

愛媛県営業本部 官民連携ビジネスマッチング支援事業説明会

R6.6

今回の説明会では、以下の2点についてご説明いたします

マッチング支援プログラムの概要



元百貨店SMの販路拡大のノウハウ



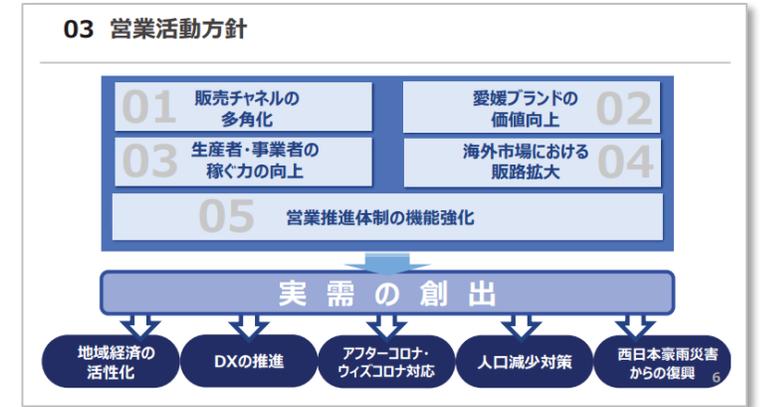
県内事業者様と県外事業者様とのマッチングを推進することで
「販売チャネルの多角化」と「生産者・事業者の稼ぐ力の向上」を目指します

記者発表資料3

愛のくに えひめ営業本部
営業活動中期計画（第3期）
【ダイジェスト版】

2023年4月
愛のくに えひめ営業本部

1



※愛媛県ホームページより

販売チャネルの多角化

生産者・事業者の稼ぐ力の向上

マッチング支援は愛媛県営業本部の委託を受けて P2GMが実働支援いたします



会社名	<u>P2GM株式会社</u> Product to Global Market : すべてのクライアントが世界を目指す、そして私たちも。
電話番号	(代表)070-3122-3110
創業	2023年4月
従業員数	10名(業務委託社員を含む)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">○ インキュベーション事業○ マッチング事業○ プラットフォーム開発事業○ コンサルティング事業
主要メンバー	代表取締役 CEO Founder 木地 貴雄 CRO(Chief Revenue Officer) 所 貴之 CTO(Chief Technical Officer) 森本 優 PM(Project Manager) 塚谷 一貴 SM(Sales Manager) 沖 昂治郎
webサイト	https://p2gm.com/

マッチング、ディレクション、調査/分析など本事業で要する 専門性の高い知識と豊富な経験を有するメンバーが総力を挙げて支援します



主担当

CRO 所 貴之
tokoro.t@p2gm.com

百貨店の丸井にてリテール業務に従事。Yahoo!ではECコンサルタント及び主要カテゴリーをマネジメント。KDDIにて新規事業の立ち上げやグロースを担当。ベンチャー企業と共に新規webサービスやデータビジネスを創出。マス/デジタルマーケティングにも精通。2020年より経営再建を目指す東芝に事業プロデューサーとして参画。2021年より愛媛県デジタルコーディネーターとして、県内事業者様の事業成長を支援。



副担当

CEO 木地 貴雄
takao.k@p2gm.com

東証一部の世界トップシェアの半導体検査装置メーカーである株式会社インターアクションにて約9年間取締役に従事。その後、IT企業のM&Aを実施し新規事業としてITを活用したスマートホテル事業を立ち上げ、日本初の遊休不動産を活用したスマートホテルを開業。旅行×ITのトラベルテックカンパニーとして事業を展開。コンサルティング会社にて大手通信会社の新規事業プロジェクトマネージャーに就任、現在はP2GM株式会社の代表取締役として事業拡大に取り組んでいる。



PM 塚谷 一貴
kazuki.t@p2gm.com

株式会社伊勢丹にてセールスマネージャーとしてフロアのリモデルやマネジメント業務に携わる。その後、一橋大学大学院商学研究科に入学。修了後は、株式会社三越伊勢丹ホールディングスに出向し、事業企画推進部にて事務局リーダーとして、制度設計、メンタリング、研修等の実施と内製化を推進する傍ら、社内起業家によって会社化された第1号案件の取締役、兼務先である株式会社三越伊勢丹イノベーションズ(CVC)でのソーシング、投資業務を同時並行で担った。



SM 沖 昂治郎
kojiro.o@p2gm.com

日立製作所にて、制御システムの事業体で経営戦略本部に所属し、新規事業の立上げ・グロース支援を行う。資源商社の持株会社にて、全社連結の管理会計、M&A及びIRの担当として従事、VCへの出資も経験。企業内新規事業家を応援したいと思い新規事業開発支援ファームを経てP2GM株式会社に参画。新規事業開発支援ファームでは、地方創生にまつわる複数の事業案への支援を実施。

本支援プログラムでは以下の支援を実施いたします

新商品開発

認知度の高い県外企業と生産工程や原材料、歴史など背景のある県産品をマッチングする事で県産品のブランディングと新たな顧客層の獲得を目指す

【マッチング例】

紙製品



キャンプ用具

新サービス開発

国内外のトレンドに沿った販売チャネルや取組を進める県外企業とその顧客ニーズに対応した県産品とのマッチングにより(SNS等での)話題性を高める

【マッチング例】

真珠



ライブコマース

新規フェア開催

認知度や話題性の高い県外企業と親和性のある県産品をマッチングすると共に県外企業とその顧客にもメリットのある「三方良し」の取り組みを目指す

【マッチング例】

みかん



大手スーパー

本支援プログラムの対象事業者は以下の全てに該当する事業者様といたします



愛媛県に本社
本店がある



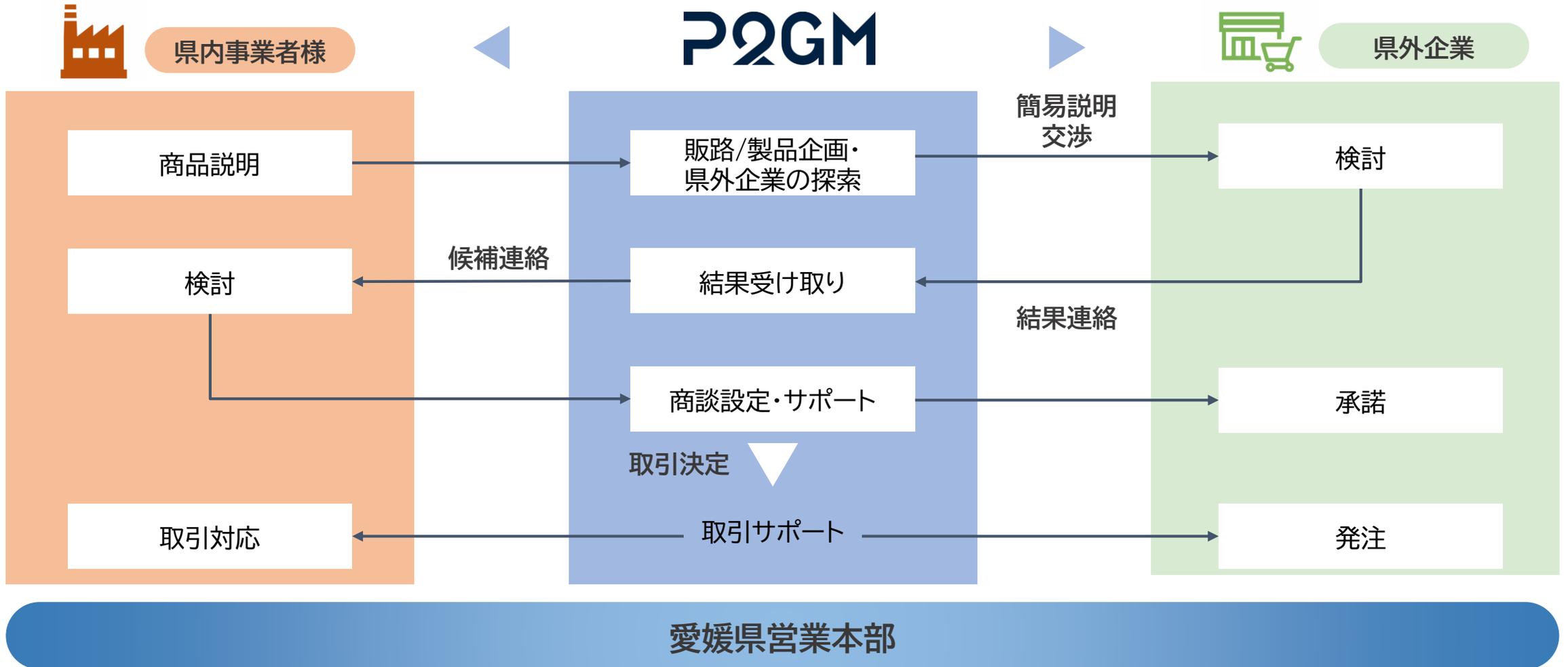
有形商材(食品・雑貨等)
を製造している
(無形サービス等は対象外)



県外・国外への販路拡大に意
欲がある

本事業は県内企業様のニーズに基づいて県外企業とのマッチングの支援を実施するとともに
県外企業からの要望に応じて県内企業様へお声かけさせていただくこともございます

県外事業者様の探索、商談～取引開始までをサポートいたします



ご支援にあたってのお願い事項がございます

webミーティング



弊社や県外事業者様との初期商談はwebミーティングでの対応が想定されますので、webミーティングができる環境をご依頼することがございます

サンプル品の送付



ご支援やお取引に際して、製品サンプルの送付をご要望する場合がございます。その際は可能な限りご協力お願いいたします

注文書の共有



お取引成立の確認のためにご契約もしくは注文書の共有をお願いいたします。事業成果を計測するために必須のご対応となります

昨年度のマッチング事例

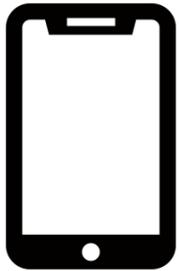


県内事業者様

matching

インバウンドEC事業者

サイト内で愛媛県産品を掲載/販売



成立

インバウンドEC事業者と共に訪日外国人のニーズにマッチした県産品(県内事業者様)を選定し、マッチングを推進。県内事業者様6社の商品の販売を開始。今後も商品の拡大を予定。

今後増加が予測される来日外国人向けにニーズの高い県内の「スイーツ」「化粧品」「高級タオル」をインバウンドECサイトで訴求。来日外国人は日本滞在時にECで免税にて商品を購入し、帰国の際に空港内でロッカーで商品を受け取る新たな販路拡大モデル。

訪日外国人

日本滞在中に商品を免税で購入



帰国空港で受け取り

帰国に向かう国内の空港で受け取り



昨年度のマッチング事例



県内事業者様

成立

23年12月にオープンした福岡県内の大型アウトドア施設内の店舗や明治時代から続く神奈川県横須賀市内の大手酒販事業者が運営する飲食店とのマッチングを実現。

matching

インスタ映えスポットなどSNSでの拡散性の高いイベントや商業施設にオリジナル性の高い県産品を陳列し、その場で「触れる」「買える」環境を整備(既存売店やPoPUP等)する事で県産品の売上と認知度の向上を図る。

イベント/商業施設事業者

SNSでの拡散性の高いイベントや商業施設に県産品を陳列



来客者

見た事のない県産品に触れる



購入&拡散

その場で購入+SNS投稿



インバウンドやアウトドアなどの**トレンド要素**が絡んだ県外企業と親和性の高い県産品(県内事業者様)をマッチングする事で**新たな販路と顧客層**を獲得

- 対象に選出した県内事業者様

25
社

県外企業の顧客ニーズにマッチする県内事業者様や営業本部様実施アンケートにて販路拡大を目指す事業者様を選定の上、県外企業に提案。

- 商談に至った県内事業者様

12
社

県外企業の意向による見送りと県内事業者様のポリシー等による見送りを除く県内事業者様が商談に至った。

- マッチングが成立した県内事業者様

10
社

商談前後のコミュニケーションや経済条件の交渉をサポートする事により商談後の大半の県内事業者様がマッチングの成立に至った。

- 新たな売上が発生した県内事業者様

10
社

マッチング成立後の取引は全て「買取り」方式となった為、全ての県内事業者様で新たな売上が発生。

マッチング支援に際しては最大限のご支援をいたしますが、
マッチングが成立しない可能性もございます



本事業において、可能な限り最大限のマッチング支援をいたしますが、
マッチングを確約するものではありません、あらかじめご了承ください



商談やお取引におけるサポートを実施いたしますが、
契約・取引の主体は県内外企業様同士となります。



多くのご要望をいただいた場合、迅速に対応しきれない可能性がございます。
ご依頼をいただいた順に対応いたしますので、ご容赦ください