

令和2年7月吉日

各位

鹿児島相互信用金庫

共同・協業販路開拓支援事業

「人と自然が輝き、人が拓く、霧島逸品販路開拓支援事業」の開催について

鹿児島相互信用金庫（本店：鹿児島市、理事長：永倉 悦雄）は、県内農水産の生産者及び食品加工業者等の販路拡大支援のために、これまで大小13回の特別商談会を開催してきました。新型コロナウイルスの収束が見えない今だからこそ、お互いのコミュニケーションが分断されたままではいけません。そこで今回『With コロナ』をテーマに、霧島市と連携し、オンライン上でリアルタイムにコミュニケーションが可能なツールを用いて、全国商工会連合会の「共同・協業販路開拓支援補助金」を活用したオンライン対応型展示会・商談会を、下記のとおり開催するのでお知らせします。

記

I. 事業について

1. 事業内容

(1) 事業名 「人と自然が輝き、人が拓く、霧島逸品販路開拓支援事業」

(2) 目的

「with コロナ」をテーマにオンライン対応型の展示会・商談会を開催し、霧島地区の事業者と大都市圏内のバイヤーに、時間・場所の制約を受けない展示会・商談会の場所を提供する。

(3) 事業概要

- ① オンライン対応型展示会・商談会の開催によって、時間・場所の制約をなくし、鹿児島県内の事業者と大都市圏内のバイヤーなどの商談会を可能にします。
- ② 成約率を高めるため、オンラインマーケティングセミナーの開催や、成約後にデザイン会社や販路開拓の専門家などを派遣し、支援企業のフォローアップを行います。
- ③ 首都圏等のマーケットで通用する利益の出る商品作りを、ビジネス面やデザイン面で産官金が連携する伴走支援を行います。
- ④ 新型コロナウイルス感染症による経済的被害は、日本の小規模事業者にも深刻な打撃を与えています。このような状況において、コロナ収束後速やかに事業を再開できるよう、販路確保のための準備を行います。

(4) 期 間 令和2年8月4日（火）～令和3年3月31日（水）

2. 実施事業

(1) マーケティング強化セミナー

事業説明、セミナーを1回3時間で実施し、最新の市場動向や流通の状況、新商品開発、価格設定などマーケティング戦略の策定及び実施のプロセスについて総合的に学び、商品開発戦略、流通戦略などを参加者に身につけていただきます。

※詳細については「Ⅲ. マーケティング力強化セミナーについて」を参照してください。

PRESS RELEASE

(2) デザイン会社や販路開拓の専門家などによる支援（オンライン）

ターゲット設定の再考を行い、価格設定を踏まえた付加価値の掘り起こしやデザイン支援を行い、首都圏、近畿圏などの小売流通やEC（通販）マーケットに通用する利益の出る商品を開発します。期間中4回実施し、ターゲットや価格設定に応じたパッケージデザインの支援をオンラインにて実施します（新型コロナウイルス感染症の影響が治まった際は、現地に訪問しての対応を優先します）。また、支援企業へのヒアリングにより、保有している差別化ポイントを掘り起こし、付加価値として構築します（デザイナーには県内のデザイナーを起用し、同時にデザイナーの育成も行います）。

【対象者】

応募いただいた事業者の、商品開発に対する柔軟性や販路開拓への熱意を書類審査します。審査後、支援企業10～12社程度を決定します。

(3) 「人と自然が輝き、人が拓く、霧島逸品販路開拓商談会 in 霧島市」（オンライン）

霧島地区事業者と首都圏、近畿圏をオンラインで繋ぎ開発商品のマッチングを行います。

※開催時期については、2021年1月を予定しております。開催時期が決定次第改めてご案内致します。

イ. 事前に首都圏、近畿圏の小売店、通販バイヤーを8社程度選定します。

ロ. 支援企業の事業者商品情報、サンプルなどをバイヤー側会場に事前送付（専門家がサポート）します。

ハ. 支援企業は、霧島地区の当金庫支店で事業支援（デザイン会社サポート）を受けます。

ニ. 支援企業は、すべてのバイヤーとマッチングを行い、開発商品の評価や改良点などのアドバイスを受け、更なる改良をデザイン会社や販路開拓の専門家などと進めます。

ホ. 会場では、支援企業とバイヤーにアンケート調査を行い、支援企業への伴奏支援の方針決定やバイヤーニーズの分析を行います。

(4) 首都圏等のスーパーにおける開発商品 BtoC 展示会

※開催時期については、2021年1月を予定しております。開催時期が決定次第改めてご案内致します。

イ. 首都圏、近畿圏等のスーパーで、消費者動向やアンケート調査、売上分析などを行い、新たな販路での商談成約率を高めるための施策提案を行います。

ロ. マーケティングスタッフが、販売員及び消費者に、商品に対する感想やアドバイスを求め、専門家による考察や分析を行います。

ハ. 顧客獲得に向け、方向性とターゲットの再設定をします。

ニ. 分析結果、商談結果を報告書としてまとめ、支援企業へフィードバックし、今後の商談成約率を高めるように指導します。

(5) 支援企業へのアフターフォロー

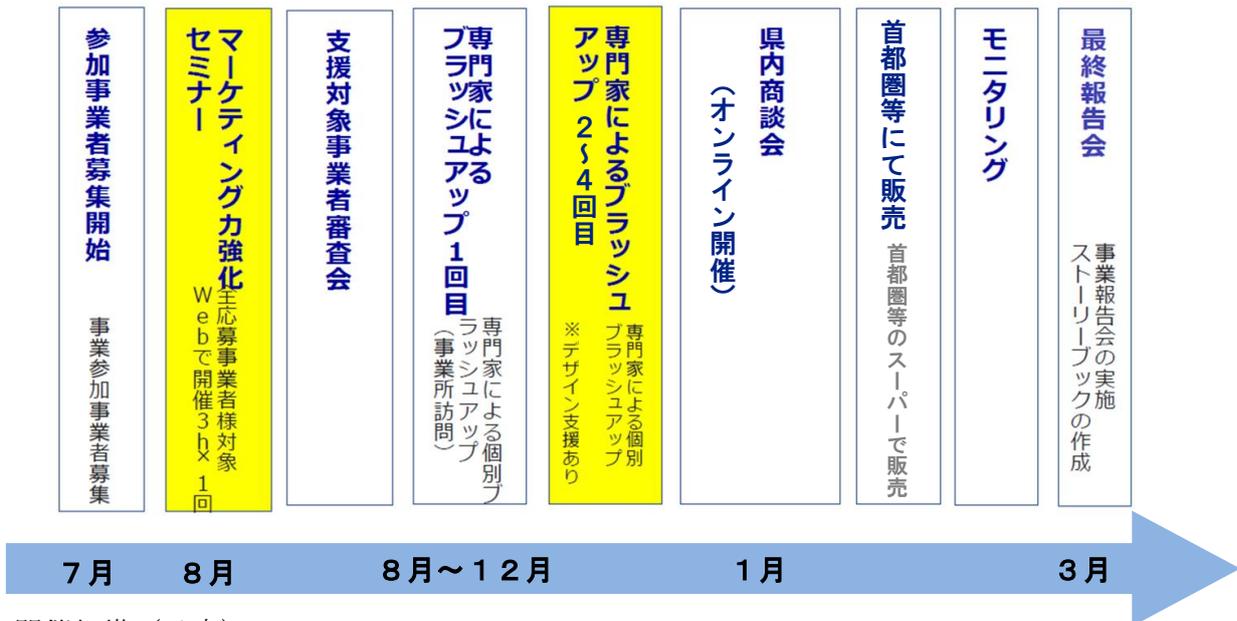
デザイン会社や販路開拓の専門家を派遣し、展示会、商談会、モニタリングを通じて再設定した今後のチャネルや営業方針などについて、持続的な支援が出来るように相互の理解を深めます。

(6) 紹介冊子の作成、配布

支援企業ごとに紹介冊子を作成し、事業の振り返りはもとより事業後も地域内の事業者掘り起こしなどに利用します。

PRESS RELEASE

(7) スケジュール



3. 開催組織 (予定)

《主催》 鹿児島相互信用金庫

《後援》 霧島市、鹿児島県商工会連合会、霧島商工会議所、霧島市商工会、南日本新聞社、マスコミ各社 他

《協力》 霧島ガストロノミー協議会

II. 募集対象者について

(1) 対象者

霧島地区店舗（国分支店、加治木支店、隼人支店）の営業エリア内の企業、団体、個人事業者

(2) 募集にあたっての留意点

① マーケティング力強化セミナー（8月開催）で、各事業の「開催概要」「募集方法」等の説明を行いますので、当セミナーへの参加が必須となります。

② 当金庫との取引の有無に関係なく、県外への販路拡大等を考えている事業者、もしくは特色ある商品を生産、販売している事業者を対象とします。

③ 食品加工や食材・食品を取扱う事業者および食に関連する事業者を対象とします（バイヤーは、地元で知る人ぞ知る隠れた特産品に、特に興味を持ちます）。

※原則、生産者の参加はご遠慮願います。

III. マーケティング力強化セミナーについて

(1) 目的

最新の市場動向や流通の状況、新商品開発、価格設定などマーケティング戦略の策定及び実施のプロセスについて総合的に学び、全国流通・販路獲得のための、商品開発戦略、流通戦略などを身につけていただきます。

(2) 開催日 令和2年8月4日（火） 13:30~16:30

(3) 会場 国分シビックセンター 多目的ホール（霧島市国分中央3-45-1）

PRESS RELEASE

(4) 講師 柳原 勝浩氏 (株式会社 ジーブリッジ 営業部次長)

【プロフィール】

食品や雑貨の両分野に強みを持つ稀な販路開拓コーディネーター。販路も百貨店から高質スーパー、雑貨店、駅、空港まで幅広く、首都圏、関西圏の地域産品専門店やライフスタイルストアに対して強いコネクションを持っている。

(5) 対象者

- ① 【人と自然が輝き、人が拓く、霧島逸品販路開拓支援事業】への参加希望事業者
- ② 販路拡大やマーケティング強化を行いたい方

(6) 参加料 無料

(7) 申込締切日 令和2年7月31日(金)

(8) その他

- ① セミナーの中で、「人と自然が輝き、人が拓く、霧島逸品販路開拓支援事業」の事業内容やエントリー方法等の説明を行います。
- ② 1企業あたり複数人の参加も可能です。

《本件に関するお問合せ先》

鹿児島相互信用金庫 営業戦略部 地域商社室(担当:肥後)

〒890-0062 鹿児島市与次郎1-6-30 TEL:099-259-5222 FAX:099-259-5227