

被災事業者の販路開拓に商談機会の提供

(全国信用協同組合連合会)

【概要】

業界をあげて実施した「食のビジネスマッチング展―食の商談会ならびに物産展―」のなかで、被災事業者のブース出展を申し受け、スーパーマーケット・百貨店・通販事業者など全国規模の専門バイヤーとの商談機会を提供（平成26年11月）。

背景と経緯

地域金融機関等では、数年前から自行の取引先事業者間で、事業拡大等をめざし、様々なビジネスマッチングの機会や、ビジネスマッチング展が開催されるようになってきていた。信用組合の取引先事業者も、同様に事業拡大の必要に迫られており、そのような機会をぜひ提供いただきたいという声も大きくなってきたところであった。

いくつかの信用組合では、少し前から地元で物販会を開催したり、単独でビジネスマッチング展を開催するなど活動はしていたが、今回信組業界をあげて被災地である東北地方の信用組合の取引先事業者を、東京に招き、事業者同士の出会いや、大手バイヤーとのビジネスマッチングの機会を提供した。こうした会を開催し、販路拡大と共に元気になっていただこうとの思いがある。

具体的な取組

一般社団法人東京都信用組合協会主催で、平成26年11月7日（金）、両国国技館において「2014 しんくみ 食のビジネスマッチング展 ―食の商談会ならびに物産展―」を開催した。

都内の信用組合経由で、出展者を募るとともに、東北地方の信用組合にも声をかけ、被災地等の出展者も募った。都内から11組91社、東日本地区から15組49社、合計140社が出展し、3,000名余りの来場者で、盛会に実施することができた。

イベントスペースでは、出展者、来場者ともに元気が出るように、伊豆大島の御神火太鼓の演奏が行われ、ダイナミックな太鼓の乱れ打ちを披露、また都内信用組合の紹介により渡辺プロモーション所属のWBA世界Sフェザー級チャンピオン内山高志選手と、同Sフライ級チャンピオン河野公平選手による震災復興支援チャリティサイン会が行われ、大いに賑わった。



写真1 御神火太鼓の演奏

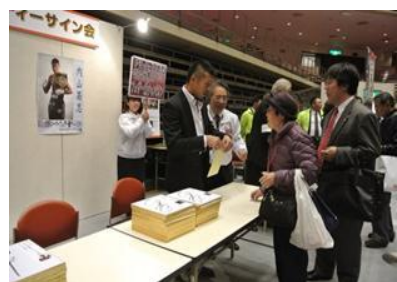


写真2 震災復興支援
チャリティサイン会

取組の成果

会場は両国国技館を借り切って実施、相撲観戦を行う柵席を来場者の休憩スペース・商談スペースとし、普段見る機会の少ない国技館の雰囲気味わっていただくことができた。

来場したバイヤーからは「他の商談に比べて雰囲気がやわらかく良い企画であった」、「大きな見本市とは違ってゆっくり話ができ、取引につながる話もできた」等の声も聞かれた。

中には、会場で挨拶したのち、マッチング展終了後も交渉が続き、東京の有名店で取り上げられるようになった食材もあった。

また、幾つかの都内の信用組合では物産展を目的としたバスツアーも企画された。それぞれ本支店前から出発するツアーを実施し、約1,200名の組合員が来場、物産展会場では商品完売のブースが数多く見られ、大盛況となった。



写真3 満員の両国国技館



写真4 多くのブースが完売に

今後の課題

信組業界あげての、ビジネスマッチング展としては初めての取組であったため、幾つか改善すべき課題も残った。

まず最大の課題は、午前中をビジネスマッチング展、そのまま午後を物産展としたため、午後の早いうちから、物産展のバスツアーが到着してしまい、バイヤーの来場が思うほど伸びず、出展者には十分なビジネスマッチングの機会を提供できなかったのではないかと思う点である。

またバイヤーの招致についても、新日本スーパーマーケット協会からの案内のほかは、数バイヤーに多少声をかけた程度で、幅広い業界から十分な人数のバイヤーに来場いただいたという状態ではなく、主催者側も事前準備等不足していたという点は大いに反省しているところである。

これらを踏まえ、平成27年度には、第2回のビジネスマッチング展を行う予定であり、ぜひ出展者に満足いただけるバイヤーの招致と、マッチング機会を提供することを検討したいと思っている。



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 出展の費用を極力抑える

支援実施のポイント② 東京での実施

支援実施のポイント③ 集客に工夫、出会いの機会を多く