



2014年に稼働を始め、クリーンな作業環境を実現した鷹取工場

しました。ニーズのありそうな企業を検索することや絞り込むことができ、さらに事前に商談を予約することができ、商談会当日は、効率的に動くことができます。事前予約できる「コマ」が、もっと多くなるとさらに効率よく動くことができるかなと思います。また自社の企業紹介ページについても、商品サンプルの画像が登録できると、もっとアピールできると思います。

——ここまではセラーとしての話を主に伺いましたが、バイヤーとしての成果はいかがでしょう。

母里 私は先代の社長であり義父である谷の希望で入社し、2013年の鷹取工場の立ち上げに携わり、2014年に代表取締役社長に就任しました。今後は、鷹取工場、吉井工

社会インフラの一翼を担い、継続的な発展を

——今後はどのように事業を展開していきますか。

母里 商品は多めに持つて行く方がいいと思いましたが、特徴的な外観や独自の機能性を有する当社商品のサンプルを見ていただくことで技術力をアピールでき、引き合いにつながるからです。また、公庫の方に商談会の雰囲気を知りながら準備しておく、当日スムーズに商談に臨めると思います。

母里 この業界では工程の一部を同業他社に外注することも珍しくありません。これまでの商談会では当社の業種に近い企業は少なかったのですが、今後参加企業が増えれば、発注の選択肢が広がるので期待しています。

——初めて「全国ビジネス商談会」に参加する企業にアドバイスはありますか。

母里 商品サンプルは多めに持つて行く方がいいと思いましたが、特徴的な外観や独自の機能性を有する当社商品のサンプルを見ていただくことで技術力をアピールでき、引き合いにつながるからです。また、公庫の方に商談会の雰囲気を知りながら準備しておく、当日スムーズに商談に臨めると思います。

平野屋物産 に学ぶ 3つのポイント

Point 3	Point 2	Point 1
出合いの場を増やし、自社のプレゼンスを高め、継続的な発展へつなげる。	商談会に臨むにあたっては、事前に情報収集と準備ターゲット企業の検索や商談の予約、アピールしたい商品サンプルを持参をしっかりと行う。	多種多様な企業との出合いがある「全国ビジネス商談会」を活用し、未知なる分野を開拓する。

——最後に取引先開拓に取り組む中小企業経営者の皆さまにメッセージをお願いします。

母里 日常生活を支え、災害時には必要不可欠となる社会インフラの一翼を担いたいという思いでこれからも取り組むを続けていきたいと考えています。

——最後に取引先開拓に取り組む中小企業経営者の皆さまにメッセージをお願いします。

母里 最後は、鷹取工場、吉井工

場、本社工場の3つの工場の機能を整理して、鷹取工場の2期工事で機能を集約し、さらに全体的に生産性を上げていくとともに、VOC処理設備の導入によりエネルギー環境問題にも取り組んでいきます。

営業面においては、多種多様な分野における顧客のニーズをさらに深掘りし、自社技術を最大限に活用できるように展開する必要があります。さきほどご紹介した非常食用おにぎりの商品もお客さまと15年以上同じ営業担当者がお付き合いさせていただき、築いた信頼関係から生まれました。

日常生活を支え、災害時には必要不可欠となる社会インフラの一翼を担いたいという思いでこれからも取り組むを続けていきたいと考えています。

株式会社 平野屋物産

社 福 岡 県 大 野 城 市 瓦 田 4 丁 目 14 番 7 号
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 会 長 谷 可 成
 代 表 取 締 役 社 長 母 里 圭 太 郎
 資 本 金 5,000 万 円
 従 業 員 115 名 (2019 年 7 月 現 在)
 事 業 内 容 パ ッ ケ ー ジ (食 品 ・ 生 活 用 品 の 包 装 資 材) の 製 造 ・ 販 売
 会 社 設 立 1959 年
 ホ ム ペ ー ジ http://www.hiranoya-bussan.com/



未知なる分野を開拓するため、前回まで4年連続で参加している「全国ビジネス商談会」

「全国ビジネス商談会」とは

公庫（中小企業事業）が、お客さまのビジネスチャンス拡大を支援するために、毎年開催している個別面談形式の商談会（直近では、2019年2月25日、パシフィコ横浜において、第11回目を開催）

（本商談会の特徴）

- （1）中小企業向けに金融機関が単独で主催する商談会としては国内最大規模
- （2）公庫のお客さまのほか、協賛機関から推薦のあったお客さまも含め、全国の多様な業種の企業が参加（第11回「全国ビジネス商談会」には、過去最高の961社が参加）
- （3）大手企業へ販路を拡大したいという参加企業のニーズに応え、大手企業の調達担当者を招聘
- （4）中小企業基盤整備機構、東京中小企業投資育成、日本貿易振興機構等の相談ブースを設け、各種経営相談に対応

母里 当社としては、取引先を規模地域でさらに分散させたい、そして未知の分野を開拓したいという思いがあります。「全国ビジネス商談会」への参加は公庫から紹介されたのがきっかけでしたが、全国から中小企業、大手企業が集まるこのような機会をいただけてよかったです。

包装材料を企画する場合は、お客さまの業界を学び、製品のリニューアルあるいは食品の主力製品のパッケージを置き換えるといったタイミングでお声をかけていただければ、時間をおかけして関係構築していく必要があります。そのため、商談会に参加してすぐ受注に結び付くということは難しいかもしれません。

母里 取引先開拓の取組みとして、公庫が主催する「全国ビジネス商談会」へ前回まで4年連続で参加しています。

母里 当社としては、取引先を規模地域でさらに分散させたい、そして未知の分野を開拓したいという思いがあります。「全国ビジネス商談会」への参加は公庫から紹介されたの

優良企業との出合いが未知なる分野を開拓する糸口

向きの高付加価値包装を通信販売する事業を展開しており、平野屋物産と補完し合うことにより、販路拡大の相乗効果、さらに閑散期の変動を吸収する等の役割を担っています。

母里 「全国ビジネス商談会」に参加するメリットを教えてください。

母里 参加企業は公庫の取引先が大半を占めるため、新規取引でネットワークとなる与信用面でも安心です。また、参加することで他の企業からきちんとした企業だと評価されて信頼性が向上するメリットもあります。現状の参加費からしても参加するメリットは大いにあります。民間金融機関が推薦する企業も参加するようになったということなので、今後ますます間口が広がっていく

母里 「全国ビジネス商談会」では、事前に専用ホームページで参加企業を検索したり、商談の予約が可能な仕組みとなっています。御社はこの機能を活用し事前予約をびっしりと埋めています。この機能のメリットを教えてください。

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約

事前の情報収集と商談会の雰囲気合わせた準備がスムーズな商談につながる

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約