



首都圏バイヤー&シェフチャレンジに見る

ビジネスマッチング成功の秘訣

出品商品を徹底的に調査し訴求ポイントを明確にする

(株)ただいま 代表取締役 佐藤 翼

ここでは、外部支援機関と連携したマッチング商談会の進め方・成約の秘訣について、地方銀行9行で連携して開催した「首都圏バイヤー&シェフチャレンジ」の成功事例を題材に解説する。



ることを予定している。

地銀の担当者と協働して 個別マッチングをサポート

この首都圏バイヤー&シェフチャレンジは、各地域の特徴ある農林水産品や加工品を生産・製造・販売している地域企業と、首都圏の百貨店等のバイヤーやホテル・レストランのシェフとを引き合わせることに、新たな商流の創出につなげていくマッチングの取り組み。地方発の食材・加工品に対して、参加バイヤーやシェフが試

食してコメントすることで、参加企業は首都圏での販路拡大に向けたヒントをつかむことができる。第1回はバイヤーによるマッチングを公開。平成27年7月1日に、セルリアンタワー東急ホテル（東京都渋谷区）において華々しく開催された。(株)ただいまは、事務局として運営に参加。9行の担当者として協働しながら、食材・加工品の特徴に合わせた個別マッチングの実現をサポートした。

首都圏バイヤー&シェフチャレンジは、地域を知り尽くした地方

(株)ただいま（東京都）は「地域発・地域密着型事業の支援」をモットーに、地域産品の販路開拓や商品開発のサポートをメイン事業としている。

ここで紹介するのは、地方銀行9行が広域連携して開催した「首都圏バイヤー&シェフチャレンジ」をきっかけに、販路開拓を果たした三つの成功事例である。

参加した地方銀行は、北海道銀行、七十七銀行、千葉銀行、八十二銀行、静岡銀行、京都銀行、広島銀行、伊予銀行、福岡銀行。9

行は、それぞれの経営基盤、営業エリアにおいて有する情報・ネットワークを活用することによって新たな価値を共創して、地域経済の再生および活性化を図ることを目的に、平成26年1月、「地域再生・活性化ネットワーク」を構築した。

首都圏バイヤー&シェフチャレンジは、取引先の販路拡大に向け同ネットワークが取り組む初めての事業。各行が首都圏へのビジネス展開を考える取引先とその商品を募り、年4回のペースで開催す

と言われる所以もここにある。

今回、参加した長崎五島うどんは「五島手延べうどん」のブランド浸透、知名度向上、そして全国への販売展開を目指し、長崎県と新上五島町の支援のもと設立された会社である。

事前調査を入念に行い 素材の良さを料理人に訴求

マッチング支援に際しては、どの商品にもいえることだが、「ほかの商品とどこが違うのか」という点、つまりその商品の強みを徹底的に炙り出していくことに注力している。長崎五島手延べうどんに関しても、紹介元の福

岡銀行の担当者とともに、ルーツや製法、特徴などFCP展示会・商談会シートに書き切れない点を詳しくヒアリング調査した。

その結果、長崎五島うどんは、地元製麺業者の中から腕利きのうどん職人を選抜して、商品供給を受けていることが分かった。古来、引き継がれてきたこだわりの製法についても、次のような特徴を次々と知ることができた。

- ・現在、一部は機械化したものの、棒状にした生地を2本の箸に掛けて、手で引き伸ばしては束ねる作業を繰り返しながら熟成させ、紐状に細く乾燥させていく。
- ・生地を練り込む際には五島列島の海水を煮詰めて作ったミネラル豊富な五島の塩を使い、手延べの際には粉を使わず五島特産の椿油を使う
- ・北海道、佐賀県、福岡県産の厳選した国産小麦粉を使う

首都圏バイヤー&シェフチャレンジの公開マッチングで好評を博した五島手延べうどんは、次のステップとして東京の名だたる和食

の名店が所属する和食店組合の試食会に出品することを決意した。和食コースの締めうどんが使用されることが多いからだ。

この試食会では、長崎五島うどんの東京事務所の担当者が五島列島で名物の「地獄炊き」という食べ方を披露。これは、大鍋に湯を沸かして、茹であがったらそのまま五島名産のあこ（トビウオ）の煮出し汁やとき卵につけて食べるスタイル。釜揚げうどんを皆でつくイメージだ。

五島手延べうどんは、麺自体の食感の良さもさることながら、事前調査を入念に行ったことで料理人が知りたい素材の良さ・情報を上手く訴求できたことにより、老舗和食店に納品が決まった。

成功事例②

活々冷凍車えびを 有名和食店に販路拡大

二つ目の成功事例は、(株)海老の宮川（熊本県天草市）が出品した「活々冷凍車えび」。寿司をはじめめ刺身、鬼殻焼き、真善（しんじょ）、てんぷら...と、えびは和食

銀行が食材・加工品を厳選して集めることと、小規模ながら丁寧な個別商談につなげていることが奏功し、商談成約率は通常の展示商談会に比べて格段に良好。「知られざる地域の逸品を発見することができる」と大手バイヤーからの期待値も高い。

成功事例①

五島手延べうどんを 有名和食店に販路拡大

一つ目の成功事例は、(株)長崎五島うどん（長崎県）が出品した「五島手延べうどん」（国産小麦使用）である。遣唐使の時代に中国大陸から製法が伝わったとされる五島手延べうどんは、五島列島の自然と素材に育まれてきた。細くてもこしが強く、ぶるんとした口当たりやのご越しは食通も唸らせる極上の逸品。しばしば、稲庭うどん（秋田県稲庭町）、讃岐うどん（香川県）とともに、日本三大うどんにも数えられる。

ただし、手延べ製法であるがゆえ、製造数量が少なく、全国への流通量は限られていた。「幻の麺」



▶ 熟成後、じっくり乾燥させる「門干し」の作業