# 地域活性化にいかに貢献するか

## 地方創生『食の魅力』発見商談会2018

## 第二地方銀行　販路開拓支援で企業の成長をサポート

地方銀行の重要な取組みが「地方創生」関連事業であり、その手法のひとつが取引先企業の販路拡大のサポートである。20日に開催が迫った「地方創生『食の魅力』発見商談会」はまさに地方創生を看板に掲げ、全国の第二地方銀行協会加盟行が「地域の頑張る企業」を応援してきた。TRC東京流通センター（東京都大田区）の5ホールを使用する同商談会は主催行31行、出展社260社と過去最高規模で開催。来場者も2017年の実績を上回る約2600人を見込んでいる。同商談会を企画・運営するリッキービジネスソリューションの澁谷耕一代表取締役社長に、地域の現状と地方銀行の取組み、商談会の果たす役割、未来に向けた戦略を聞いた。

**リッキービジネスソリューション代表取締役社長**
**澁谷 耕一氏**

澁谷耕一氏（しぶや・こういち）1954年北海道生まれ。一橋大学卒業後、日本興業銀行入行。香港支店副支店長、みずほ証券公開営業部長などを務める。2002年、同行を退職し、中小企業向けのコンサルティング会社「リッキービジネスソリューション」を設立。13年4月には神奈川県政策顧問にも就任。

**〈聞き手〉日本食糧新聞社代表取締役会長CEO**
**今野 正義**

### 中小企業支援の源泉

**今野**　澁谷社長はこれまで「地方創生『食の魅力』発見商談会」（以下「食の魅力」発見商談会）「地方銀行フードセレクション」（同フードセレクション）という、世界的にも類を見ない金融機関主催の商談会を企画し育成してきたわけですが、どんなところに苦労がありましたか。

**澁谷**　2001年にがんで亡くなった妻に代わり3人の子どもを育てるために02年に日本興業銀行を辞職し、起業しました。

最初は、中小企業の経営者が銀行へ提出する融資関連書類のサポートを行っておりました。

その中で、全国の中小企業を全面的に応援する方法として考えついたのが販路開拓の商談会。地方銀行の頭取に協力を依頼し、食品関連バイヤーに来場をお願いして実現したのが、第一地方銀行と当社の「フードセレクション」。続いて第二地方銀行と当社主催の「食の魅力」発見商談会が動き出しました。

当時、商談会の企画を持参して、地方銀行を訪問したくても、アポイントメントを受け付けてもらえない。大手銀行の肩書と個人企業の名刺の落差を痛感したことが、中小企業の支援に本腰を入れる力の源泉になっています。

### 2日間の開催も検討

**今野**　フードセレクションと「食の魅力」発見商談会の違いは。

**澁谷**　秋に2日間開催するフードセレクションには伝統・歴史のある老舗から観光関連事業、人気のスイーツメーカー、地域ブランド産品を生産する農家など地域を代表する企業や生産者が出展されます。取引先企業のサポートに、頭取をはじめたくさんの行員が会場に詰め、揃いの法被でバイヤーを呼び込むなど精力的に働きかけます。

「食の魅力」発見商談会も共通したところがありますが、開催日が1日で午後4時終了と時間が短いため、フリー商談もできますが、個別商談を優先した組み立てです。

**今野**　地方から東京に出てきて1日の商談はもったいない。

**澁谷**　2日開催を希望する声もある一方、従業員が少ない企業や家族経営の場合などは1日が精いっぱいという意見もあります。全出展社の希望を叶えるには、1日と2日の両立ての開催。バイヤーはスケジュールが合わせやすくなり、出展社も商談成果を高められるメリットがあります。

### 見どころは新商品展示やジビエコーナー

**今野**　ぜひ実現してください。今年の商談会の見どころは。

**澁谷**　20年の第10回記念に向けたチャレンジを行います。会場を広く取り、「フードセレクション」で行っている各企業の新商品展示コーナーを設けます。ジビエコーナーを新設し、商品とバイヤーが重要視すると畜法や物流面など取組み資料を配置します。

日本はいま全国の自治体で害獣に農産物を食い荒らされ、農家の所得や士気を下げる原因になっています。一方で、シカやクマなど良質なジビエの評価は高く、高級レストランから外食チェーン店まで利用が広がっている。この取組みを通じて販路拡大の道筋をつけたいと思います。

また、近年人気を呼んでいる老舗企業や和菓子の名店の企画コーナーにもぜひ足をお運びいただきたい。

**今野**　2年後の仕掛け、戦略を今年から進めるわけですね。オリンピック開催年でもあり、楽しみです。

### 地方銀行の役割は地方活性化への貢献

**澁谷**　思い返すとこの商談会の始まりは2011年7月。震災の影響で、福島の菓子メーカーのダイオーや、義援金付き牛乳「東北のみんながんばろう牛乳」のPRに出展した東北協同乳業など、被災地支援による出展や被災地活性化を目指す取組みが多かった。

オープニングセレモニーで、徳島銀行の吉岡宏美頭取（当時）が「地方活性化にいかに貢献できるかが地方銀行の役割で、企業成長とともに地域を成長させることが特に重要。『食の魅力発見プロジェクト』は、これを実現する有効な手段であることは間違いなく、すべての参加企業の発展につながることを望んでいる」とあいさつされた。ここが原点です。

13年には地方発！「食の魅力」発見プロジェクトと称し、現在の「地方創生『食の魅力』発見商談会」に改称したのが第5回目の15年から。こうしてみると、その時々に時代の変化や要請がありました。今年の出展社の傾向は「健康志向」がキーワードです。カロリーオフや栄養機能食品。エナジードリンクやグルテンフリー、甘酒、有機栽培コーヒーといったキーワードの商品を持った出展社が多い。これらの出展社をわかりやすくピックアップしたいと考えています。

**今野**　安倍晋三政権が「地方創生」を打ち出し、石破茂地方創生担当大臣（当時）が先導する形で、地方活性化が図られてきました。どう評価しますか。

**澁谷**　東京にいると国の予算とか身近に感じにくいのですが、地方に行くと公共工事なしではやっていけない事情もうかがえます。産業全体でいえば地方創生、アベノミクスは成功していると思います。ただ地域の小さな企業までその恩恵が行き渡っているかというと判断は難しい。

毎週のように全国の地方都市を訪問していますが、旧銀座通り、○○商店街といった場所の多くがシャッター街になっています。かつてはその街のにぎわいの象徴であった場所に人がいない。厳しいなと思います。

そういう地域で地元の食品業界が地域を担うのはますます難しくなる。

### 過去最高規模で開催

**今野**　人口減少、高齢化の圧力があまりにも大きい。そうした厳しい環境の中で、地方銀行はどのような役割を担っていますか。

**澁谷**　『食の魅力』発見商談会では、第二地方銀行の取引先である「地域の食品」を扱う地元企業にスポットを当て、商品の市場競争力向上やバイヤーとのマッチング機会創出を狙い、広域の食関連産業の育成と発展、地域経済活性化の後押しを目的としています。

昨年はTRC東京流通センター第一展示場A～Dの4ホールを使用し、主催銀行30行、出展243社がブースを形成。来場者は2572人とすべてで過去最高を実現しました。

商談についても当日成約件数168件、継続案件3348件と記録を更新。特に事前予約制個別商談会を利用した出展社からは「内容の濃い話ができた」など落ち着いてじっくり話せる環境づくりが喜んでもらえています。出展担当者が商談中はすかさず地銀担当者がブースに入り、バイヤー対応に徹するのも自然な景色。こうしてお互いの信頼感が醸成していくのも本商談会の特性です。

今年は主催行が1行増えてきらやか銀行、北日本銀行、仙台銀行、福島銀行、大東銀行、東和銀行、京葉銀行、東日本銀行、東京スター銀行、神奈川銀行、大光銀行、長野銀行、福邦銀行、愛知銀行、名古屋銀行、中京銀行、第三銀行、関西アーバン銀行、みなと銀行、島根銀行、トマト銀行、徳島銀行、香川銀行、愛媛銀行、高知銀行、福岡中央銀行、佐賀共栄銀行、熊本銀行、豊和銀行、宮崎太陽銀行、南日本銀行（18年6月4日現在）の31行に、出展企業260社で前年比17社増。来場者も昨年の2572人を超えれば良いですね。着実な成功、主催行の充実、これを毎年少しずつ達成できればと思います。

### チーム力でSDGsを武器に

**今野**　現在、御社はどのように地方と関わっていますか。その活動の中で、特に印象に残っている事例をご紹介ください。

**澁谷**　地方の再生可能エネルギーの現場に行き、自治体や出展社の皆さまに、持続可能な開発目標（SDGs・エスディージーズ）の話をしています。

SDGsは15年9月の国連サミットで全会一致で採択された「誰一人取り残さない」持続可能で包摂性のある社会の実現のため、30年までを期限とする17の国際目標です。貧困、飢餓、保健、教育、ジェンダー、水・衛星、エネルギー、成長・雇用、イノベーション、不平等、都市、生産・消費、気候変動、海洋資源、陸上資源、平和、実施手段の項目について、すでに欧米ではさまざまな形で政治・経済をはじめとしてグローバルに波及しています。中でも日本の最も大きな課題は食品ロス。

世界中で640万tのうち、日本は320万tを廃棄しており、この削減に本気で取り組まなければ世界の企業との競争も容易ではなくなる。消費者の支持や信頼も獲得しづらくなるでしょう。こうした考え方を理解しているか否かで数年のうちに大きな差が生まれます。

**今野**　SDGsは規模の小さな企業が単独で取り組むには現実には厳しい課題もあります。ところがある県の銀行と出展企業がチームになりコラボするなら挑戦は可能でしょう。例えば銀行と7社がチームになると7×1で7倍の力を持つことになる。これを「掛けるビジネス」といいます。ぜひ、「食の魅力」発見商談会で、銀行と出展社にチームで取り組むことの必要性を説いていただきたい。それが、この商談会のパワーアップにつながると思います。20日は良い商談会になるよう期待しています。

**澁谷**　私どもと主催行は「地域連携型商談会」を掲げ、出展社・来場バイヤー、双方にとって価値のある商談とは何かを追求してきました。今野会長のアドバイスも取り入れ、さらに魅力ある商談会にしたいと思います。

**今野**　ありがとうございました。

（文責・山田由紀子）

過去最多全国から 260 社 出展！！全国津々浦々の 地域食品 が大集合！

第二地方銀行　31 行が主催

『食の魅力』
発見商談会2018

2018年6月20日（水）10：00 ～ 16：00

会場：TRC東京流通センター　A・B・C・D・Fホール
（東京都大田区平和島6-1-1）

主　催：地方創生『食の魅力』発見商談会 実行委員会 / リッキービジネスソリューション株式会社
来場対象：百貨店、卸業、商社、ホテル、外食チェーン、スーパー、コンビニエンスストア、通販、食品メーカーの食品担当バイヤー等　※一般の方の入場はできません。

事前
来場登録
受付中！
食品バイヤー様限定

事前来場登録・出展社情報は公式 HP で！　地方創生『食の魅力』発見商談会　検索

お問合せ：RBS リッキービジネスソリューション株式会社　TEL：03-3282-7712