

担い手の経営のライフステージに応じた支援

(10) 「2017年度JA・JFグループ北信越商談会」の開催

農林中央金庫 富山支店（富山県）

新規	継続
	○
	(2010年)

1 動機(経緯)	<p>農林水産業者の所得向上に向けた販路拡大支援、および地産地消を主目的とし、2018年1月に北信越5県域(新潟・富山・石川・福井・長野県)で地域ブロックを越えた商談会を開催しました。一次産品(農産物・水産物)・加工品等の商談や情報交換の場を提供し、ビジネスマッチングの支援に取り組むとともに、「商談会後のバイヤーへのアフターフォロー」に関するセミナーも併設しました。</p>
2 概要	<p>2017年度JA・JFグループ北信越商談会の概要は以下の通りです。</p> <p>1 開催日時：2018年1月23日(火)</p> <p>2 開催場所：石川県地場産業振興センター(金沢市)</p> <p>3 参加団体</p> <p>所得向上効果を高めるため、セラー(農業)側は北信越5県の生産者を合計25団体招聘。また、JF等の漁業関連団体3団体を招聘、商談会のセラーは合計で28団体となりました。</p> <p>基本コンセプトが「地産地消」であること、生産量は少ないがこれから販路拡大を志向するセラーを支援することの2点を背景とし、バイヤーについては、小ロットであっても地域の特色ある生産物・加工品を求めているホテル、百貨店、通信販売業者等を中心に47団体(前年対比+6社)招聘しました。</p> <p>4 商談形式</p> <p>成果のある商談会を目指すため、事前にセラーとバイヤーの商談ニーズを確認する「事前マッチング」形式にて開催しました。また、セラー・バイヤーより要望があった、フリー商談を今年度から追加しました。</p> <p>5 その他</p> <p>(株)船井アグリフードシステム研究所でコンサルタントとして活躍している、楠元武久氏を講師として招聘し、商談会後のバイヤーへのアフターフォローの方法や生産物・加工品のブランド化による販売チャネルの開拓セミナーを同時開催しました。</p>
3 成果(効果)	<p>事前マッチング商談は商談数260件・成約数45件・成約率17.3%と商談数・成約数・成約率ともに前年度比で向上しています。また、アンケートでは、セラーから「販路拡大に結び付きそう」バイヤーから「生産者の生の声が聞ける場はありがたい」との評価をいただきました。</p>

4 今後の予定	2019年1月29日(火)に平成30年度北信越商談会を開催。また、2020年1月に2019年度北信越商談会を開催予定です。
---------	---

【商談会の様子】

