

員業ト 研究レポ 研卒レポ

「地域を元気に！」から 「企業と地域を元気に！」へ

『まちづくり』とのかかわり

早いもので、5年間お世話になったセンターを離れて、もう1年3か月が過ぎました。センターでの前半2年間は、地域政策の調査研究に従事しましたが、私にとって特に印象深いのは後半3年間のまちづくり事業です。金融機関勤務30年の私にとつて、まちづくりの仕事は、見ることに、聞くことに、すること、人との出会い等々、全てが初めてのことばかり。日々新しい気づきの連続で、本当に楽しく仕事をすることができました。

まちづくりに取り組む団体・グループを支援する「アシスト事業」では、助成先の団体の話し合いやイベントに参加して、実際の活動を体験しました。「舞たうん」も計4回担当しました。V o l . 1 1 3 の自分たちの地域を大切に 高校生パワー全開！ の取材で出会った高校生や先生方のまちづくりに対する思い

や取り組みは、特に心に残りました。誌面で紹介した高校生3人をパネリストに迎え、トークサロン「高校生レストランの奇跡」を開催し、たくさんの方々に参加していただきました。



トークサロンの様子

センターの話を始めると、とても2ページでは収まりきれないので、このあたりに止めますが、事業や取材で出会った方々とは、センターを離れた今でもお付き合いのある方もおり、本当にいい出会いをさせてもらいました。これからも「イベントBOX」片手に県下あちこちのイベントに顔を出して、センターでのつながりを大切にしていきたいと思っています。

さて今回は、今、私が取り組んでいる「商談会」の紹介をさせていただきます。

『JAバンク四国商談会』の開催

ビジネスマッチングは、1980年代後半に民間企業の異業種交流から始まったと言われていますが、今ではいろいろな分野でいろいろな企業・団体がパートナーを探して連携・提携を図ろうとする活動になっています。農業分野でも農商工連携の動きが進んでおり、JAでも農林中金・県信連を中心に全国各地で商談会を開催しています。

当県では、平成25年1月に『えひめの恵み食の商談会』を初めて「アイテムえひめ」(松山市)で開催し、平成26年1月、四国4県のJAバンクと農林中金が合同で「JAバンク四国商談会」を東京で開催しましたが、私はその事務局を担当しました。

松山での商談会は、『自由商談方式』で、試食・試飲が中心の見本市的な色合いが強かったのですが、東京では、より実質的な商談を実現するため、事前にセラー(売り手)とバイヤー(買い手)の双方が商談予約を入れる『事前予約方式』で実施しました。事務局では、1セラーにつき、1日最大7



JA愛媛県信連 融資部農業
金融課 農業金融センター

河野茂樹

商談のうち4商談以上のセットを目標にしていたので、この事前調整に一番苦労しましたが、参加者のご協力でなんとか商談会としての体裁は整いました。

商談会の様子

会場は、山手線有楽町駅前の「東京交通会館」でした。前日、会場設営と各セラーが商談ブースの展示準備を行いました。ここ有楽町周辺には各県のアンテナショップが多く、会場のビル内にも十数県が出店して農水産物や畜産物、加工品等の物産品を販売しており、どこもたくさんのお客さんで賑わっているのを見て、これは負けられないという気持ちになりました。

商談会は午前10時開始。午前中3セット、午後4セットの計7セット(商談30分、移動10分)で、セラー51団体とバイヤー65団体が参加して、約370件の商談が行われました。会場内では、「商談を開始してください」という司会者のアナウンスとともに、各ブースでセラーとバイヤーの活気ある商談が始まり、「商談終了5分前です」「商談を



終了してください」「次の商談先へ移動してください」というアナウンスで会場内への流れができ、最後までいい緊張感に包まれた商談会になりました。

愛媛からはJA(農協)、JF(漁協)、農業法人、加工業者など合わせて15団体が出展し、各セラーには事前予約で76商談(4団体はフルに7商談)がセットされ、それ以外に43の自由商談が行われました。

私も、お昼のお弁当以外は一日中立ちっぱなしで会場内を動き回って、自由商談の設定等に追われ、終わった時はとにかく足が疲れました。それでもセラーの方から「今までにない、有意義な商談会だった」と言っていたので、アンケートの満足度も高かったのでホッとしました。

今後の商談会

一口に商談会といっても、近年、全国いたる所でいろいろなテーマで開催されていて、規模の大小や毎年開催から一回限りの

ものまで含めると年間では相当な数になります。これらの商談会には、愛媛からも多くの企業が取引先の新規開拓や販路拡大を目的に、東京や大阪まで出て行って商品の売り込みをしているのは頼もしい限りです。一方で、商談会を主催する側としては、数ある商談会の中で、いかに特色のあるものにして、セラーとバイヤーを数多く集めるか頭をひねるところです。

今回の「JAバンク四国商談会」は、初めてにしてはいい商談会になったと思いますが、今後も継続するならば、参加企業・団体の開拓や商談の仕方など、検討する要素はたくさんあると思っています。

センターのまちづくり・地域づくりは、人と人のつながりを大切にして、地域を元気にしていくということでしたが、今私が入り組んでいる商談会も、人(企業・団体)同士を結び付けて、そこに経済活動を生み出し、活性化させて、企業と地域を元気にしようとするものです。



手法は違いますが、センターで学んだことを生かして、地域活性化の一助になります。