

岐阜県信用保証協会 ポストコロナサポートの現場から②



岐阜県信用保証協会
保証業務部
ポストコロナサポート室
主任 島田 貴成

岐阜県信用保証協会
住所 〒500-8503
岐阜市藪田南5-14-53
県民ふれあい会館 11階
(愛称 OKBふれあい会館)
TEL 058-276-6999

ポストコロナサポート室は、令和4年2月に新たに設置した部署であります。新型コロナウイルス関連特別融資、いわゆるゼロゼロ融資を利用されている経営者の方々との対話を行う部署という点は先月こちらに書かせていただきました。今月は、岐阜県信用保証協会のポストコロナサポート室がどのようにに経営者の方と対話をして具体的にどのような支援を行っているのかを紹介させていただきます。



対談の様子

■キッカケはひとつの提案から

「社長、売込みビジネス商談会に参加してみませんか！」
「もちろん、私達も同行させていただけます」

ポストコロナサポート室がスタートして、1年半になるうかという頃でした。郡上市には食品サンプルを製造している企業が数社あり、食品サンプルの発案者出生の地であり、聖地と言われています。そんな郡上市白鳥町の山の中に、小さな工房があります。

コロナ前には、道の駅で食品サンプル製造体験も盛況で安定した業績を続けていましたが、新型コロナウイルスによる影響は、当社のように観光客をターゲットとする事業には非常に大きな打撃を与えました。

■まずは事業を知ること強みを 知ること

夏の日差しが降り注ぐ最中、初めて山の中の工房にお伺いしました。
「社長さん、本日はお忙しいところお時間を作っていただきありがとうございます。」



食品サンプル

の売り場には合わないもので、もし納めてもらうことになればデザインは協議させていただきます」
「陳列するための仕器をいっしょに納めてもらえますか」
「同じ種類の商品ばかりでなく、いろいろな種類を詰め合わせたものでなければ困ります」
想定問答にないパターンばかりで、冷や汗が止まりませんでした。

商談会とは、商品の品定めは当然のことながら、この経営者と手を組むことのメリット、そんな鋭い視線を感じる時間でした。
この経験をプラスにしなければ、次に繋げなければという思いが強くなりました。

■次へのステップ

後日、ふたたび山の中の工房へ向かいました。
社長の視界は以前に比べクリアに先を見ていました。
高速道路サービスエリアとの商談を
実らせるべく、価格設定の見直し、什器の製作準備に着手することでした。

「保証協会がこうしてお邪魔することは初めてかと思いますが、ゼロゼロ融資をご利用の経営者の方に現状をお聞きしたり、何か悩んでみえることはないかお聞かせいただいたり、保証協会としてお役に立てることがないかと、県内の事業者をひとつひとつ訪問させていただきました」
ここで、食品サンプルの購買層は外国人観光客(インバウンド)が中心で、当社は郡上市内の高速道路サービスエリアと富山県の2ヶ所のサービスエリアに商品を卸しており、富山県での売上が戻りつつあることが確認できました。

■はじめての商談会チャレンジ

インバウンドに強みがあること、リアル店舗の他にネット販売に力を入れたいという希望があったため、大手量販店への売込みと、よろず支援拠点への相談を提案しました。

程なくして、よろず支援拠点への申込みを行い、ネット販売の専門家が担当となり、継続的な支援を受け少しずつではあります動き始めています。
大手量販店への売込み、こんな都合
この原稿をここまで書いて、年始を迎えました。

そうです、能登半島地震です。当社の売場の多くは富山県内の北陸自動車道サービスエリアにあります。これはさぞかし社長も沈んでみえるだろうと、新年早々に山の中の工房へ向かいました。

「びつくりしました。しばらくは注文が来ないことも覚悟しましたが、一部商品の追加発注がありましたのでホッとしています」
「昨年の商談会の話も聞いていますし、悲観的にならずやりますよ」
明るい顔の社長がいました。

■商売は笑売

命がけて商売をしてみえる経営者の方に、保証協会は何ができるのか、厳しい状況にあればあるほど、自問自答をするものです。

今回のお手伝いを通じて、出会いの時、社長の顔色は陰っていたのが、ここへきて活力にあふれ、こちらが逆に元気をもらうような立場になりました。「商売は笑売」なんていいです。

保証協会のこうした活動を広く皆様
に知っていただきたく、社長の理解をいただき今回は書かせていただきました。
末尾になりますが、このたびの能登半島地震により被災された方々にお見舞い申し上げます。

のいい話が転がっているほど商売は甘くはありません。

ひとつ運がよかったとすれば、たまたま岐阜商工会議所が主催する『売込みビジネス商談会』のチラシを目にしたことかと思えます。

「社長、お約束はできませんが、この商談会に申込みしてみませんか！」
「なかなか話を聞いていただけじゃないような大手企業のバイヤーが名を連ねています。」

「事前に興味を示された企業と商談ができるため、成約率が高いようです。」
「ところで社長、これまで商談会に挑まれたことはありますか？」
「いや、それが一度もありません…」
ここで冒頭の話、ならば「もちろん、私達も同行させていただけます」ということになりました。

まずは、第一関門です。
申込みをして、興味を持つ企業があるかどうかです。

ここで実に3社から興味ありの反応がありました。
2社は誰もが知っている大手企業、1社は高速道路サービスエリアを運営する企業であり、当社にとって願ったり叶ったりの第一関門突破でありました。そして、1社当たり30分間の商談時間が与えられるということで、想定問答や商品はどうやって見せるのか作戦会議を行い、当日を迎えました。

■ドキドキと冷や汗の商談会

「このパッケージ、このままではうち