

メガバンクの顧客ネットワークを活用した 被災地事業者の販路開拓支援

(三菱東京UFJ銀行)

【概要】

三菱UFJフィナンシャル・グループが年に1回開催する大規模商談会「Business Link 商賈繁盛」に東日本大震災で被災した地域の親密な地方銀行である岩手銀行・七十七銀行・東邦銀行を招待。平成24年1月の第9回商談会からニーズに応じてブースの無償提供や、被災地域の地方銀行の取引先の招致を実施。商談会は事前に事業者のニーズの把握・情報発信を行い申し込む形式でセッティングし、質の高い商談を実現。

背景と経緯

被災地の販路開拓・拡大へのニーズが高まる中、三菱東京UFJ銀行として店舗網の少ない東北地方であるが、被災した地域の親密な地方銀行である岩手銀行・七十七銀行・東邦銀行の取引先を招致することを通じて、域外へのビジネス拡大が復興の一助になると考えた。

具体的な取組

三菱UFJフィナンシャル・グループでは、グループの取引先を招致した大規模商談会「Business Link商賈繁盛」を平成17年の第1回開催以来、毎年開催している。過去12回の開催では、延べ約30,000社の企業が参加し、約63,000件の商談を行ってきた。

この取組は、メガバンクの国内外の幅広い地域・業種の多くの取引先が参加することから、様々な企業のニーズに対応できる場となっている。また、主にグループの取引先である企業に限定して招致することから、一般の商談会とは異なり、参加していただいたお客様同士が安心して商談・取引を行うことができ、一定の成果につながっている。事前に企業のニーズを発信した上でマッチングを行い、質の高い商談を行うことが可能である。

こうした場を被災企業の復興につなげるため、震災の翌年である平成24年1月に被災地域の親密な地方銀行3行を招待した。その後も開催に際して、3行のブース出展や各行の取引先で事前に申込を受けた企業を招致した。

<「Business Link 商賈繁盛」への被災地域の地方銀行・事業者の招致>

- ・ 第9回 Business Link商賈繁盛 at ナゴヤドーム（平成24年1月、名古屋）
⇒ 被災地域の親密な地方銀行3行をブース出展（無償）で招致
- ・ 第10回 Business Link商賈繁盛 at 幕張メッセ（平成25年2月、千葉）
- ・ 第11回 Business Link商賈繁盛 at インテックス大阪（平成26年2月、大阪）
⇒ 3行ブース出展（無償）で招致すると共に各行の取引先企業を招致
- ・ 第12回 Business Link商賈繁盛 at パシフィコ横浜（平成27年1月、横浜）
- ・ 第13回 Business Link商賈繁盛 at ナゴヤドーム（平成28年2月、名古屋）
⇒ 各行の取引先企業を招致（第13回は予定）

平成24年から平成26年まで計3回、被災した地域の親密な地方銀行である岩手銀行・七十七銀行・東邦銀行がブース出展（無償）し、東北の復興に関する情報を発信すると共に、三菱東京UFJ銀行の取引先で商談会に参加した企業延べ約8,000社（3回の商談会参加企業の合計）に向けて、被災地の企業とのビジネスの拡大が被災地における復興の一助になることをアピールし、被災地内外の企業のマッチングの促進、販路の開拓・拡大につながる取組を行った。

また、商談では、3行の取引先である累計18社の被災地の企業に対して、三菱東京UFJ銀行の取引先と事前に事業者のニーズの把握・情報発信を行った上で申し込む形式でマッチングを行い、商談を行った。三菱東京UFJ銀行の取引先である全国様々な地域・業種の企業と商談を行うことは、被災地域にとどまらない、新たな販路の開拓・拡大に繋がる機会の提供になっている。



写真1 ブース出展



写真2 ステージ講演

今後の課題

震災から間もなく5年となるが、被災地の多くの企業は復旧・復興の途半ばにある。施設の復旧・生産の回復が進む中、風評被害の払拭などを含め販路の開拓・拡大が重要な課題である。

今後も復興支援の観点で、様々な地域・業種の取引先企業を有する立場から、被災した地域の親密な地方銀行のニーズに応じた対応を行う。



Point | 支援実施のポイント／横展開にあたっての示唆

支援実施のポイント①

自行の得意分野を生かした特徴ある商談会に招致

支援実施のポイント②

特徴的な構成(商談会、ブース出展、ステージ講演)で、参加企業に気づきの機会を提供