

# 平成26年度「地元開催型 産品相談・商談会」実施報告



全国の5都市で開催し盛況のうちに終了いたしました  
「産品の改良や販路拡大に活路が開けました!!」の声



平成26年度、電源地域振興センターでは、地域の特産品の開発・改良と販路拡大を目的に年間を通して開催している「定期開催型」産品・相談商談会とは別に、地域オーダーメイド型の「**地元開催型**」産品相談・商談会を実施しています。平成26年度は以下のとおり実施いたしました。

## ■実施自治体と実施概要

自治体	開催月日	場所	参加事業者数	面談数	参加アドバイザー
①上山市	H26.10.25	上山市本庄公民館 ラ・フランス生産現場	15	生産現場の 視察と講演会	フードアドバイザー(元伊勢丹パイヤー)
③丸亀市	H26.10.29 ～ H26.10.30	丸亀市 保健福祉センター	13	26面談	銀座ベルハウス、イオン九州
③田辺市	H26.11.6 ～ H26.11.7	白浜商工会館	16	32面談	三越伊勢丹、博多大丸
④松江市	H26.11.21	松江市役所	10	27面談	高島屋、三井食品、アイ工房(デザイン)
⑤いちき串木野市	H27.2.9 ～ H27.2.10	いちき串木野 商工会議所	5	5面談	天満屋

## ■各地の商談会の様子 (多彩な内容で盛り上がりました)



ラ・フランス畑視察(上山市)



商談の様子(田辺市)



パイヤー(左)と名刺交換(松江市)



さつま揚げの商談(いちき串木野市)



販路拡大  
地元の知名度がアップ



講演会の開催(丸亀市)

- 参加事業者さま
- 開催自治体さま
- 参加バイヤー

三者から喜びの声 まさにトリプルメリット！

## ★地元開催型 産品相談・商談会

### ■参加事業者の声



- ◆ 地元で一流百貨店のバイヤーと商談できた喜びは大きかった。
- ◆ 東京まで商談に行く交通費、宿泊費などが不要となった。
- ◆ バイヤーに東京で展示会があるので出展しませんか？と誘われた。
- ◆ 東京のデパ地下売場での販売のコツを教えていただいた。
- ◆ 商談会終了後、バイヤーがお店(工場)を訪ねてくれた。
- ◆ 面談時間に余裕があり、じっくり商談ができた。
- ◆ 商談会の前夜に懇親会が開催され、バイヤーとじっくり話しができた。
- ◆ 一流デザイナーと面談ができパッケージ改良のアドバイスをえた。



参加者の控室  
商談準備と  
情報交換の場



講演会場は山形の果物でいっぱい(上山市)



ケーブルテレビの取材

地元開催ならではの  
うれしい出来事が次々と!!



### ■開催自治体の声

- 市内の多くの事業者が一同に商談会に参加できた。
- 商工会議所・商工会・物産協会など共同で開催し  
市内の連携を深めることができた。
- 市関係者とバイヤーの商談時間を設けていただいた。
- 商談会のあとに講演会を開催し役場職員も参加した。



行政職員もバイヤーと商談



### ■アドバイザー(百貨店等バイヤー)の声

- 訪問する前のイメージと全然違っていった。
- 地域に親しみを感じた。今後も支援したい。
- 百貨店、スーパーとして、地域を訪問して  
地域の良さを肌で実感できる良い事業だ。
- 思わぬ素晴らしい商品に出会うことができた。



バイヤーが店舗を訪問(丸亀市)

話題の  
特産品  
が次々  
登場！



松江の「のどごろ」



いちき串木野の「まぐろラーメン」



紀州田辺の「南高梅」



丸亀の「讃岐うどん」