

【今月号の目次】

1. 平成29年度 第2回事業計画認定【地域資源】(徳島県) 阿波麦酒…………… P.1
2. 【出展報告】五味商店「こだわり展示会」…………… P.1
3. 【連載】Eコマース・ワンポイント情報(13回目) …………… P.2
4. 全国商工会連合会公式サイト「ニッポンセレクト」 認定企業新規掲載のご紹介…………… P.3
5. ビジネスモデル発見 & 発表会 G7高松大会 参加者募集開始…………… P.3

中小企業地域資源活用促進法等に基づき1件の事業計画が認定されました！

このたび8月10日付で中小企業地域資源活用促進法に基づき1件の事業計画が認定されました。今回認定を受けられた事業者様の「概要」と「今後の抱負」をご紹介します。



【徳島県】株式会社阿波麦酒

- ①代表者氏名:代表取締役 多田 翔悟 ②所在地:徳島県板野郡藍住町勝瑞字幸島93-5
③資本金:2,000千円 ④従業員数:5名 ⑤設立年:2013年 ⑥事業内容:クラフトビールの製造と販売および併設する飲食店の経営

【認定事業】 徳島県産の古代米を活用したクラフトビールの開発・製造・販売

<今後の抱負>

本事業では、佐那河内村の古代米を原材料に使ったクラフトビールを新たに開発します。クラフトビールには、人と人をつなげ、コミュニティを生み出す力があります。地域資源というその土地ならではの材料で造ったクラフトビールは、地域のコミュニティの活性化を促し、地方創生に大きく貢献するものと信じております。

【出展報告】五味商店「こだわり展示会」(7月25日@東京 丸ビル)

7月25日に東京・丸の内丸ビルで五味商店様(※農水産加工品卸、中小機構地域活性化パートナー)主催「こだわり展示会」が開催されました。111社が出展、バイヤー400人が来場し、活発な商談が繰り広げられる中、中小機構からは「NIPPON MONO ICHI」として全国から10社出展、そのうち四国からなんと5社が出展採択・参加されました！

【ご出展企業:あいうえお順】

- ①オーシャンドリーム様(愛媛県:はものまぶし)
- ②木村水産様(香川県:グラノーラ)
- ③ミヤモトオレンジガーデン様(愛媛県:塩みかん)
- ④山一商店様(香川県:オリーブ燻製薫味料)
- ⑤和 土佐しまんと本舗様(高知県:餃子)



この展示会は何千人も来るような大規模な展示会ではありませんが、だからこそ五味商店様がこだわりをもった企業を重視されていることが伝わってくる場となっています。この夏のこだわり展示会と2月のスーパーマーケットトレードショーがアピールチャンスです。自社に合った展示会だと思われましたらぜひ次回ご挑戦ください。

展示会の様子は中小機構が発行する情報紙「中小企業振興」(8月15日号)でもご紹介しております。機構HPから電子ブックもご覧いただけますので、情報収集にお役立てください。

中小機構「中小企業振興」掲載ページ:<http://www.smrj.go.jp/kikou/info/shinko/sinko/index.html>

連載企画

ECマース・ワンポイント情報～13回目～

中小機構四国 チーフアドバイザー 多田 優之

ECバイヤーに御社のイチオシ商品を提案してみませんか？ 大阪商工会議所主催『買いませ！売れ筋商品発掘市』のご紹介。

お世話になります。中小機構四国本部のチーフアドバイザーの多田優之です。
今回は、大阪商工会議所主催の商談会「買いませ！売れ筋商品発掘市」を紹介します。

第21回 買いませ！ 売れ筋商品発掘市

於：大阪府立体育会館

「買いませ！売れ筋商品発掘市」は、百貨店、スーパー、通販など大手流通業60～70社に
直接売り込みができる 日本最大級の規模と実績を誇る「逆」商談会です。

2017年11月9日（木）開催！

Webでのお申込はこちら

↓ 3分半の動画で商談会の内容がわかります！



(出所：youtubeより <https://youtu.be/jRntAE3Apv4>)

あれ？ECと関係ないみたいだけど…という声が聞こえてきそうですが、なんとこの商談会には関西の通販やECモールの専属バイヤーも多数参加されています。大阪商工会議所では、「ネット通販バイヤーズ」商談会も今年の6月に2度開催しています。

>>>> 詳細ページ <http://www.osaka.cci.or.jp/net/tb/>

ECといえば、消費者に販売するBtoCのイメージが強いですが、実は食品、雑貨に限らず多くの売上を作られている方々は、卸し販売(BtoB)やOEM販売にも積極的に取り組まれています。

特に近年は、スマホで気軽に使えるフリマアプリの登場(CtoC)や、無料ネットショップ作成サービスが乱立しており、以前と比較して対消費者市場は競合が激増中です。

当たり前のようにECを利用する人が増えていきますので、皆様もBtoCやBtoBにとらわれず、常に販路開拓のアンテナを張り、「買いませ～」のような商談会にも挑戦してみてください。

実は先日大阪商工会議所の「買いませ！売れ筋商品発掘市」ご担当と打ち合わせをしてきました。特設ページに参加地域の情報があるのですが、四国からの参加者が少ないとのこと、「この機会を逃さないでください！」とアツい言葉をいただきました。

毎年参加されるバイヤーは約70社300名以上、一方、売り込みに来られる事業者約800社1,300名以上と大変ビッグなイベントです。また、会場が大阪なので四国から日帰りも可能なのが魅力的。複数のバイヤーに会えて、商品のアドバイスやトレンドも聞けるこのチャンスは貴重な機会だと思います。ぜひ、ご検討ください。

>>>>> 過去の開催実績、参加事業者数などの詳細ページ <http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/record/>

↓ 大阪商工会議所もSNSを活用中です！



(出所：Facebookより <https://www.facebook.com/kaimasse/>)



中小機構 四国 チーフアドバイザー
多田 優之

●大手家電量販店などでの20年の勤務経験をもとに、ITを用いた実務的なEC販売・実店舗集客を自ら実践。現在はITをはじめ各種講師や専門家として活躍。現職：多田EC支援事務所代表、京都製菓技術専門学校非常勤講師(社会学講座)、10府県産業振興・支援機関 登録専門家(IT活用、販路開拓、越境EC)

