



結の場参加申請経緯

- 支援主体の職員から、定期的に各種事業の紹介等の支援を受けていたため、普段からコミュニケーションがとれており、相談しやすい関係性の中で、結の場の紹介を受けた。
- 結の場では、大手企業との意見交換や商談ができるということを理解しつつも、これまでに参加した他の商談会と基本的に同様のものと認識していた。一方で、めかぶの取扱量を増やしたい、めかぶという商材の認知度を高めたいという思いから、結の場への参加を決めた。
- 参加申請に当たっては、支援主体から訪問やメールなどで、現状や課題、参加目的の明確化に向けた聞き取りを受けながら、必要な助言を受けた。

支援実施の際の
ポイント

【支援主体起因】

支援主体による定期的な支援により、事業者にとって相談しやすい関係性が構築できていた。

事業者に対し、支援主体が聞き取りを行うことで、事業者による現状や課題の把握、結の場への参加目的等の明確化につながっている。



結の場へ向けての準備段階

- 事前準備として、支援主体から商談の進め方の助言やプレゼン資料作成等の支援が可能である旨の連絡はあったが、これまでの商談会への出展経験を踏まえると、事前準備は自ら行わなければノウハウを蓄積できないと考えていたため、マッチング候補となっている支援提案企業の概要を調べるなど、主体的に動いた。
- 他方で、商品サンプルの手配やマッチング先の調整については、支援主体から密なサポートを受けた。



結の場当日

- めかぶの取引先を発掘したいという目標を設定していたが、めかぶの希望取引価格がスーパーマーケット等の小売店での取扱商品の価格帯と合わず、結の場で取引が成立することはなかった。
- 支援提案企業としては、めかぶだけでなく、魚も取り扱いたい様子であったが、めかぶの取引量を拡大させることを目的としていたため、魚では支援提案企業が希望する取引量を準備することが難しかった。結果として、支援提案企業が求めるニーズと一致せず、取引に至らなかった。
- 事前準備において、支援提案企業がどのような商品を求めているのかということの調査が不足していた。

支援実施の際の
ポイント

【事業者起因】

支援提案企業が求めている商材・価格帯に関する情報を事前に調査・把握した上で、臨むことが重要。事前にニーズを把握することで、別商材の提案も含め、柔軟性のあるプレゼン内容となり、当日の話の幅を広げることができる。



結の場後のフォローアップ

- 岩手県庁の担当者が岩手県内を地盤とするスーパーマーケットのバイヤーとの連絡調整を支援してくれたことで、後日わかめの取引が成立し、現在も取引が継続している。



結の場で認知度を高めることを目的としためかぶ