

# 食品関連産業への販路 開拓支援の取組み

当行では、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた地元の食品関連事業者を支援するため、お取引先に対する販路開拓支援を実施しました。

お取引先の売上向上のための施策として、単なる商談会出展支援に留まらず、商談会前後の商品ブラッシュアップに注力するプログラムとしたことで、多くの商談機会の創出につながりました。

## 実績

支援先数 **62**社

延べ支援先数 **110**社

創出したバイヤー接点 **1,691**件

商談数 **297**件

成約数 **27**件

## 1 商談会出展支援

### 商談会出展支援数

**7**回

### 当行主催の商談会

株式会社KOMPEITO、  
ジェイアール西日本商事株式会社、  
株式会社エスマート

お取引先のスーパー等をバイヤーとし、お取引先10~15先とのマッチングを行いました。事前にエントリーシートで情報を把握していることで、大型商談会に比べ成約率が高く、地産地消の促進にもつながりました。



取組み内容

## 2 商品ブラッシュアップ支援

### セミナー・個別相談を実施

商品の「見た目」や「味」に関する専門家のアドバイスを提供しました。



## 大型商談会

スーパーマーケット・トレードショー2023（初）、第10回ファベックス関西2022、令和4年度鳥取県関西本部展示商談会、地方銀行フードセレクション2022

都市部で開催される全国規模の商談会の他、自治体が主催する中規模の商談会における出展を支援し、多数のバイヤー接触機会を創出しました。出展した事業者さまからは、「参加している同業他社の製品と自社製品を比較できた」、「バイヤーとの交渉で必要とされるロット（数量）の感覚の違いなどが分かった」という声も聞かれ、実践的な市場調査にもつながりました。



大型商談会では、担当行員が商談会スタッフとしてサポート（写真はスーパーマーケット・トレードショー2023）

## 出展したお取引先の声

- 商談会への参加機会が少ないなか、出展支援が有難かった
- 新規取引だけでなく既存取引先との深耕に向けたきっかけになった
- 店舗を複数展開するスーパーに販売してもらえることになった
- 参加している同業他社の製品と自社製品を比較できた
- 県外の相場感を知ったことで、自社製品の値上げに踏み切れた