

# 平成27年度「地元開催型 産品相談・商談会」実施報告



全国の4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27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27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丸亀市	H27.10.29 ～ H27.10.30	丸亀市保健福祉センター	12	24面談	高島屋、近鉄百貨店
②竹田市	H27.11.16 ～ H27.11.17	旧岡本屋呉服店	17	20面談	イオン九州、博多大丸、岩田屋三越
③田辺市	H27.11.26 ～ H27.11.27	田辺商工会議所	12	36面談	三越伊勢丹、大丸松坂屋百貨店、フードコンサルタント
④中津市	H28.3.22 ～ H28.3.23	本耶馬溪公民館	10	30面談	小田急百貨店、銀座ベルハウス、フードコンサルタント

## ■各地の商談会の様子（多彩な内容で盛り上がりました）



講演会の様子（丸亀市）



店舗視察の様子（丸亀市）



商談の様子（竹田市）



商談の様子（田辺市）



販路拡大  
地元の知名度がアップ



商談の様子（中津市）

- 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。
- ◆ 販路について貴重な意見をいただいた。
- ◆ 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。
- ◆ 売り方のアドバイスをいただけたのですぐに実行したい。
- ◆ 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得た。



参加者の控室

商談準備と  
情報交換の場



商談の他に講演会も実施しました(竹田市)



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。
- 複数の市町で共同開催したことで連携を深めることができた。
- 商談会後の講演会への参加や行政職員とバイヤーの商談時間を設けていただくなど、知見を広めることができた。



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。
- 予想以上に良い商品が多く嬉しくなった。
- 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。
- 地域に親しみを感じた。今後も支援したい。



バイヤーが店舗を訪問(丸亀市)

話題の  
特産品  
が次々  
登場！



田辺の「柚子もなか」



竹田の「森のあたりめ・さきいか」



中津の「甘酒」



丸亀の「讃岐うどん」