

大都市へ地場産品売り込み

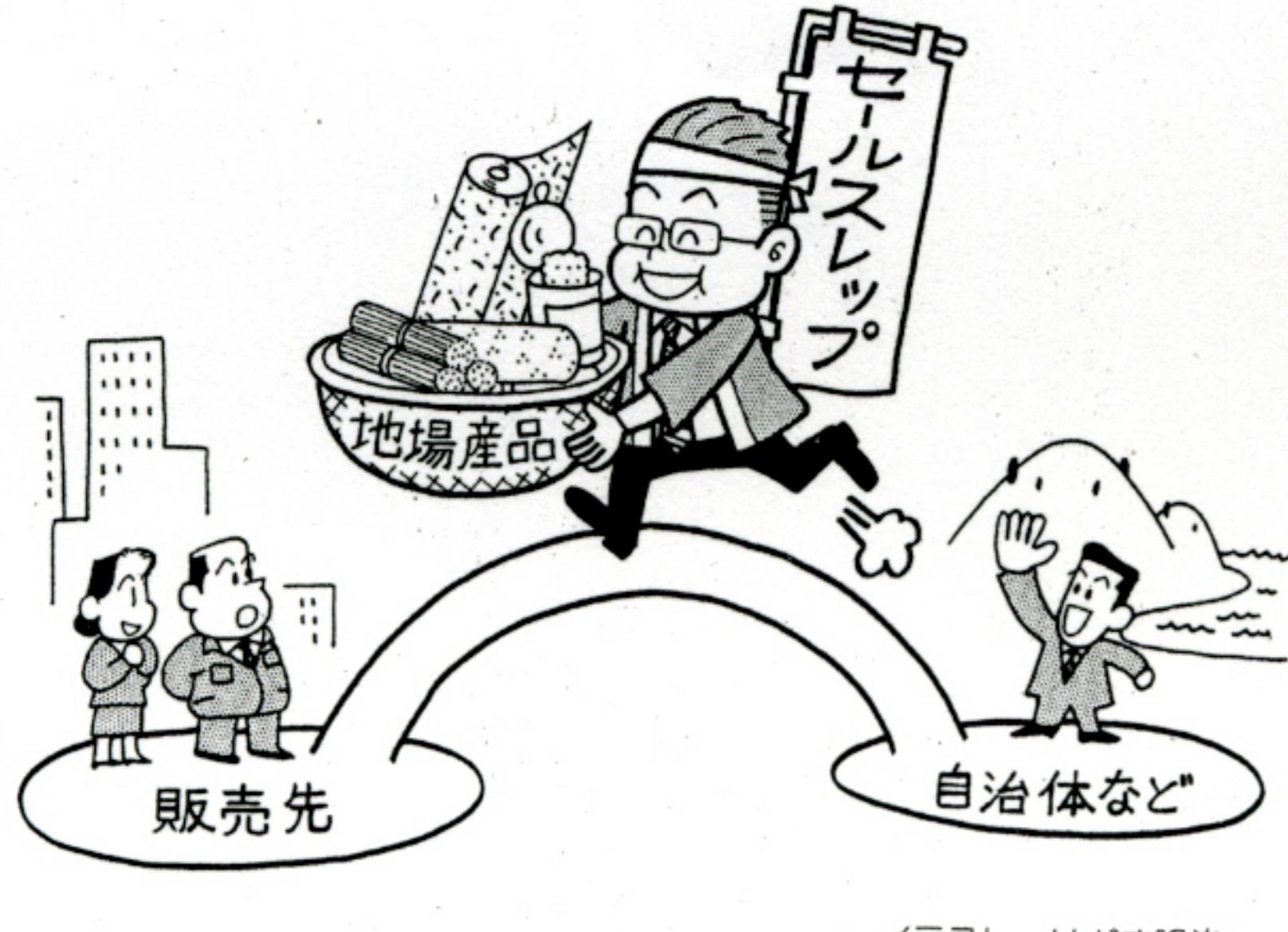


イラスト はざま隆治

大都市圏への地場産品売り込みに、販売代理人（セールスレップ）が活用されている。自治体や経済団体の委託で、代理人の組合「日本セールスレップ協会」（東京）が二〇〇六年度にセミナー・商談会を開いた地域は青森、兵庫など十三道府県と前年度から倍増。〇七年度は新たに四県で委託が検討されている。

代理人活用、すき間市場狙う

地方の中小企業が「売り込みのプロ」を使って大都市で販路を開拓できれば、地域経済の活性化にも役立ちそうだ。

代理人の多くは都市部での販売ルートや売り込み方法を熟知した元営業職。公的資格ではない上が活動しており、このうち約五百人が日本セー

ルスレップ協会が認定する資格を取得している。同協会が委託事業をスタートさせたのは〇三年度。商談会の開催地は当初の二県から年々増加

し、〇六年度には延べ百五十人以上の代理人を派遣した。有望な商品があれば、代理人が個別に企

業と契約、営業に入る。香川県は「都会に拠点を置かず、少ない経費で営業できる」として〇六年から協会を通じ、県内企業に代理人を紹介する事業を始めた。

同協会の小塩稻之会長は「地方企業はブランド

による地名などを生かして商品開発に不慣れ。代理人ならすき間市場を狙うなど、きめ細かな販売戦略もできる」とアピールしている。

これを受け、小豆島手延素麺協同組合は「問屋で販売の代行会社が東京や大阪を中心に相次いで設立され、現在は約二百家に上っている。

商品の売り込みに「市場を科学的に分析できる営業力が問われる時代、商品規格から原価水準、

代理人が登録中。河野浩トがある。実際、会社に登録している代理人も、ベ

ルスレップグループ」（東京）には約四十人の代理人が登録中。河野浩社長は「実力はあつて

テラン営業マンだけでなく、最近は多彩な顔触れ。

遇面で恵まれなかつたシニア層のほか、主婦、足り込むなど、活躍の余地で稼ぐ若い人もいる。例え、チエーン店以外の飲食店へ、あまり出回つてない地方の食材を売り込むなど、活躍の余地は大きい」と話している。

専門会社設立も増加

大都市では複数の販売代理人がメンバー登録し、会社組織で専門的に商品販売を行なう会社が複数登録されている。

大都市では複数の販売代理人がメンバー登録し、会社組織で専門的に商品販売を行なう会社が複数登録されている。

大都市では複数の販売代理人がメンバー登録し、会社組織で専門的に商品販売を行なう会社が複数登録されている。

大都市では複数の販売代理人がメンバー登録し、会社組織で専門的に商品販売を行なう会社が複数登録されている。

大都市では複数の販売代理人がメンバー登録し、会社組織で専門的に商品販売を行なう会社が複数登録されている。

大都市では複数の販売代理人がメンバー登録し、会社組織で専門的に商品販売を行なう会社が複数登録されている。

大都市では複数の販売代理人がメンバー登録し、会社組織で専門的に商品販売を行なう会社が複数登録されている。

大都市では複数の販売代理人がメンバー登録し、会社組織で専門的に商品販売を行なう会社が複数登録されている。