

長崎の食産品を国内・海外へアピール!!

～長崎 食のチャレンジ商談会開催報告～

長崎には、情熱をもった生産者様がつくるこだわりの食品・食材が多数存在します。そこで、これらの食品を国内外の商社や百貨店・スーパーに幅広くご紹介し、長崎の食産品の新たな販路拡大の機会となるよう、去る1月22日、「長崎 食のチャレンジ商談会」を開催しました。



バイヤーとの商談の様子

ける諸問題へのアドバイスや情報提供を行ないました。

「販路開拓の方向性を決める 良い機会になった」

各バイヤーとの商談の組み合わせは、事前にお聞きした参加企業・バイヤー双方からの面談希望に基づいて選定しました。

参加企業アンケートでは、全体の約3割の商談において、「今後取引(商談成約)の可能性が見込める」との回答がありました。既に成約に至った企業がある一方で、国内外ともに成約に至らなかったケースもありましたが、参加企業からは、「今後の販路開拓方針を決めていくための良い機会になった」との声を多く聞くことができました。

長崎市とF F Gの連携事業

この商談会は、長崎市が地元食品メーカーを対象に、特に海外販路開拓のサポートを目的として開催したものです。

ふくおかフィナンシャルグループ(F F G)は、2008年5月に長崎市との間で産業振興を目的とした連携協定を締結しており、今回、中国3地域(大連、上海、香港)の大手食品関連バイヤー6名、および国内百貨店等バイヤー5名の招聘や、参加企業募集等について協力いたしました。

【長崎 食のチャレンジ商談会開催概要】

日時：2010年1月22日10時～17時

会場：ホテルニュー長崎(長崎市)

主催：長崎市

共催：親和銀行、福岡銀行、

ふくおかフィナンシャルグループ

後援：ジェトロ長崎、

長崎港活性化センター

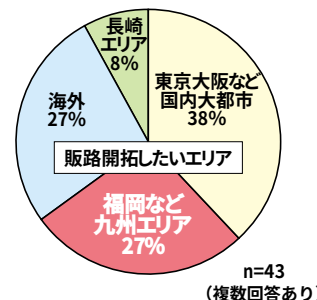
経済対策事業として開催された本商談会では、参加料を無料とし、また国内外の食品バイヤーを長崎市に招聘したことで、長崎市内を中心に45社に参加いただきました(商談件数は延べ121件)。参加企業のうち国内向け商談では3割弱が、また海外向けに至っては7割近くの企業が初参加となりました。

「商談には何を持参すればよいのか?」「商談ではどういう話をすればよいのか?」など参加企業の疑問にお答えし、商談会当日円滑に商談していただくために、「事前説明会」を行ないました。事前説明会では、日頃私どもがバイヤーの方々と交流する中で、商談でポイントとなる項目(例えば、商品特徴、こだわり、品質管理、価格設定、パッケージ、物流など)を中心に説明いたしました。

商談では、各参加企業が、商品をトレーに盛り付けたり、レンジで加熱したり、一口サイズに切り分けたりと、商品をより良い状態でバイヤーへ提供しながら、熱心に商談に臨まれていました。

また、当日併催した「海外販路開拓に関するセミナー」や「個別相談会」では、海外ビジネスにお

幅広い地域での販路開拓ニーズ



参加企業からのアンケートでは、今後販路開拓したいエリアとして、1位「東京・大阪など国内大都市」38%、2位「福岡など九州エリア」27%、3位「海外」27%、4位「長崎エリア」8%となっています。

F F Gでは、今後、長崎に加えて、福岡や熊本での商談会開催も企画していきたいと考えています。(今泉 節)

参加企業45社、121商談

このような商談会は、全国的には様々な形で数多く開催されているところですが、企業においては、時間、人員、費用等の面で、なかなか参加に至らないケースが多く見られます。

そこで、2009年度長崎市緊急