

CHIHOMEN NEWS VOL.112

令和5年6月23日



第3回 関西交通ネットワーク大商談会



日時 令和5年5月30日(火) 10:00~17:30 **会場** 大阪シティ信用金庫本店

共催 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)、
大阪シティ信用金庫、近畿経済産業局

後援 公益社団法人2025年日本国際博覧会協会

協力機関 滋賀銀行、南都銀行、紀陽銀行、京都信用金庫、京都中央信用金庫、
大阪信用金庫、大阪厚生信用金庫、大阪シティ信用金庫、
奈良中央信用金庫、きのくに信用金庫、神戸信用金庫、播州信用金庫、
兵庫信用金庫、尼崎信用金庫、日新信用金庫、淡路信用金庫、
中兵庫信用金庫、但陽信用金庫、日本政策金融公庫、近畿経済産業局



当日の様相について

**144社の事業者（売り手）と
32社のテナント等（買い手）が一堂に集う！**

買い手は近畿地方だけでなく中国・四国地方を含む全90エリアが参加！



商談会は冒頭、近畿財務局 岩元局長及び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」）川村社長の挨拶から始まりました。商談は2階と10階の会場で行われ、10階にはオンラインブースも設置し、遠方の買い手とも商談が可能となりました！
どのブースからも売り手の商品に対する熱い思いが伝わりました。



熱気に包まれた会場では1日で400件を超える商談が行われました！



2階会場には試食・展示ブースも設置！地域特産物が集結し、会場内にはいい匂いが広がっていました。どのブースにも多くの人が集まり、売り手同士で交流されている様子も伺えました。



ミヤクミヤクが会場で大
人気！2年後の万博開催
を待ち望んでいる声も多
く聞かれました！



試食・展示ブースのほかに万博をPRするブースも設置！万博協会が直接参加者にパンフレットや動画等を用いながら紹介し、多くの人熱心に耳を傾けました。



関西交通ネットワーク大商談会の概要（これまでの経緯）

第1回（平成31年2月実施）

高速道路のサービスエリア（SA）、パーキングエリア（PA）の商業施設を管理する西日本SHDは、管轄エリアの商業施設を運営するテナントと、地域金融機関の取引先である各地区のメーカーや生産者をマッチングさせる商談会を関西以西で開催してきた。

関西エリアでも同様の商談会を開催しようとしていたところ、どの金融機関に相談すればよいのか悩んでいるという課題を当局が聴取。一方、当局も金融機関との対話の中で、取引先事業者の販路拡大が喫緊の課題であることを聴取しており、これらの課題を解決するため、西日本SHDと共催で第1回目となる商談会を開催。



第2回（令和2年11月実施）

第1回商談会が盛況であったことから、第2回も開催したいと西日本SHDから要望を受け準備を進めたが、新型コロナウイルスの感染拡大により延期に... 新型コロナウイルスの猛威はなかなか収まらなかったが、その中でも開催する手段がないか知恵を絞り、完全オンライン形式での商談会を開催。

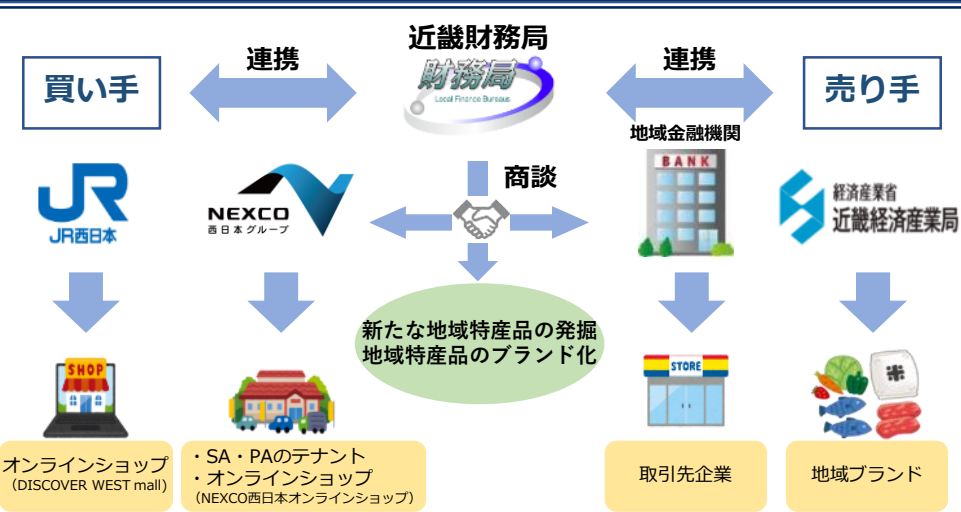


第3回（今回）

第2回はコロナ禍での実施となったが、コロナ禍で売上を落としている企業の再起支援の一助となった等、参加金融機関や事業者から高い評価をいただいたことや西日本SHDから次回開催の要望が寄せられたことから、**2年後に控えた大阪・関西万博の機運醸成や関西経済の発展に寄与**することを目標に掲げ、第3回（今回）の商談会を**対面とオンラインのハイブリッド形式**で開催。



関西交通ネットワーク大商談会のスキーム図



財務局が本商談会を開催した意義・成果

- 1 より多くの売り手に参加してもらうためには、普段から取引がある**金融機関の協力が不可欠**であるところ、業務を通じて**金融機関とやり取りのある当局が間に入ることで、多くの金融機関の参加が実現**できる。
- 2 金融機関以外にも、**業務で繋がりのある近畿経済産業局やJR西日本と連携**することで、より一層、万博の機運醸成や関西経済の発展に寄与することができる。
- 3 **参加事業者や金融機関から継続開催を要望する声が多かったこと**や、金融庁が実施した「企業アンケート調査」においても金融機関から受けたいサービスとして「取引先・販売先の紹介」が5割を超えていることを踏まえると、**事業者支援の取組みを推進する立場の当局が本商談会を開催する意義は大きい**。

商談会のポイント（他の商談会と比較して）

- 売り手・買い手双方の立場から、どの売り手・買い手と商談したいか事前に確認したうえで商談をセットするため、成約する可能性が高くなり双方にとって有意義な商談となる！
- 試食・展示ブースを設置することで、商談予定のなかった買い手に対してもPRできるとともに、様々な業種の売り手が集まることで売り手同士の横の繋がりをもつことができる！
- 第1回、第2回の経験を活かして第3回は対面とオンラインのハイブリッド形式で開催。中国・四国地方など近畿地方以外の買い手も参加できる環境を整備することで、より多くの販路拡大の機会を提供！
- 商談ごとに買い手にアンケートを実施し、アンケート結果を売り手に還元することで、売り手は商品の改善点や商談のノウハウを学ぶことができる！

今回の商談会において工夫したポイント（過去の当局開催の商談会と比較して）

工夫したポイント① JR西日本・西日本SHD（オンラインショップ）への参加交渉

- 売り手により多くの販路拡大の機会を提供するため、過去に別企画で繋がりのあったJR西日本に参加を依頼。
- JR西日本は自社のオンラインショップである「DISCOVER WEST mall」が参加。
- DISCOVER WEST mallでは西日本エリアの選りすぐりの逸品を掲載しており、JR西日本にとっても本商談会で多くの地域の事業者と商談できることはメリット！
- 西日本SHDも、SA/PAのテナントのほかに「NEXCO西日本オンラインショップ」が参加。
- オンラインショップの参加により、関西圏を訪れる方以外にも幅広く地域特産品を発信することが可能に。



工夫したポイント② 近畿経済産業局（地域ブランド）への参加交渉



- 近畿経済産業局は万博を好機と捉え、「地域ブランド」の国内外における知名度向上や市場開拓、インバウンド等の獲得支援に取り組んでいる。
- 売り手の更なる拡充のため、金融機関のほかに地域ブランド関連の事業者を支援している近畿経済産業局にも参加を依頼。その結果、地域ブランド関連の事業者が参加。

工夫したポイント③ 売り手へのアンケートの実施

- 参加した売り手に対して、商談会の感想や万博に向けて当局に実施してほしいこと等について直接アンケートを実施。
- アンケート結果については、今後、当局が実施する企画の参考とすることで、事業者支援や万博の機運醸成に資する取組みに繋げていく。
- 売り手の「生の声」を聞くことができ、売り手のニーズをより具体的に把握することができる。

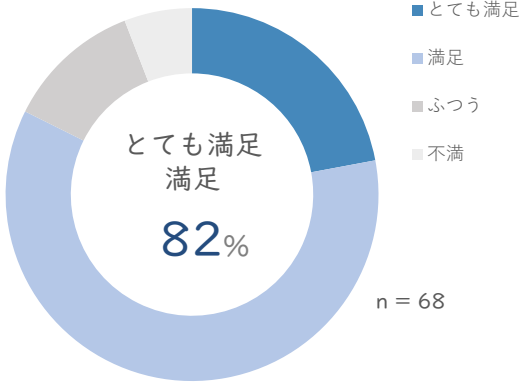


出所：近畿経済産業局HP「地域ブランドエコシステム」構築を目指す12のモデル

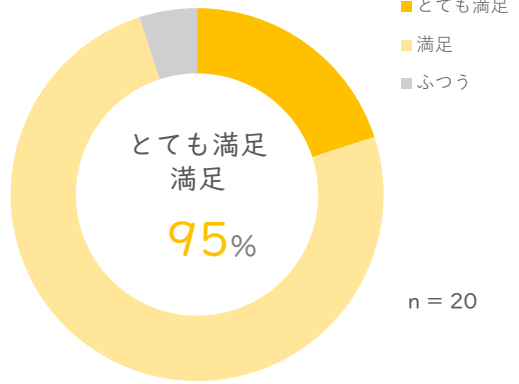


本商談会の満足度は？

売り手

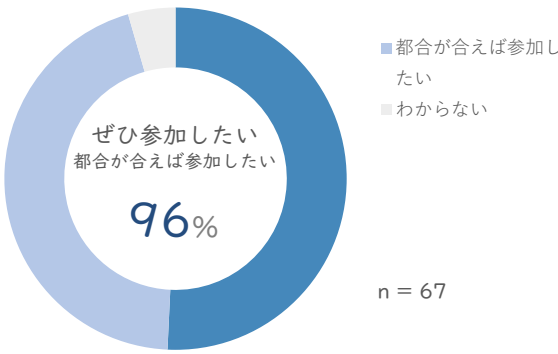


金融機関

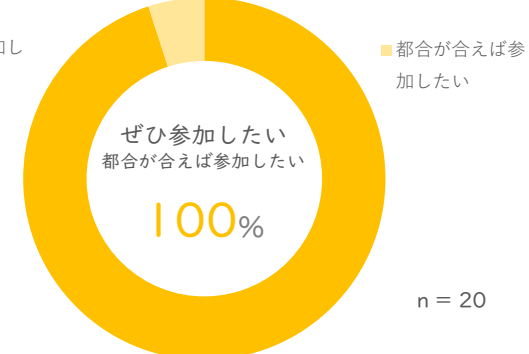


再度商談会を行うとしたら？

売り手



金融機関



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、下記宛先までお問合せください！

近畿財務局・総務課企画係
(TEL)06-6949-6390 (メール) 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/file/soumu/pagekinkihp006000073.html>



SA・PAに直接売り込む手段がわからない中、こういう機会の提供はありがたい。

SA・PAと商談成約できないまでも、事業者同士の横の繋がりを持つことができる点も魅力に感じる。

SA・PAでどのように売ればいいのか買い手からアドバイスをもらえるという観点からも本商談会は参加する意味がある。

人の繋がりにつけるため、人脈を広げていけるようにイベントなどには積極的に参加している。異業種間の交流は難しいため、このようなイベントは今後も続けていただきたい。



買い手の声

これだけの金融機関が一堂に会した商談会を開催できるのは、やはり財務局の主催でなければ実現できない。他の地域で県や市と商談会を行う際は、間に委託業者が入ることでクオリティにバラツキが出るため、財務局が直接開催してくれることも商談会の質の維持に繋がっていると思う。

試食ブースが盛況だったことから、第4回は試食ブースをメインにした商談会をしてもいいかもしれない。



金融機関の声

事前マッチング制が非常に有効だと感じる。事前に買い手側に商品を確認いただき、良い感触を得た状態で商談に臨むので、商談開始後すぐに良い結果が出ることもあった。買い手側の本気度が伝わる商談会であり、だからこそ売り手側もしっかりと事前準備を行うという好循環が生まれていた。

試食・展示ブースが非常に良かった。商談会に参加した経験がない事業者は、他の事業者のブースを見ることによりノウハウを得ることが出来たと喜んでいた。