

## Topics of the month

## FFGビジネスコンサルティングの取り組み

## [沖縄銀行共催] オンライン商談会を開催!!

FFGビジネスコンサルティングは、FFG4行におけるビジネスマッチングサービスで培ってきたネットワークを活かし、お取引先の販路拡大サポートを積極的に行っています。

## 福

福岡銀行と沖縄銀行は、2019年12月20日に、

お客様の事業へのサポートを通して地域経済の活性化に貢献するため、「地域経済活性化に関する連携協定」を締結しました。

その連携協定の第一弾として、「沖縄・福岡みらい元気応援商談会」と銘打ち、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から今年の8月27日にオンライン商談会として開催しました。沖縄の観光業が多なる影響を受けているなか、売上が減少している食品関連事業者を支えたいという沖縄銀行の熱い思いを受け、両行が手を取り合い沖縄県内の事業者様を対象に販路拡大のお手伝いをさせていただきました（福岡銀行側の企画運営はFFGビジネスコンサルティングが担当）。

足元では、各種イベントの中

止・延期などの措置がとられています。この厳しい環境下でも事業継続に奮闘されているメーカーがたくさんいらっしゃいます。そして、その一方で、バイヤーはニーズが大きく変化し続けるマーケットのなか、「新商品の調達ができていない」や「旅行することが難しい方々に対して観光地の食品をお届けしたい」などの熱い思いを持たれています。そんなメーカーとバイヤーのために銀行がハブとしての役割を担い、熱い思いをお持ちのバイヤーへ素敵な商品を届けることで、「両社の思いがマッチングして欲しい」、「地域経済に貢献したい」という両行の思いの実現に繋がりました。

商談会当日は、沖縄・福岡・東京の各拠点をオンラインで繋ぎ、



▲開会式記念写真

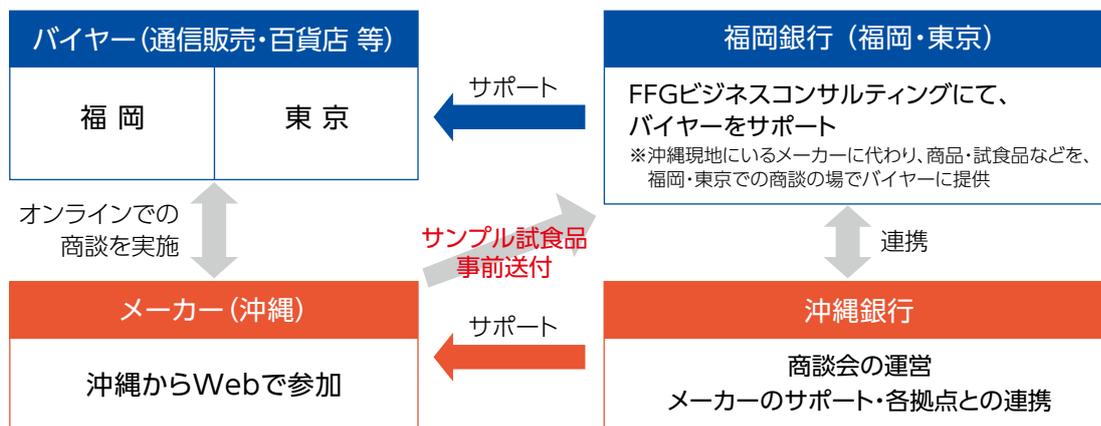
沖縄の食品を中心としたメーカー18社と福岡・東京の百貨店などのバイヤー6社がパソコンの画面越しに集結。商談にて必須である「試食」は沖縄から福岡・東京の各拠点に試食品を事前にお送りいただき、「沖縄そば」・「島豆腐」・「タコライス」・「泡盛」などの自慢の商品を商談の場で直接バイヤーに手にとりていただきました。極力リアルな商談会に近づけるために画面越しで試食していただく形式をとり、距離を感じさせない商談会となるよう工夫しました。

今回参加された皆様からは、試食や食品の説明・質疑応答などもリアルな商談会と変わらず、「違和感はほとんどなかった」との感想をいただき、新型コロナウイルスに負けない商談会を実現することができました。

FFGビジネスコンサルティングでは、今後も「ウィズコロナ」を意識しながら、お取引先の皆様

のお力になれるよう販路拡大の機会を提供して参ります。

商談会イメージ (沖縄・福岡・東京の3拠点を繋いだ商談を実施)



▲東京会場のバイヤー商談風景



▲福岡会場の開会式風景



▲福岡会場のバイヤー商談風景



▲モニター越しの商談風景

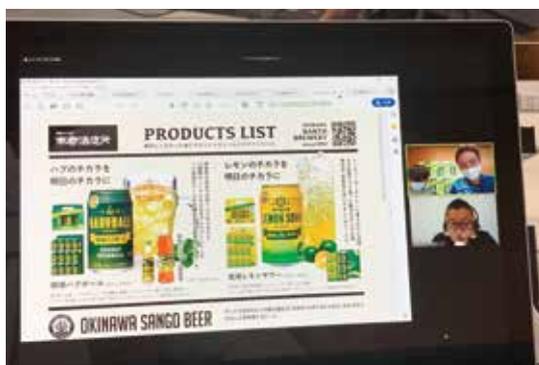


### 参加バイヤー6社 (50音順)

No.	企業名
1	エフアンドエフシステム株式会社
2	株式会社紀ノ國屋
3	九州旅客鉄道株式会社
4	株式会社JTB商事
5	株式会社東急ハンズ(博多店)
6	株式会社博多大丸

### 参加メーカー18社 (50音順)

No.	企業名
1	株式会社アミューズメントドリーム
2	沖縄南風堂株式会社
3	株式会社沖縄ホームル
4	株式会社オキネシア
5	株式会社Grancell
6	株式会社ジェイシーシー
7	瑞泉酒造株式会社
8	有限会社グイユウ産業
9	農業生産法人株式会社仲善
10	株式会社南都
11	株式会社ナンポー
12	ひろし屋食品株式会社
13	株式会社ファッションキャンディ
14	ブルーテック株式会社
15	有限会社真南風
16	株式会社三倉食品
17	株式会社みやぎ農園
18	琉球黒糖株式会社



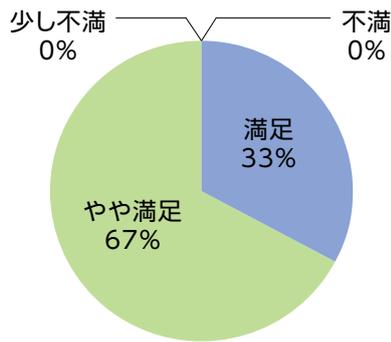
▲画面上で商品の資料を共有



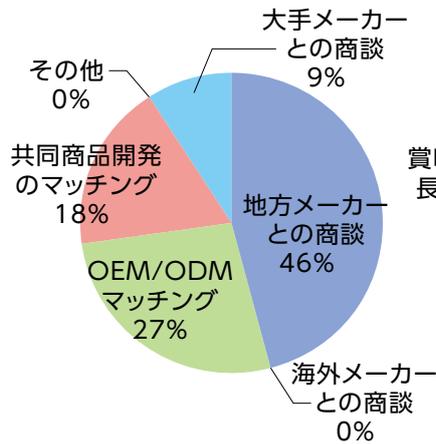
▲商談で実際に提供された商品 (一部抜粋)

## 参加バイヤーのアンケート結果 (n=6)

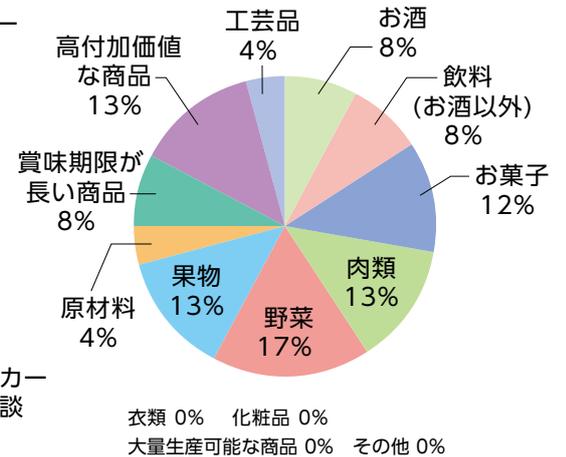
■商談先のマッチングについて



■どのような商談会に参加したいか (複数回答可)

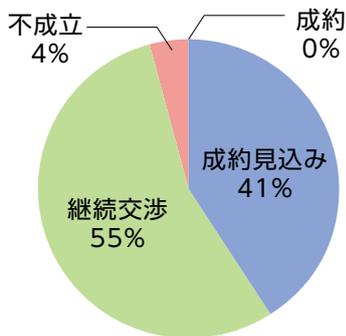


■商材の希望 (複数回答可)

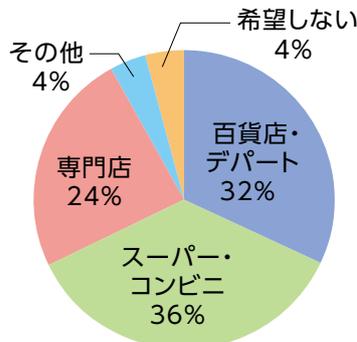


## 参加メーカーのアンケート結果 (n=18)

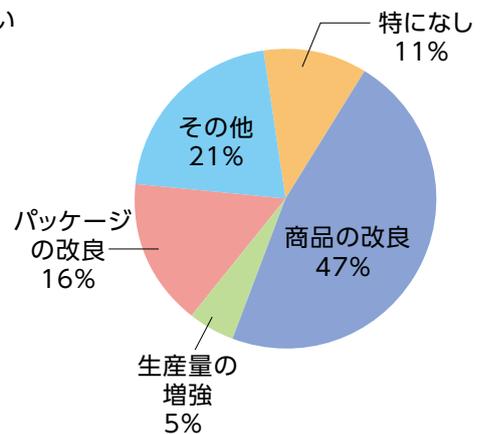
■商談状況



■商談先の希望 (複数回答可)



■今後の取り組み



## 参加メーカーの商談会に対するコメント(一部抜粋)

- ◆弊社がアピールしている点を求めているバイヤー様と上手くお会いすることができました。アピールできていない部分も多く力不足を感じましたが、マッチングは大満足でした。
- ◆商談先のバイヤー様の顧客ニーズが弊社商品とマッチすると感じました。
- ◆2名のバイヤー様と商談しましたが、別々の着眼点からの的確なアドバイスを頂きましたので、今後はアドバイスを参考に商品開発やブランディングを行っていけるとと思います。