

大分県日田市で開催された
現地開催型 産品相談・商談会



〜活力ある地域づくりに向けて〜

電源地域振興センターの販売支援サービス

当財団の永年にわたる流通業界とのネットワークを活かし、全国の百貨店やスーパーからバイヤーを招聘し、特産品の開発・改良・販路拡大を目的とする産品相談・商談会をご紹介します。

ますます厳しくなる 「特産品」を取り巻く状況

地域産業の活性化には、特産品による収益の向上が重要であり、「売れる特産品」とするためには、質の向上はもとより、他地域や競合他社との差別化が不可欠であるが、それを理解し、取り組んではいるものの、解決の糸口が見出せないでいる地域が多く存在しているのが現状である。特産品の中で、占める割合の高い食品の現状は、以下の3点に要約される。

①24時間購入することが可能で、棚には常に商品が陳列されている。
②百貨店・スーパー・コンビニ・専門店・インターネット等食品調達経路は整備され、流通量は増加しているが、人口は減少している。

③世界的に輸入時の関税撤廃の流れがあり、安価な外国産の食品が、今後大量輸入されることが予想でき、以上3点から、今以上に食品のマーケットが飽和状態となることは間違いない。

このように、ますます取り巻く環境が厳しくなる中で、地域の特産品として、差別化していくにはどのようになすべきか。
まさに、「売れる特産品」づくりが最も重要であり、取り組んでいかなければならない。

消費者ニーズに敏感な百貨店などのバイヤーからの教示

では、「売れる特産品」を開発・改良をする際に、最も重要視しなければならないのは何か。それは、「消費者ニーズ」である。

「消費者ニーズ」を把握するには、特産品を購入して欲しい消費者を対象にアンケートをとり、分析するのが一番確実であるが、多大な時間と労力をかけることとなり、そこまでは時間と労力をかけることはできない。

そこで、消費者ニーズを常に敏感に感受しているバイヤーより、自社製品とニーズの差をご教示いただくことが、より効果的な方法である。

さらに、特産品の生産者は、小規模事業者が多く、大量生産は困難である。地域の特性を活かした商品で少量でも取り扱ってくれるのは、他社との違いが明確で、高品質で限定品や希少性のある商品を求める百貨店等である。故に、特産品の購入機会を想定できる百貨店等のバイヤーにアドバイスをいただくことが、「売れる特産品」への近道なのである。

当財団が、永年にわたり百貨店を中心として流通業界とのネットワークを広げ続けているのは、以上のような理由からである。

昨今、産品相談・商談会の中で、自治体より注目されているのは、地元百貨店等のバイヤーを招聘し、相談・商談会を開催する『現地開催型産品相談・商談会』である。

1泊2日の相談・商談会（1対1の面談形式）を基本とし、要望により、特産に係る事業者のみならず、

行政職員、商工会、観光協会等産業振興に係る方々に対する特産品に関する講習会や生産現場視察等をコーディネートし、企画提案をしている。

地元で開催するメリットは、事業者数十名が首都圏・関西圏の百貨店等へ訪問し、面談した場合の費用より、バイヤー数名を現地に招聘した方が安価であること。バイヤーからも一定の評価をいただいていること。また、バイヤーと太い関係をつくれるということである。

百貨店においては、景気低迷以前、新規事業者と取引を開始する際、生産現場・手法等の確認が必須であったが、現状は、経費節約等により現地へ出向く機会が減少しており、本来であれば必要な現場確認は、行われることが最小限となっている。当事業のように現地へ赴き、同時に現場確認等情報収集もできる機会は、バイヤーから評価が高く、また、流通業界や小売業界側も求めている事業となつている。

現地へ訪問したバイヤーのアンケートでは、「現地へ訪問すると、しな

いではイメージが全く異なる。訪問した方が産地への思い入れが加わり、商品や事業者を取り上げやすくなる」という回答があった。

日頃、なかなか会うことができず、アポイントが取りづらいのがバイヤーである。そのバイヤーとじっくり、一定の時間、確実に地元で話しかける機会は、なかなか作れるものではない。

ただ単に、面談をするだけではなく、地域を知っていただくことで、バイヤーとより深く、永きにわたる親しい関係づくりを構築するきっかけとなり、それは、地域の特産品のアドバイザーを確保したのと同様の効果がある。

『現地開催型 産品相談・商談会』について、広域組合で検討したいが申込可能かという問い合わせを受ける。周りの市町村を巻き込んで参加いただくことは全く問題ない。費用負担が削減できるメリットがあり、ぜひ、積極的に地域でも検討いただきたい。



プロのパッケージデザイナーからのアドバイス

産品相談・商談会（定期開催型・現地開催型・随時開催型）事業のご案内

全国の百貨店やスーパーのバイヤーと個別に面談する機会を提供します。バイヤーの目に留まれば商談成立のチャンスも！

●当センターの永年にわたる流通業界とのネットワークを活かし、全国の百貨店やスーパーからバイヤーを招聘します。

●バイヤーと1対1で面談（1面談約30分）し、産品の開発・改良や販路開拓をどのようにすれば良いかなどの具体的なアドバイスを受けることができます。

●定期開催型、現地開催型、随時開催型の3つのメニューを用意しました。

【定期開催型】

年4回程度、当センターが開催時期および会場を設定し、参加者を募集します。

開催時期・場所（予定）…6月（東京）、9月（大阪）、11月（東京）、2月（福岡）

募集時期…各開催時期の概ね2ヶ月前

※市町村（商工会、その他団体等）を通じて募集案内いたします。
※参加のお申し込みにつきまして

は、市町村を通じての申込とさせていただきます。

参加費用…（基本）1万円（3面談まで）＋（オプション）3,000円/面談（最大3面談）

その他…プロのデザイナーへのパッケージ・包材等に関する相談もご用意します（オプション）。

【現地開催型】

お申し出を受けて皆さまの地元で実施するオーダーメイド型の産品相談・商談会です。

バイヤーとの面談のほか、生産者だけではなく、特産品に携わっている地域の皆さまを対象とした研修会や、製造のこだわり等をバイヤーに体感してもらうために、製造現場の視察などを組み合わせることも可能です。

申込方法…随時受付。まずは電話等でお気軽にご相談ください（メール、FAX可）。

※開催決定から実施までの準備期間に2ヶ月程度が必要です。

※市町村を通じての申し込みとさせていただきますますが、周辺の市町村を含む広域組織（〇〇地域協議会等）からの申し込みも可能です。

開催費用…内容によりお見積り申し上げます。

【随時開催型】

お申し出を受けて当センターで実施するオーダーメイド型の産品相談・商談会です。「定期開催型には都合がつかず参加できなかった」、「バイヤーとの面談時間をもう少し長めに」などのニーズにお応えします。

申込方法…随時受付。まずは電話等でお気軽にご相談ください（メール、FAX可）。

※原則、市町村を通じてのお申し込みとさせていただきます。
場所…バイヤー事務所内商談室または電源地域振興センター（東京）
※都内での実施を想定していますが、他地域をご希望の際は相談させていただきます。

参加費用…4,000円/面談

■窓口は地域振興部 振興業務課
☎03-6372-7305
ホームページ：www2.dengen.or.jp/html/works/hanbai/sanpin.html

eメール：ensp@den-gen.or.jp
お気軽にお問い合わせください。