



中小企業支援ネットワークでの 合同商談会開催による販路拡大支援

宮崎県信用保証協会
経営支援部 経営支援課 課長代理 三輪 光倫

1. はじめに

(1) 宮崎県における中小企業支援ネットワーク

宮崎県中小企業支援ネットワーク（以下、「中小企業支援ネットワーク」という。）は、県内の金融機関、商工団体、中小企業支援機関、士業団体等合計33機関で構成しており、当協会と宮崎県（商工観光労働部商工政策課経営金融支援室）が共同で事務局を担っている。

現体制は、令和3年2月、コロナ禍において先行きが不透明になるとともに借入金が増大した中小企業に対する支援のため、関係機関の連携を強化することを目的として再構築されたものである。再構築後も新たな機関を随時追加している。

(2) ワーキンググループ

中小企業支援ネットワークでは、構成する全機関が一堂に会して年2回程度開催する「全体会議」の下に「ワーキンググループ」を設置している。ワーキンググループは、中小企業が抱

える課題に対し、迅速かつ具体的な検討を行うことを目的としており、ネットワークをより効果的に機能させるために設けたものである。

実務担当者レベルの深い議論ができるよう、全体会議に比べ小規模なものとしており、商談会の開催やビジネスマッチングを目的とした「協働事業」、既存相談窓口の連携や事業者への周知を目的とした「相談事業」、金融機関と支援機関の職員が垣根を越えて参加する「研修・勉強会」の3つを主たる事業と定めている。

(3) 経営支援ネットワーク係

当協会では、経営支援部経営支援課が中小企業支援ネットワークの事務局業務を受け持っている。令和4年4月には、中小企業支援ネットワークを活用した中小企業支援の取り組みを加速させるため、経営支援課内に「経営支援ネットワーク係」を新設した。また、令和5年4月からは同係に宮崎県から人事交流で受け入れた出向者1名を配置し、共同で事務局を担う宮崎県との連携を強化している。

宮崎県中小企業支援ネットワークの構成機関

金融機関	県内に本支店を置く16機関(政府系金融機関を含む)
商工団体	宮崎県商工会議所連合会、宮崎県商工会連合会、宮崎県中小企業団体中央会
中小企業支援機関	宮崎県中小企業活性化協議会、宮崎県事業承継・引継ぎ支援センター、宮崎県産業振興機構、宮崎県よろず支援拠点、宮崎県プロフェッショナル人材戦略拠点、INPIT宮崎県知財総合支援窓口
士業団体	宮崎県弁護士会、宮崎県司法書士会、南九州税理士会宮崎県連合会、宮崎県社会保険労務士会、宮崎県中小企業診断士協会、宮崎県行政書士会
事務局	宮崎県、宮崎県信用保証協会
アドバイザー	九州経済産業局、九州財務局

2. 令和4年度商談会

(1) 開催までの経緯

中小企業支援ネットワークが主催する商談会は令和4年11月に初開催した。商談会開催の主たる目的は、県内中小企業の県外への販路拡大支援である。セラー企業の集めやすさという観点から、テーマは食料品とした。

令和3年度末に実施したワーキンググループ会議において「協働事業」として商談会の開催を目指す方針を確認した後、事務局で具体的な進め方を模索していたところ、ワーキンググループ参加機関である商工中金から取引先をバイヤーとして紹介することが可能であるとの申し出を受けた。

中小企業支援ネットワークとしてはもちろん、当協会としても商談会運営に携わったことがなくノウハウが不足していたため、商談会開催までのロードマップについては、商工中金の宮崎支店及び本部のビジネスマッチング担当部署と複数回にわたる協議により決定していった。

(2) 本商談会の特徴

①セラー企業募集方法

本商談会は、申し込みのあった企業の内、事前にバイヤー側が行う書類選考を通過した企業のみが実際に参加できる形式とした。

売り手として参加を希望する企業の募集は、ワーキンググループに参加している7金融機関（宮崎銀行、宮崎太陽銀行、宮崎第一信金、延岡信金、高鍋信金、日本公庫、商工中金）及び当協会を窓口として行った。商工団体、中小企業支援機関に対しては会員企業、支援先企業へ

の情報提供を呼びかけた。結果、令和4年9月末と定めた締め切りまでに23社から申し込みがあり、内19社が書類選考を通過した。

②事前セミナー

商談成約率を高めるため、商談会当日を迎えるまでに事前セミナーを2回開催した。1回目の事前セミナーは、バイヤーによる書類選考の通過を目的として本商談会の申込シートとして利用した「FCPシート」（商談に必要な情報がA3版見開き1枚にまとめられた展示会・商談会用の共通様式）の書き方をテーマとした。講師は、食料品関連事業者の支援経験が豊富な宮崎県よろず支援拠点のコーディネーターに依頼し、商品の利用シーン、製造工程、写真といった項目ごとの効果的な記載方法について説明していただいた。

2回目の事前セミナーは、書類選考を通過し商談会への参加が決定した先を対象として開催した。商工中金の仲介により、本商談会のバイヤーの1社である食料品卸売会社の代表者から、商品に対するバイヤーの視点や商談に臨む際のポイントについて説明していただいた。

令和4年度の事前セミナーは、新型コロナウイルスの感染状況を踏まえいずれもWeb開催とした。申込企業だけでなく金融機関や支援機関の職員も多数参加していただいた。

③商談への同席

本商談会では、セラー企業の推薦元である金融機関に対し商談への同席を依頼した。これは、商談会に不慣れなセラー企業のサポートを目的としたもので、普段から付き合いがあり商品の良さをよく知っている金融機関担当者からの一

令和4年度商談会「宮崎商談会」の概要

セラー企業募集期間	令和4年 8月～9月
事前セミナー1	令和4年 9月 7日 「商談成功の秘訣！FCPシートの書き方研修会」
事前セミナー2	令和4年 10月 21日 「商談力・営業力向上セミナー」
商談会	令和4年 11月 2日 会場：宮崎県庁内会議室 参加企業 バイヤー3社(対面2社、リモート1社)、セラー19社 出品商品 マンゴー缶詰、チキン南蛮、ドレッシング等 商談時間 1コマ20分

押しを期待したものである。

(3) 商談会の成果

商談会直後にバイヤーから取ったアンケートによれば、大半のセラー企業の商品が「条件が合えば検討可能」とされ、一部は「取り扱いを希望する」と高い評価を得た。当協会が半年後に行った追跡調査によれば、19社の内5社が実際に取引開始に至っていた。

また、参加したセラー企業からは、全国各地で商談を行っているバイヤーから直接自社の商品に対して具体的な助言を得られたことを喜ぶ声が多く聞かれた。

【令和4年度商談会の様子】



3. 令和5年度商談会

令和4年度の商談会がセラー企業、金融機関双方から好評だったことから、令和5年度も中小企業支援ネットワークとして商談会を開催することを決めた。2度目の開催にあたり、初の試みであった前年度から一部修正を図った。

令和5年度商談会「ネットワーク商談会」の概要

セラー企業募集期間	令和5年 7月～8月
事前セミナー1	令和5年 8月2日 「商談成功の秘訣！FCPシートの書き方研修会」
事前セミナー2	令和5年 9月7日 「商談会事前研修会」
商談会	令和5年 9月12日 会場：当協会会議室 参加企業 バイヤー2社(対面)、セラー25社 出品商品 チーズ饅頭、へべす羊羹、宮崎牛ビーフシチュー等 商談時間 1コマ20分または30分

①商談会テーマ

商談会の企画に係るワーキンググループ会議において、工芸品や雑貨といった食料品以外の商材をテーマにできないかという提案があった。しかし、「非食品」に限った場合、セラー企業が一定数集められるか未知数であったこと、バイヤーの選定も容易ではないという理由から商談会のテーマは前年同様食料品とした。バイヤーは当協会から1先、前年度に続き商工中金から1先紹介してもらい、計2先確保できた。

なお、「非食品」に関しては中小企業支援ネットワークで実施する他のビジネスマッチング事業においてフォローすることを目指し、商談会のセラー企業募集と並行して商材情報を収集した。

②申込窓口機関

令和4年度は金融機関のみを窓口としていたが、申込企業数を増やすため3商工団体を窓口に加えた。アプローチ先が一部重複するということもあったが、対象となる中小企業を日頃から支援している幅広い機関から紹介してもらうことで申込企業数は令和4年度の倍となった。

③事前セミナー

本商談会の特長である無料の事前セミナーは令和5年度も継続した。変更点として、新型コロナウイルス感染症の影響も和らいだことからリアル開催とした。1回目の事前セミナーは令和4年度と同じ講師に依頼し、2回目の事前セミナーは県内の商工会議所が過去に行った商談会のセミナーで評価が高かった講師を県外から招いた。

【令和5年度事前セミナーの様子】



【令和5年度商談会の様子】



4. 中小企業支援ネットワークで行う商談会の課題

(1) 費用負担

中小企業支援ネットワークでは、独自の予算は確保していない。また、セラー企業から参加費用は徴求しないことを前提としている。商談会を実施するにあたって不可欠である会場は、県庁や当協会の会議室を使用することで費用がかからないようにした。しかし、商談会に参加してもらうバイヤーの交通費、宿泊費は主催者

側で負担しなければならない。ワーキンググループ参加機関に負担してもらうという方法も考えられたが、令和4年度、令和5年度ともに当協会が全額負担した。

(2) 金融機関との情報共有

金融機関における中小企業支援ネットワークの窓口は融資部門や再生支援部門の担当者であるが、セラー企業を募集するために商談会の情報を金融機関の各営業店に周知してもらう際は営業統括部門等を介す必要があるため、金融機関の部署間連携がうまく図れず動きが遅れることがあった。

(3) 構成機関との連携

本商談会はワーキンググループの「協働事業」として取り組んだ企画であるが、中小企業支援ネットワークの事務局である当協会と宮崎県が原案を考え、ワーキンググループ参加機関に意見を求めながら進めることになったため、結果的に事務的負担が事務局に集中してしまった。

一方で、バイヤーの紹介やセラー企業の募集については、ワーキンググループ参加機関との連携ができたからこそ企画を前に進められたと考えている。

5. おわりに

2度の商談会に取り組んでいく中で、「信用保証協会が商談会をするなんて、昔とは変わったね。」という声を金融機関や支援機関から幾度も聞いた。中小企業支援ネットワークの事務局という立ち位置ではありながらも、当協会がさまざまな角度から経営支援に取り組んでいることを幅広く認知してもらえることは、喜ばしいことである。

今後も、前述した課題の解決を試みながら、多様な中小企業支援機関が参加している中小企業支援ネットワークだからこそできる個社支援に取り組んでいきたい。