



# Report

## 誌上レポート

### そうしんブレーン“21”ビジネスマッチング2013

#### ビジネスチャンス拡大に向け、 鹿児島島の元気企業が大集合

鹿児島県内の若手経営者で組織する「そうしんブレーン“21”」は、経営者としてのスキル向上を目指して当金庫とともに研鑽することを目的に25年前に発足。県内に32支部を持ち、「金庫良し、企業良し、自分良し」の「三方良し」の理念で視察研修や講演会などさまざまな取り組みを積み重ねています。

そうしんブレーン“21”では今回初めての試みとして、会員企業の商品やサービス等を広く県内外に情報発信し、県内外の流通業者らとつなぎ、販路拡大や新たなビジネスチャンスを創出するための商談会「そうしんブレーン“21”ビジネスマッチング2013」を2013年2月5日、鹿児島市の城山観光ホテルで開催しました。

商談会では県内の元気企業75社と32のブレーン支部がブースを設け、各企業・団体の商品やサービスなどを展示紹介。県内外から来場した約1500名に自社のPRを展開しました。バイヤーは、東京、大阪、福岡などから13社、30名が参加。出展企業との間で個別商談会が行われました。また会場内では出展企業5社によるプレゼンテーションが行われたほか、お好み焼き日本一の感動経営、東京ディズニーランドのガス

トサービスのテーマで講師2氏による特別講演会も開催。参加者は熱心に聴き入っていました。

さらに県内大学生、短大生、専門学校生らの県内企業への就職をサポートしようと、同ホテルの別会場では講演やパネルディスカッションによる「就活フォーラム」も開催。約200名が参加しました。

出展者	個別商談参加バイヤー	フリー商談会参加者
107社・団体	13社・30名	約1500名
総商談件数	当日成約件数	商談継続中
約810件	10件	120件

- ものづくり…………… 18社
- 卸・小売・サービス…………… 20社
- エコ・環境…………… 4社
- 健康・医療・福祉…………… 4社
- 食…………… 29社
- ブレーン支部…………… 32支部

- 主催 そうしんブレーン“21”
- 共催 鹿児島相互信用金庫
- 後援 鹿児島県、鹿児島市、鹿児島県商工会連合会、鹿児島商工会議所、中小企業基盤整備機構南九州事務所、(株)鹿児島県工業倶楽部、(財)かごしま産業支援センター、(株)日本政策金融公庫鹿児島支店
- 協賛 信金中央金庫、そうごライフサービス(株)

## 01. オープニングセレモニー

### ◆人、モノの交流を通じてビジネスチャンス拡大と人材発掘

午前10時からのオープンに先立ち、会場の城山観光ホテルエメラルドホールでオープニングセレモニーがあり、そうしんブレン“21”代表幹事の八幡秀樹氏が、「そうしんブレン“21”は若手経営者の交流、勉強会などを通じて経営者の資質向上を目的としており、32支部、約600名の会員がいる。初めてのビジネスマッチング開催だが、人、モノの交流を通じてビジネスチャンス拡大につなげたい」と語りました。

続いて当金庫の稲葉直寿理事長は「21世紀を担う企業経営者を育てようというブレン“21”は、企業経営を通じて地域の活性化、地域貢献にも大きな役割を果たしている。初めての企画だが、自社の経営に参考にしてもらいたい。地域金融機関として各企業が全国展開できるなど販売促進を支援し、地域を耕す企業の成長をサポートしたい。バイヤーの皆さんには各企業を支援してほしい」とあいさつしました。

来賓を代表して県商工水産労働部の上加世田純一次長は「変革の時代を乗り越えるためには、新しい時代にマッチして、良いもの、良いサービスをより高く買ってもらい新しい市場を開拓することが重要だ。県としても引き続き支援していきたい」と述べました。



## 02. フリー商談会

### ◆107ブースで自社・団体の商品・サービスをPR

### ◆県内外から約1500名が参加

フリー商談会は午前10時から午後4時まで開催。32支部のブレンごとに出展者107社・団体が会場の各ブースで、竹炭を練り込んだ黒ギョウザ、黒酢入りの桑の実ジュースなど、地元の農林水産物を使い、安心・安全や味、パッケージなどに創意工夫を凝らしたバラエティー豊かな食品などのほか、大島紬メーカーの名刺入れやネクタイ、川辺仏壇メーカーの銀のカトラリーなど、伝統産業の技術を生かした新たな商品なども紹介。介護用品や、マッサージ体験できるブースなども注目を集めていました。

各ブースでは、個別商談会に参加した県外のバイヤーのほか、県内の小売業者、一般参加者ら約1500名が試食したり、出展者に商品やサービス特長や製造過程、セールスポイントなどを質問しながら、商品やサービスをチェック。出展者は、商品の特長とともにものづくりやサービスにかける思いなどを伝えていきました。出展した鹿児島市内の食品加工業者は「身土不二を心がけ、体にいい、こだわりを持ったドーナツやラスクなどを作っている。一昨年創業したばかりだが、まずは商品とともに思いやこだわりを皆さんに知ってもらうために参加した。地元で全国や大消費地で事業を展開している目利きのバイヤーの方と商談できる機会を設けてもらうのがありがたい」と語っていました。

会場の一角では出展企業のうち5社が、自社の企業内容や商品、取り組みなどを説明するプレゼンテーションも行われ、熱心に自社製品・サービスの特長などを説明していました。



## 03. 個別商談会

### ◆量販店や通販、運送会社など13社が参加

### ◆商品化や販売促進などで貴重なアドバイス

個別商談会場では、県内外の百貨店、スーパーチェーン、インターネット通販業



者、運送会社など13社のバイヤー 30名が出席して、午前10時半から個別商談が行われました。出展者は、製造者としての思いやこだわり、商品の特長などについて熱心に説明する一方、バイヤーの意見やアドバイスに真剣に耳を傾けていました。

全国各地でショッピングセンターを展開している企業の九州担当者は「そうしんアグリマッチングにも参加しているが、地方ならではの特産品を使ったプライベートブランドの商品開発や、店舗での鹿児島フェアなどを通じて鹿児島にはいいものがたくさんあることを実感している。製造現場の衛生水準を高め、安心・安全・正直をテーマにした商品づくりを徹底して」と話していました。

一方、個別商談会に臨んだ地元の食品メーカーの代表者は「ものづくりへの思いは共感してもらったが、デザインや表示で流通させるには不十分だという指摘や、まずは地元で愛される商品づくりをするようアドバイスされた。自社の商品がプロの目にどう映ったか非常に参考になった」と語りました。



## 04. 特別講演会

### ◆明日のビジネスシーンに役立つテーマで2氏が講演

### ◆約200名が熱心に聴講

特別講演会は約200名の参加者で、外食チェーン経営とサービスの専門家が講演。

お好み焼きチェーンを展開している千房(大阪)社長の中井正嗣氏が「お好み焼日本一の感動経営～情熱と感動が生んだ年商55億円」のテーマで、「企業は人なり。店長が元気だと従業員も元気で、お客も喜ぶ。思いを形にすることが大切」などと話しました。

続いて、元オリエンタルランド専務取締役の奥山康夫氏が「東京ディズニーランドのゲストサービス～リピーターを呼ぶお客様との一体経営とは」のテーマで講演。ディズニーランドがどのような考えから創造され、どのような理念で事業運営されているのか、などについて説明しました。



## 05. 就活フォーラム

### ◆若者の県内就職をサポート

### ◆出展企業と若い人材とのマッチングも目指す

ビジネスマッチングと同時開催で、城山観光ホテルのロイヤルガーデンでは、県内の大学生や短大生、専門学校生を対象にした就活フォーラムが開催されました。

第1部では、元NHKアナウンサーで、帝京大学などで「就職力(生きる力)の強い学生」づくりに携わっている森吉弘氏を講師に「就活力アップセミナー」があり、森氏は「仕事は自己満足ではなく“他己満足”。相手のことを考えるおもてなしの精神が大切」などとアドバイスしました。

第2部では、当金庫のほか、地元の民放やホテルなどに就職した若手社員5人が登壇し、「働くこと、学生から社会人になって」のテーマでパネルディスカッション。学生時代との違いについて「自分の行動に責任が伴う」「指示待ちでなく自分が主体」「目標に向かって一丸となって取り組み、目標達成した時の喜びは大きい」などと発言。就活中の学生へのアドバイスとして「自分のことを知り、自分に合った企業を選ぶことが大切」「就職活動は高校や大学で経験したことの発表の場。何をしたかではなく、何を学んだかをアピールして」「新聞を読んでさまざまな知識を得たことが役立った」などの意見が出されました。

フォーラムに参加した学生らは、ビジネスマッチングの商談会場の企業ブースも見て回り、就職先の選択の参考にしていました。

