務用10カップ/ケース・賞味期限 : 冷凍365日(納品時)、解凍後冷蔵10日・リードタイム: 7日間 (在庫があれば即発送可)
取引希望エリア	海外 北海道 埼玉県 千葉県 東京都 神奈川県 愛知県 京都府 大阪府 兵庫県 福岡県
取引希望エリア備考	上記は主な希望エリアとなります。
具体的な商談希望業種	<p>【小 売】 百貨店、高質食品スーパーマーケット、こだわり食品を扱うスーパーマーケットやセレクトショップ など</p> <p>【業務用】 ハイエンドホテル、こだわり食材を扱うレストランや飲食店 など</p>

情報の編集・追加登録

- ・会員情報、ニーズ情報は、メニューの[会員情報編集]、[ニーズ情報編集]より編集、追加登録できます。

ログイン

- ・「会員登録完了メール」を受信後、トップページよりログインできます。
- ・サプライヤー会員登録をした方は[サプライヤーログイン]を、バイヤー会員登録をした方は[バイヤーログイン]をお選びください。



- ・ログイン画面に遷移しますので、ご自身で登録※したメールアドレス、パスワードを入力し、[ログイン]をお選びください。

※ メールアドレスがご不明の場合
…お取引金庫までお問い合わせください。

パスワードがご不明の場合
…[パスワードを忘れた方]からご対応ください。



情報の編集・追加登録

- ・登録した会員情報、ニーズ情報は、メニューの[会員情報編集]、[ニーズ情報編集]より編集、追加登録できます。
- ・なお、ニーズ情報の公開/非公開も[ニーズ情報編集]より変更可能です。



商談の実施

(※) 以下のサンプル画面は、サプライヤーとしてご登録いただいたお客様が商談を申し込む際（買いたいニーズ情報より検索）のものとなります。
バイヤーとしてご登録いただいた場合は、売りたいニーズ情報より検索のうえ、以下と同様の手続きにてご対応ください。

ニーズ情報の検索

・ニーズ情報一覧の**検索欄**より、商談候補先となるニーズ情報を検索し、お選びください。

・**検索項目**は、以下のとおりです。

【①】 カテゴリー

【②】 取引希望エリア

ニーズ情報の登録企業が取引を希望しているエリア

(例) 大阪府と検索 ⇒ 「取引希望エリア」に大阪府を含むニーズ情報を抽出

【③】 事業者所在地

ニーズ情報の登録企業が所在する都道府県

(例) 愛知県と検索 ⇒ 「所在地」が愛知県の事業者（ニーズ情報）を抽出

【④】 フリーワード

漢字を含む場合は、複数入力してください。

(例) お土産 おみやげ

・ニーズ情報を選択すると、商品情報、取引条件等が表示されます。



商談メッセージの送付

・表示内容を確認のうえ、ニーズ情報の登録企業に対して商談を希望される場合、**[メッセージを送る]**をお選びください。

・チャット画面が表示されますので、画面下部の**[メッセージを作成する]**をお選びください。



次ページに続きます

- ・商談ステータスおよびメッセージを入力し、**[送信する]**をお選びください※1。
- ・メッセージの送信と併せて、商品カタログ等の電子ファイル※2を添付できます。ご利用ください。

※1 送信したメッセージを**取り消すことはできません**。

※2 添付ファイル

…容量：**最大10MB**

対応拡張子：**.docx .xlsx .pptx .pdf**

(参考) 商談成約のポイント (メッセージ送信)

ビジネスマッチングサイトでは、対面での商談会のように実物(サンプル)の展示を契機とした商談のお申込みができません。このため、お客様が商談を成立させるうえでは、**サイト上で積極的に商談をお申し込み (メッセージを送信) いただく必要がございます。**

また、バイヤーには、毎日多くの企業から商談の申込みが寄せられているため、商談メッセージは“簡潔”で“興味を惹く”内容を推奨いたします。具体的には、**客観的な優れた実績**や**興味を惹くフレーズ**のほか、**自社HPのリンク** (情報量の多いサイトへの誘導)の記載などが挙げられます。

以下、商談メッセージの送信例をケース別に記載しましたので、ご参考ください。

Case1：商談を申し込む際

福岡県で菓子を製造しております、(株)〇〇と申します。

この度、弊社商品「〇〇」をお取り扱いいただきたく、ご連絡しました。

本商品は【〇〇賞受賞商品】であり、百貨店等でも取扱実績がございます。ご検討のほど宜しく願いいたします。

連絡先は次のとおりです。 mail: 〇〇〇@shinkin.com HP: https://〇〇〇〇〇

Case2：商談申込後、商品情報の提供を求められた場合

株式会社×× △△様

ご返信ありがとうございます。詳細は、以下のページをご覧ください。

URL: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

また、当商品の商品企画書を別添のとおり送付いたします。ご査収ください。引き続き宜しく願いいたします。

Case3：他の連絡手段(サイト外)に誘導する場合

株式会社×× △△様

ご返信ありがとうございます。資料を別添のとおり送付いたします。

なお、今後は以下の連絡先でコンタクトを取らせていただきたく存じます。ご検討のほど宜しく願いいたします。

TEL: 〇〇〇-×××-〇〇〇 mail: 〇〇〇@shinkin.com

商談の御礼

- ・商談の実施後は、商談相手に対して御礼のメッセージをご送付ください。
- ・商談の結果、成約された場合は、ステータスを[成約]にご変更※ください。

※ 本サイトを通じた商談実績の確認にご協力をお願いします。

選択

ステータス **必須** 商談開始 商談中 成約 見送り

メッセージ

本日はご商談いただきありがとうございました。
お打合せの中でいただきました追加資料につきましては、後日送付させていただきます。
今後とも、何卒よろしくお願いたします。

ファイル添付 ファイル選択

送信する 送信する キャンセル

ご留意事項

● ビジネスマッチングの対象とならない取引

- ・不動産の仲介、商品券やチケットの販売、宅配便の受付・取次ぎ等、業法に抵触する行為を金融機関が行うことはできません。
- ・特に、不動産関連（不動産の有効活用のニーズを有する取引先）のビジネスマッチングについては、宅地建物取引業法に抵触しない範囲で取り組む必要があります。金融機関が行うビジネスマッチングにおいては、不動産情報の共有・提供に留め、重要事項説明、不動産賃貸借契約の締結等の不動産業務については一切関与せず、宅地建物取引業者の仲介により行ってください。
- ・また、不動産業務の仲介・媒介行為とみなされないよう、ビジネスマッチングで取り扱う不動産関連情報は、個別不動産物件が特定できないもの（例：〇〇市〇〇町等までの記載）、取引価格が含まれないもの（販売価格・賃料等の記載はせず、路線価・公示地価・賃料相場等を記載）とするよう、十分に留意してください。

● 不公正な取引の禁止

- ・独占禁止法第19条では、「事業者は、不公正な取引方法を用いてはならない。」と規定し、不公正な取引方法を広く禁止しています。
- ・不公正な取引方法の具体的な内容は、公正取引委員会がすべての業種を対象に不公正な取引方法として指定した「一般指定」と、特定業種について不公正な取引方法として指定した「特殊指定」に規定されています。
- ・なお、公正取引委員会が行っている一般指定では、次の15類型が不公正な取引方法とされています（注）。
- ・①共同の取引拒絶、②その他の取引拒絶、③差別対価、④取引条件等の差別的取扱い、⑤事業者団体における差別的取扱い等、⑥不当廉売、⑦不当高価購入、⑧欺瞞的顧客誘引、⑨不当な利益による顧客誘引、⑩抱き合せ販売等、⑪排他条件付取引、⑫拘束条件付取引、⑬取引の相手方の役員選任への不当干渉、⑭競争者に対する取引妨害、⑮競争会社に対する内部干渉

● 優越的地位の濫用の禁止（金融機関における留意事項）

- ・金融機関取引においては、例えば、金融機関が正当な理由なく他金融機関と共同して取引に応じない場合は①共同の取引拒絶、融資の際に顧客に他金融機関との取引を禁止する場合は⑪排他条件付取引、取引関係を背景として顧客ニーズに基づかず取引を強要したり不当に高い手数料を要求したりする場合は優越的地位の濫用に該当する等、不公正な取引方法と認定される懸念があります。
- ・また、金融機関がビジネスマッチングを行う場合は、あくまでも中立的な立場として情報提供を行うこととし、例えば、バイヤー等が取引条件（納入歩率、販売員派遣および経費負担の条件等）を提示するにあたり、金融機関がバイヤー等の意向を伝えるような場合は、優越的地位の濫用等のコンプライアンス違反を起こす恐れがあるので注意する必要があります。

（注）独占禁止法において不公正な取引方法の一つとして禁止されている「優越的地位の濫用」の規定は、平成21年改正法により第2条第9項第5号にて違反要件の法定化がなされ、課徴金の対象となっている。

また、同改正法にて、上記15類型のうち、①共同の取引拒絶（第2条第9項第1号）、③差別対価（同項第2号）、⑥不当廉売（同項第3号）、⑫拘束条件付取引（同項第4号）についても直接規定し直され、課徴金の対象となり、規制が強化されている。