

商談会を活用した 食品関連事業者への販路開拓支援!

新型コロナウイルス感染拡大の影響が長期化し、さまざまな業種が影響を受けていますが、特に食品関連事業者や食品卸事業者は、外出自粛の影響を大きく受けた業種のひとつです。飲食店や小売業など多くの裾野を持つ同業種を支援することで、食品に関わる幅広い事業者への支援にもつながると考え、当行では、食品関連事業者や食品卸事業者に対し、商談会を活用した販路拡大の伴走支援を行っています。

食品関連事業者の課題

● 県内での商談会の開催頻度が少ない

● 県外の商談会への参加は心理的・経済的負担が大きい

支援スキーム

お取引先の商品を“売れる商品”にするための継続的な伴走支援を実施

STEP 1

商談会前の商品分析 ▶ ブラッシュアップ

STEP 2

県内外のより多くの商談会に出展

STEP 3

商談会後の分析 ▶ ブラッシュアップ

本取組みに参加したお取引先がノウハウを習得し、継続的に販路開拓が行えるような持続可能なモデルを目指す

専門家の指導によるノウハウの提供

2022年8月に「商品力向上×販路開拓セミナー」を開催し、27社が参加されました。

商品の“見た目”を改善

商品の“味”を改善



株式会社ビー・ワイ・オー 営業推進本部 第一営業部 エリア店長 有馬 毅氏

「日本の御馳走えん 新丸ビル店」で営業推進本部のエリア店長として勤務。飲食業界で11年間、その後12年間小売業界で活躍し、日本全国の厳選した商品を集めたセレクトショップ店長を務めながら、生産者・加工事業者による商品開発・ブランディングのサポートを行う。



合同会社口福ラボ 代表社員 菅 慎太郎氏

味覚コンサルタント、コピーライター。「おいしさ」の表現を企画する口福ラボを主宰し、マーケット分析、商品開発を手掛ける。全国各地を回り、さまざまな商品開発、地域商品の発掘・ブランド化支援、味覚を起点とした食育活動を行う。

商談会の開催や外部の商談会への出展を支援

西日本旅客鉄道株式会社や株式会社KOMPEITOとの商談会を当行主催で実施したほか、FABEX関西2022、地方銀行フードセレクション2022などの商談会への出展を支援し、延べ61社の商談を支援しました。



西日本旅客鉄道株式会社をバイヤーとするマッチング個別商談会



地方銀行フードセレクション2022