

# 平成28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28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28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	H28.10.13 ～ H28.10.14	丸亀市生涯学習センター	10	20面談	京王百貨店、フードコンサルタント
②魚沼市	H28.11.2	堀之内公民館	7	12面談	銀座ベルハウス、 フードコンサルタント
③田辺市	H28.11.8 ～ H28.11.9	JA紀南中央購買センターコピア	12	36面談	高島屋、イオン九州、 フードコンサルタント
④銚子市	H28.11.16 ～ H28.11.17	犬吠埼ホテル	19	34面談	高島屋、大丸松坂屋百貨店、 銀座ベルハウス
⑤中津市	H29.3.16 ～ H29.3.17	本耶馬溪公民館	12	36面談	三越伊勢丹、京王百貨店、 大丸松坂屋百貨店

## ■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)



商談の様子(魚沼市)



直売所視察の様子(田辺市)



商談の様子(銚子市)



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。
- ◆ 東京まで商談に行く交通費、宿泊費が不要となった。
- ◆ 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



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。
- 商談会後に講演会を行っていただき、知見を広めることができた。
- 次年度は規模を拡大して開催したい。



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

話題の特産品が次々登場！



丸亀の「骨付鶏」



魚沼の「そばパスタ」



田辺の「バルサミコジャム」



銚子の「木の葉パン」



中津の「あま酒」