

ちほめんNEWS

2019年3月29日 VOL.36
近畿財務局総務部総務課

関西ハイウェイ大商談会 ～S A・P Aでつながる地方創生～

日時： 2019年2月27日 10：00～

会場： 大阪信用金庫本店 7 階大ホール

共催： 財務省近畿財務局

西日本高速道路（株）

西日本高速道路サービス・ホールディングス（株）

大阪信用金庫、（株）日本政策金融公庫

協力金融機関

： 南都銀行、但馬銀行、
京都北都信用金庫、大和信用金庫、奈良中央信用金庫、
神戸信用金庫、姫路信用金庫、淡路信用金庫、
但馬信用金庫、中兵庫信用金庫、但陽信用金庫



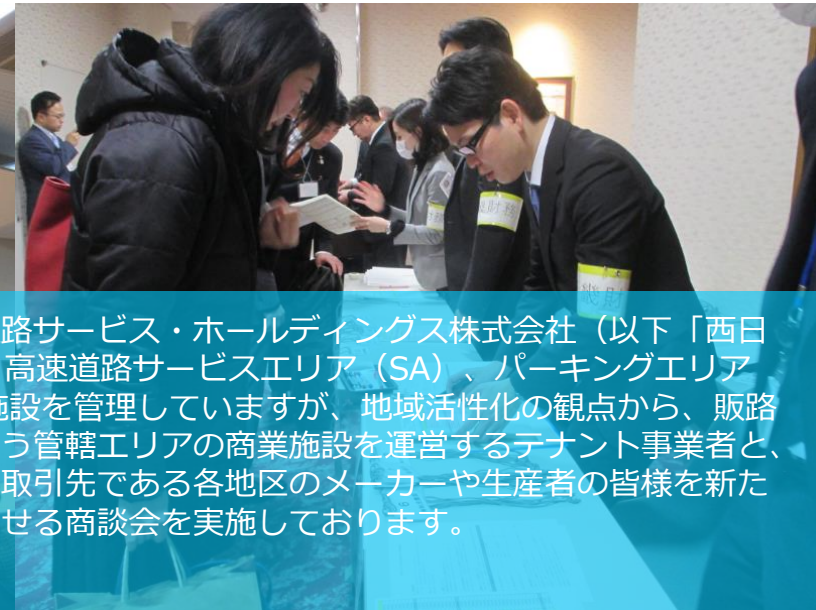
西日本高速道路サービス・ホールディングス株式会社（以下「西日本SHD」）は、高速道路サービスエリア（SA）、パーキングエリア（PA）の商業施設を管理していますが、地域活性化の観点から、販路を拡大できるよう管轄エリアの商業施設を運営するテナント事業者と、地元金融機関の取引先である各地区のメーカーや生産者の皆様を新たにマッチングさせる商談会を実施しております。

《開催実績》

H28.10 岡山県（協力金融機関：中国銀行）

H29.7 福岡県（同：西日本シティ銀行、長崎銀行、豊和銀行）

H30.6 熊本県（同：肥後銀行、日本政策金融公庫）

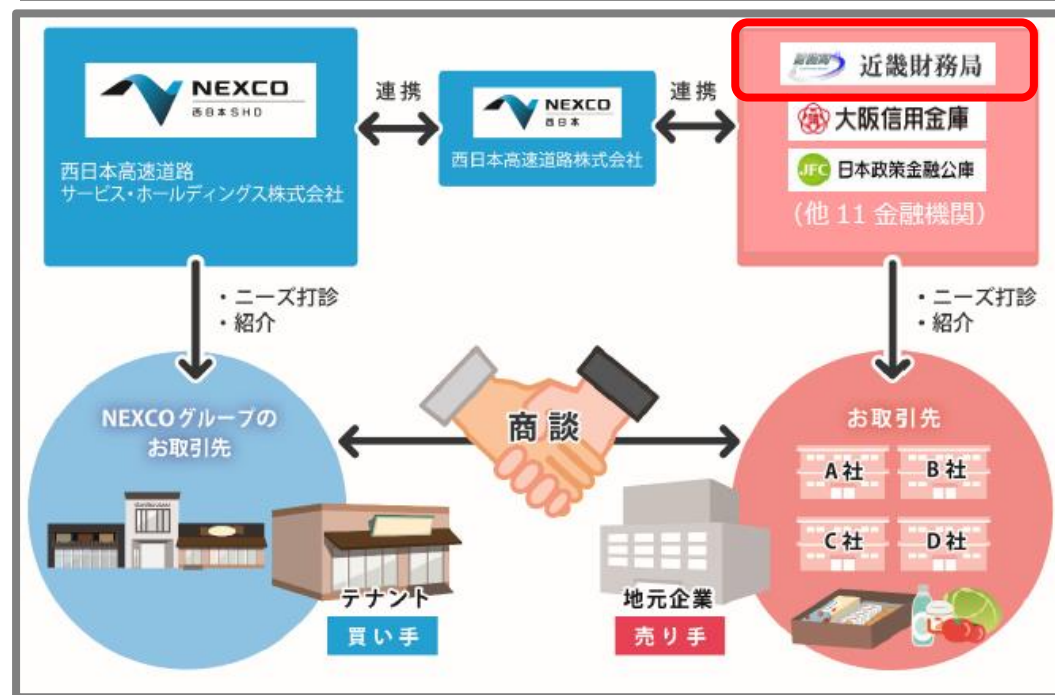


今回開催しました「関西ハイウェイ大商談会」は、これまで西日本SHDが実施してきた商談会に、行政機関として初めて近畿財務局が共催し、管内金融機関のとりまとめ・旗振り役として、半年にわたる準備期間を経て、実施したものです。

関西ハイウェイ大商談会の特徴

- ・金融機関取引先（売り手、以下「事業者」）とSA・PAのテナント（バイヤー）の両者が、効果的・効率的な商談が行えるよう、当局は事業者側、西日本SHDはテナント側のニーズ等を予め把握。
- ・当局と西日本SHDとの間で、それらのニーズを踏まえた調整・検討を行い、当日の商談スケジュールを作成。
- ・こうした事前準備をしっかりと整えたことに加え、商談会当日も、事業者とテナントが、商談ごとの空き時間を活用できるよう、試食展示スペースを設けるなど、少しでも成約率や満足度が高まるよう工夫したのが、今回開催した大商談会の特徴です。

大商談会スキーム図



成約率を高める工夫

事業者は、こういった商品を売り込めばよいか判断することができる！

- ・西日本SHDは、各テナントのニーズ（こういった商品を欲しているのか）を事前に調査。
- ・当該ニーズを当局・金融機関を経由して事業者へ伝えることで、事業者は予め戦略を練ることができる。

テナントは、事前に参加する事業者を熟知できる！

- ・当局は、各事業者がどのテナントとの商談を希望するか事前に調査。
- ・事業者は金融機関・当局・西日本SHDを経由して、各テナントに対し、予めどのテナントとの商談を希望しているかを伝えることができる。

効果的・効率的な商談を実施！

- ・西日本SHDは、各テナントがどの事業者との商談を希望するかを調査。
- ・西日本SHDは、各テナント・事業者の商談希望を踏まえたうえで、どのテナントとどの事業者が商談を行うかを調整。

満足度を高める工夫

事業者は、個別商談のできなかったテナント（または物流面や口座開設などがネックとなり商談が不調に終わったテナント）に対しても、販路を拡大できるチャンスが生まれる！

- ・西日本SHDが管理する各SA・PA等への商品・物品卸事業を営む西日本高速道路ロジスティクス株式会社（以下「西ロジ社」）が商談に参加。
- ・西ロジ社は、卸業者として全テナントと口座を開設しているため、事業者は同社経由（西ロジ社と契約して）で複数のテナントへ商品を卸すことも可能。

事業者は、各テナントとの商談空き時間を有効に活用することができる！

- ・西ロジ社との商談は、事前予約なしに先着順で自由に行える。
- ・試食品調理スペース及び試食展示スペースを設け、同スペースで商品をPRすることができる。

事業者は、商談が成立するための方策等について学ぶことができる！

- ・西日本SHDは、テナントから、1商談ごとに商談内容についてのアンケートを徴求。
- ・西日本SHDは、当該アンケート結果を分析のうえ、事業者に対し、例えば商談が不成立となった場合、こういったところを改善すれば良かったのか等を情報として還元。

当局が参画したことの意義・成果

・関西の金融機関とのつながりがなかった西日本SHDに対し、**当局が商談会に協力いただける金融機関をアンケート方式で募ったことで、13金融機関が参加**いただけることになりました。また、事前に組まれた商談数も450件となり、**参加金融機関数も商談件数も過去最大（これまで西日本SHDが実施してきた商談会と比較して）**となりました。

さらに、地域銀行・信用金庫・日本政策金融公庫と、金融機関の業態を越え参加いただけたことに加え、事業者もテナントも関西全域から参加いただくなど、まさにタイトルどおり、「関西ハイウェイ大商談会」となりました。

・**当局は、各SA・PAのテナントと事業者を仲介する役割と、当日の商談プログラムの作成を専任しました**（特に事業者の自社概要や商品概要をとりまとめて、テナントへ配付する作業や、当日の商談プログラムを作成する作業は、金融機関にとって大きな負担となるため、その作業をちほめんがプレイヤーとして担当したものです。）。

・**13金融機関のとりまとめを当局が行う（西日本SHDの連絡窓口を当局に一本化する）ことで、円滑に準備を進めていくことができました。**西日本SHDは、各テナントのフォローに、これまで以上に注力することができ、その結果、当日の商談スケジュールを組むに当たっては、より効果的・効率的な商談が行われるよう、十分に検討する時間が確保できました。

関西ハイウェイ大商談会までの道のり①

2018年

- 5月 西日本SHDより、日本政策金融公庫を通して、「関西地区においても、これまで中国・九州地区で実施してきた商談会を開催したいが、地元金融機関とのつながりがなく、足踏みをしている。」といった相談を受けました。
- 7月 当局から西日本SHDに対して、当局がこういったところで協力（支援）できるかを提案しました。
西日本SHDより了承を得て、**管内全ての地域銀行・信用金庫に対して、これまで西日本SHDが手掛けてきた商談会を紹介するとともに、こうした商談会への関心の有無等について、アンケート調査を実施**しました。
- 8月 アンケート調査を実施した結果、複数の金融機関から返信（反応）がありました。この反応のあった金融機関に対して、電話にて詳細をお伝えしたところ、このうち13金融機関（地域銀行2、信用金庫11*）から、西日本SHDが手掛ける商談会に参加したいとの確認が取れました。
- 9月 この13金融機関を対象に、当局内会議室において、**今般の商談会にかかる概要説明会を実施**しました。
- 10月 （複数の金融機関から、商談会用の会場を提供いただいておりますが、）当局と西日本SHDで検討した結果、**アクセスが良く、収容人数も大きい大阪信用金庫の会場をお借りすることとし、会場の下見と打合せを行いました。**
当局において、会場や開催日時も決定したことから、**金融機関及び事業者への告知用フライヤーを作成し、参加金融機関に対し取引先を紹介していただくよう依頼**しました。
- 12月 金融機関を経由して商談会への申込みがあった事業者は180社*。当局において、**その全ての事業者情報をとりまとめ、当該資料等を、西日本SHDを経由して各テナントへ配付**しました。【作業の山場① → 詳細は次頁】

2019年

- 1月 西日本SHDの定例記者会見に併せて、今回の商談会について、プレスリリースを行いました。
- 2月 西日本SHDにおいて、事業者側とテナント側の商談ニーズをとりまとめ・調整し、当該調整結果をもとに、当局において**当日の商談プログラムを作成**しました。【作業の山場② → 詳細は次頁】
当局から、作成した商談スケジュール表を、金融機関経由で事業者へ通知しました（テナントへの通知は西日本SHDが対応しました。）。
- 当局、西日本SHD、大阪信用金庫の3者間で、最終の打合せを行い、2月27日商談会当日を迎えました。

* 参加金融機関数や事業者数は、最終若干の変更がありました。

【当局と西日本SHDとの打合せ】

当局と西日本SHDとの出会いは、2018年5月末のことでした。
今回の「関西ハイウェイ大商談会」を正式に開催しようと合意したのが、金融機関の反応を見た後の8月下旬。
その後、9月に参加金融機関向けの説明会を実施し、以降、当局と西日本SHDとの間で、何度も打合せを重ねました。

打合せでは、主に西日本SHDがこれまで取り組まれた商談会をベースに、何をいつまでに行う必要があるか、を双方で確認するとともに、当局としてのオリジナリティをどうやって出すかといった点を検討しました。

また、机上での打合せのほか、メール等でも日々やりとりを行い、常に連携し取り組んできました。



当局（写真上）と西日本SHD担当者（写真下）による説明会の模様。

説明会終了後、各金融機関参加者から、「こういった商談会には参加したことがないため、非常にいい経験になる」、「**成約率が高いことや、商談会後のアフターフォローも充実していることから、取引先にも喜んでいただけたそう**だ」といった話を頂戴したほか、西日本SHD担当者のもとに名刺交換の列ができるなど、熱気に包まれた説明会となり大盛況でした。





関西ハイウェイ大商談会までの道のり②

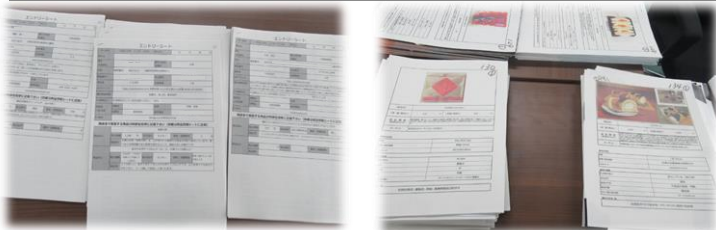


作業の山場①

ー どういった事業者が、どういった商品売り込みたいのかを、予めテナント側に提示 ー

当局から金融機関を経由して、今回商談会に参加する事業者に対し、自社をPRするパンフレット等を30部用意いただくよう依頼しました。また併せて、自社の概要説明及びどのテナントとの商談を希望するかをまとめたペーパー「エントリーシート」（A4一枚）と、今回売り込みたい商品（製品）概要をまとめたペーパー「商品情報シート」（一商品につきA4一枚程度）を1部用意いただくよう依頼しました。

エントリーシート（左）と 商品情報シート（右）



以上の資料を事業者から受け取った後、当局では、「エントリーシート」と「商品情報シート」をテナント用に30部印刷し、事業者毎に、「エントリーシート」・「商品情報シート」・パンフレットの順に編綴したものを30部用意しました（従来、金融機関が実施していた作業を当局が代行。）。

大量の資料を編綴する当局ちほめん



こうして用意した事業者毎に30部セットされた資料を、今回参加するテナントへ配付するために、当局と西日本SHDで協力して、全事業者の資料を1部ずつ袋詰めにする作業を行いました。



前日に準備しておいた資料を、流れ作業で袋詰め



袋詰め完了！

テナントへ届けるため西日本SHDの車へ資料を搬入（車内は資料でいっぱい・・・）

作業の山場②

ー 事業者情報を得たテナント側が、どの事業者との商談を希望するか、西日本SHDが、テナントの意向確認と、その意向を踏まえた商談調整 ー

各テナントは、西日本SHDから届けられた事業者の「エントリーシート」・「商品情報シート」を確認のうえ、どの事業者との商談を希望するか検討を行い、その結果を西日本SHDが聞き取りました。

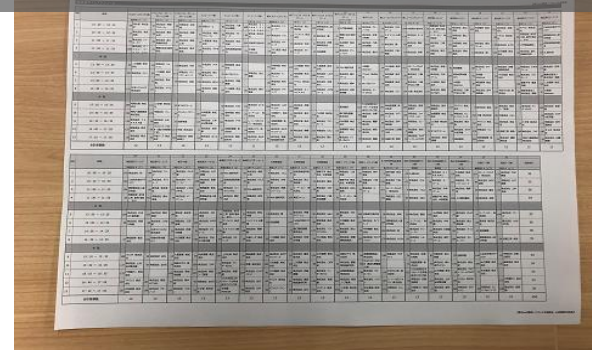
西日本SHDは、各テナントからの回答をとりまとめ、予め確認しておいた事業者側のニーズと、どの程度マッチングしているか（テナントと事業者が双方向で商談を希望しているか）を確認しました。

一方、この時点でテナント側からの商談ニーズのない事業者も存在するため、西日本SHDは、各テナントに対し、こうした事業者をPRしたうえで、商談できるよう依頼し、参加事業者が最低でも1商談は行えるよう水面下で調整しました。

こうした調整の結果で整った商談数は計450件。当局は、この450件の商談を、どの時間帯にどのテナントとどの事業者が行うか検討し、当日の商談プログラムを作成しました（従来、金融機関が実施していた作業を当局が代行。）。

タイムスケジュールを組む上で苦労した点は、複数商談を行う事業者が、商談と商談の間の時間が大きく空かないよう調整することでした。また、作成したタイムスケジュールに誤りがないか、ちほめん全員で確認作業を行いました。

A3用紙いっぱい並べられた商談プログラム



【大商談会前日の会場準備】

本番前日となった2月26日。大阪信用金庫の会場にて、会場設営を行いました。
また、会場設営と同時並行で、最後の打合せも行い、半年間にわたる準備が全て終わりました。

さあ、いよいよ明日は本番です！！



当局と西日本SHDの会場準備におけるチームワークも既にバッチリです。





関西ハイウェイ大商談会当日の様様



169社の事業者（売り手）と18社・45エリアのテナント（バイヤー）が一堂に集う！！



このタイムキーパーは、西日本SHDで対応する予定でしたが、前日最後の打合せ（会場準備）において、急きょ当局で対応することとなりました。
そのような状況下でも、若手ちほめんは、動くことなく、落ち着いた対応をみせてくれました。



今回の大商談会では、商談会場とは別に、試食展示スペースを用意し、各事業者の皆様へ、自社の商品（製品）をPRいただきました。
先着順で用意したスペースはあっという間に埋まり、大繁盛となりました。

会場を提供いただいた大阪信用金庫（だいしん総研）さんに司会進行を務めていただきました。
また、大商談会を盛り上げるため、オープニングセレモニーとして、くす玉割りを行いました。



事業者の受付は当局が対応。テナントの受付は西日本SHDが対応。両方で役割分担を行い、当日のスムーズな運営に努めました。

6階会議室での商談模様。36ブース中、13ブースを6階に設けました。



当初会場は、7階大ホールだけで考えていましたが、商談ブースを設置しきれず、6階会議室も使用し、2会場に分けて実施しました。商談数の多い事業者は、7階から6階、6階から7階と大忙し。
一方、いずれの商談ブースも、自社商品を持ち込みPRする事業者の熱気と、試食品の香りに包まれ、また、事業者の説明を聞くテナント側の眼差しも真剣そのもので、いくつかその場で商品の納入が決まる商談も出始めるなど、大商談会は、大盛況のうちに幕を閉じました。





スタッフ一同（当局、西日本SHD）ステージ上での集合写真。



関西ハイウェイ大商談会が無事終了し、充実感・達成感で満たされた瞬間です。
準備段階から約半年間にわたり協議・検討を重ね、当局と西日本SHD職員間の親睦は非常に深まりました。

編集後記

当局では、これまで自治体や金融機関と連携し、ベンチャー企業支援・観光振興（古民家の活用、自転車観光等）・子育て支援など多様なテーマで、主にはセミナーを開催するといった啓蒙活動及び地域間のネットワーク構築に取り組んできました。

今回の企画は、**これまでの取組みとは異なり、民間事業者（西日本SHD）と連携し、直接事業者同士をマッチング（商売）させるという初の挑戦企画**で、準備段階から事務方としてやることも多く不安もありましたが、**西日本SHDから商談会の進め方を間近で勉強させてもらい、多くの感銘を受ける**とともに、「この企画は間違いなく地域活性化につながる」といった確信めいた気持ちも日に日に増していきました。こうした取組みに、**当日だけでなく企画当初から半年間にわたり携われたことで、チームが一丸となり非常に良い経験**となりました。

大商談会当日は、熱気ある光景が見られ、ブース各所で商談が進められている様子は、**普段事業者と直接接する機会が少ない我々にも非常に刺激**になりました。**参加された皆様からも非常に良かったとの声を多くいただき**、改めてこの企画を進めてきて良かったと感じることができました。

今回の企画を通じ、**また一つ当局の地方創生支援の裾野が広がりました**。地域からの要望に基づき、また地域の実情を見極め、引き続き様々な取組みを行っていきたいと考えていますので、今後の企画にもぜひご期待ください。

参加者の声

【事業者】

・ハイウェイのSA・PAには出品できていなかった。**これだけ多くのSA・PAのバイヤーと一気に取引できる可能性を広げていただいた**ことは、非常にありがたい。**参加して良かった。**
・これまでの納品先（地元スーパー等）に比べ、**SAの取扱量（販売量）が大きいので、販路として非常に魅力的**。今回の商談会は**非常に良かった**。輸送が長距離となってくるため、輸送費等コストとの兼ね合いでどこまでエリアを広げていけるか課題はあるが、ぜひ商談を成立させたい。
・「SA・PA利用客は、デパ地下利用客のように試食しながらじっくり選ぶような時間はないので、**SA・PAに置く商品は、ぱっと手に取ってもらえるようなパッケージやキャッチコピーが必要**」とバイヤーの方に教えてもらった。バイヤー目線の意見を直接聞くことができ、非常に勉強になった。
・通常、商談会だと商談相手が来るのを待つことが多く、意外にこの“待つ”というのがしんどい（来てくれない可能性もあるので）。従って今回は、**こちらから“行く”手法なのでそこはとても良かった**。来年度あれば参加したい。

【テナント】

・**近隣の取引先だけでなく、他府県のメーカーと商談できた**ことで、今までにない知識やニーズを学べ、**非常に有意義な会**でした。
・試食ブースがあったため、**商談外の事業者様とも交流を図ることができた**のが良かった。
・いろいろな事業者様とお話ができ、たくさんの商品でわくわくしました。どんな風に販売してみようかと考えることもでき、挑戦もどんどんしてみたいと思うことができました。

【金融機関】

・様々な機関と連携し商談会を実施してきたが、今回ほど、**売り手側の話を真剣に聞いてくれたことはあまりなかった**ように思います。また、**バイヤーが百貨店や大手通販と違い、生産量が少ない中小、零細企業でも成約のチャンスがある**と感じました。
・取引先とバイヤーが対話する中で、**商品改良や販路開拓のヒントを得ることが出来た**と感じています。
・金融機関単独ではなかなかできない商談会であり、今後も実施してもらいたいです。
・事務負担が思ったより少なく、助かりました。

あなたの地域でも地方創生に関するご要望がございましたら
下記の宛先までお問い合わせください。

近畿財務局・総務課企画係
06-6949-6390
kinzaikikaku@kk.lfb-mof.go.jp

ちほめんNEWSのバックナンバーは下記URLからご覧になれます。

<https://lfb.mof.go.jp/kinki/chiiki.html>