

食の商談会

2008年11月27日(木)、福岡銀行本店5階に新設されたビジネスマッチングフロアで、国内大手百貨店等流通業者バイヤー(仕入れ担当者)を招いて「食の商談会」を開催いたしました。

当商談会は地元九州の食品メーカーを全国展開している百貨店、スーパー、食品商社とマッチングする機会として、従来の「大規模展示会形式」ではないスタイルで開催したもので、福岡、佐賀、長崎、熊本、鹿児島各県から48社が参加されました。

今回を皮切りに、今後継続的な開催が計画されている商談会の模様をレポートします。

1. 開催概要

日時：2008年11月27日(木)10：00～17：00

場所：福岡銀行本店5階ビジネスマッチングフロア

招致バイヤー：8社14名

- ・株式会社伊藤忠食品
- ・株式会社イトーヨーカ堂
- ・株式会社 JALUX
- ・株式会社シェルガーデン
- ・株式会社大丸
- ・株式会社阪急百貨店
- ・株式会社三越
- ・株式会社菱食

商談形式：予約個別商談形式

(面談企業はバイヤーが事前選定)

主催：F F G ビジネスコンサルティング

今回は「食」をテーマに、それぞれの企業から複数のバイヤー(仕入れ担当者)を招きました。生鮮食品と加工食品、冷凍食品担当や催事担当者など、一口にバイヤーといっても担当分野が分かれており、かつ、各地域ごとに仕入を統括している部署が異なります。

お集まりいただいた九州地場企業の皆様にとって、地元では既にお取引がある企業が含まれていましたが、今回招致した担当者は、東京・

大阪の仕入担当者であり、九州地区とはまた違った販路を担当しております。このため、既にお取引のある企業のバイヤーと面談しても新たな商談、販売に結びつくことが少なくありません。

九州地区は一次産品の宝庫です。農漁業が盛んで、農産品、畜産品、魚介類など、食料品に関わる商製品が豊富にある地域です。一方、東京、大阪を初め、全国のバイヤーにとっては非常に魅力的な市場でありながら、なかなか開拓できないでいる、情報が少ない地域なのです。

今回招致したバイヤーからは「非常に有意義な商談ができた」「九州のメーカーさんは商品へのこだわりが凄いね」との声が少なくありませんでした。九州における商談会は「売り手」としての地元企業の方々だけでなく、「買い手」としての流通業者側にとっても、重要な機会といえるのです。



ビジネスマッチングフロア

2. 参加企業の概要

今回、ご参加いただいた企業は、福岡、佐賀、長崎、熊本、鹿児島と九州全域に及び、離島を含め、かなりの時間と経費を使ってご参加いただいた企業もいらっしゃいました。

業種も、食品に関する様々な業態が含まれました。一次産品生産業者、食品製造業者は勿論のこと、独自の仕入れルートを持った卸売業者、プライベートブランド商品を持つ小売業者、通販商品を持つ飲食店など、その横顔は様々です。

正直、募集開始時には、福岡市での開催に懸念が無かったわけではありません。F F G三行のお取引先は、福岡、長崎、熊本の3県を中心に、広く九州一円にいらっしゃいます。交通費や、商品の運搬費のご負担があり、そろそろ年末という忙しい時期にどれだけの企業が参加してくれるだろうか。

そんな担当者の不安は実際の募集に入ると雲散霧消しました。合計48社のお取引先が手を挙げてくださり、当日は肅々とした雰囲気の中、合計180コマの緊張感ある熱い商談が繰り広げられました。

●参加企業の業種

- ・ 一次農産品生産
- ・ 水産物製造・加工・卸
- ・ 食肉製造・卸
- ・ 酒類製造
- ・ 調味料製造
- ・ 菓子製造販売
- ・ 通販商品を持つ飲食店



個別商談 1

3. 個別商談形式

今回は「予約個別商談形式」という商談スタイルを採用しました。一般に商談会という催事は最近全国で盛んに開催されています。特に地方銀行を始めとする金融機関が主催するものが増えており、その大半は「多業種展示商談会形式」、もしくは「多業種展示商談会」と「個別商談会」の併催というものです。

F F Gでも過去この二つのスタイルの商談会

を開催して参りましたが、今回は「業種」を絞り込み、事前予約制の個別商談というスタイルを採りました。

参加する地場企業は1バイヤー20分という制限時間の中で、自社商製品のPRを行います。スケジュールは予め決められ、時間前に集合し、時間通りに面談をしていきます。限られた時間のため、売り手も買い手も集中して商談に臨みます。展示会形式では、お互い立ったままで、他のお客さんのことを気にしながら、数分間の立ち話しかできませんが、このやり方により、20分間という短い時間とはいえ、誰にも邪魔されずに、しっかり話せる濃密な時間を確保することができます。

また、10:00~17:00という長丁場の開催ですが、参加企業の面談スケジュールは極力時間を空けないように設定しており、短い拘束時間で商談を行うことが可能です。忙しい時期の開催でしたが、お客様の時間的な負担感を極力減らす工夫を行いました。

また、ご持参いただくものは「商品サンプル」や「パンフレット」だけでよいのがこのやり方の強みです。展示商談会で行われる派手な飾り付けや、ブースの準備などは不要です。時間や金銭的成本を抑えながら、シンプルに商談のみに集中できるメリットがあります。



個別商談 2

4. 商談の成果

商談会終了後に参加企業に対しアンケート調査を行いました。

大手流通業者との商談会の経験については

「今回が初めて」という企業が1／3を占めていました。「何を持って行けばいいのか」という事前の照会がいくつか寄せられたほか、当日会場では「どういう話をすればよいかわからないが、モノは試しに参加した」という声も少なからず聞かれました。

面談企業のほとんどから、「バイヤー1人につき面談時間20分は短い」との意見が出ていましたが、一方で「再商談の機会を約束した」「商談継続中の話がある」とのコメントも多数聞かれ、「きっかけ作り」という商談会の目的の一つは達成できたようです。

また、会場を福岡市としたことについても、すべての企業から「許容範囲」との回答が得られ、長崎県の離島や、鹿児島県など、遠隔地から参加した企業からも「東京の大手バイヤーと福岡で会える機会は非常にありがたい」との言葉をいただきました。

今回の商談会は、事前にF F G 3行営業店長からの推薦企業をバイヤー側に提示し面談希望を取る形で商談をセッティングしました。一回の商談で即取引が決まることは稀ですが（まったく無いわけではありません。今回もそれに近い話が出た組み合わせがありました）、バイヤー側も、全国各地で様々な商品を見てきたベテラン勢ですので、直接取引に繋がらない相手であっても、販路を広げるためのノウハウをアドバイスしたり、商品にフィットする他社を紹介するなど、今後につながる有益な情報交換については、協力を惜しみません。



個別商談3

5. ビジネスマッチングフロアについて

今回、会場として使用したのは、福岡銀行本店の5階に新設された専用商談ブース「ビジネスマッチングフロア」です。8つの固定式ブースのほか、5階にある応接室6室も活用して、合計14室での商談が同時開催可能です。

福岡市天神地区のような利便性の高い場所にあるこのようなビジネスフロアを持っている銀行は他には無いと思います。今後は、九州他県はもとより、F F G 3行のお取引企業様に商談、打ち合わせ等で積極的にご利用いただきたいと思います。

ご利用のご希望がございましたら、弊社までお問い合わせいただきますようお願い申し上げます。

6. 今後について

ふくおかフィナンシャルグループでは、今後も様々な「出会いの機会」を3行のお取引先企業に提供して参りたいと考えております。

今回の「食品」に限らず、雑貨などの消費材や、技術力を有するモノづくり企業、伝統工芸品、一次農産品など、地元九州独特の「こだわりのある」一品を全国区にするお手伝いに、全力で取り組んで参ります。

それと同時に、これらのビジネスマッチングの取組を一時的なものではなく、継続的かつ安定的な催事として計画しています。3行のお取引先は無数にあります。数多く「出会いの場」を設けることにより、可能な限り多くのお客様にご参加いただき、そこでなんらかのチャンスを手に入れていただきたいと思います。

今後とも、お取引いただいている3行営業店を通じ、情報発信をして参ります。

お客様の積極的なご参加をお待ちしております。

（前島 顕吾）