

大手企業OBの人脈活用

四国の製造業者

関東で売り込み

東京

四国4県の中小企業団体中央会が主催する「ものづくり企業展示商談会」が1、2両日、東京・大手町の三井生命ホールであり、販路拡大を目指す4県の製造業30社（愛媛10社）が、関東



四国の製造業30社が関東での販路拡大を図ったものづくり企業展示商談会

11月2日午前、東京・大手町

のバイヤーに自社製品・技術を売り込んだ。

商談会は、三井生命（東京）が中小企業のビジネスマッチング事業で提携する認定NPO法人「経営支援NPOクラブ」（同）と愛媛県中小企業団体中央会を引き合わせたのを機に、4中央会合同で初開催した。

クラブには大手企業のOB約220人が在籍し、幅広い人脈を生かし中小企業をサポートしている。実際の取引につなげるためクラブが出席企業を事前調査し、興味を持ちそうな関東のバイヤーを招致。2日間で60社約90人が来場した。内視鏡手術の2次元映像を3次元化するシステムを展示した医療機器開発メーカー「エフエーシステムエンジニアリング」（松山市）の中村康則社長は「病院に個別に売り込んできたが、

医療ディーラーを介した水平展開の必要性を感じていた。人脈づくりから始まる見本市や学会と異なり、この商談会は既存人脈を生かした営業ができるので手応えがある」と話した。

県中小企業団体中央会の稲垣徹連携支援部長は「4県の中央会で連携し、来年以降も商談につながるような場を設けていきたい」と語った。

（山本良）