

# 特産品売り込み 販売代理人活用

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や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。

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つそうだ。

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。公的資格ではないが、現在、全国で千人以上が活動しており、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、営業に入れる。

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

これを受け、小豆島手延素麺協同組合は「問屋頼みでは販売が伸びない」と昨年、代理人と契約。特産のオリーブを使ったそめんを首都圏の飲食店や宅配で販売することに成功した。

経済団体や  
自治体委託

## 06年度 商談会倍増

# 大都市の販路拡大へ

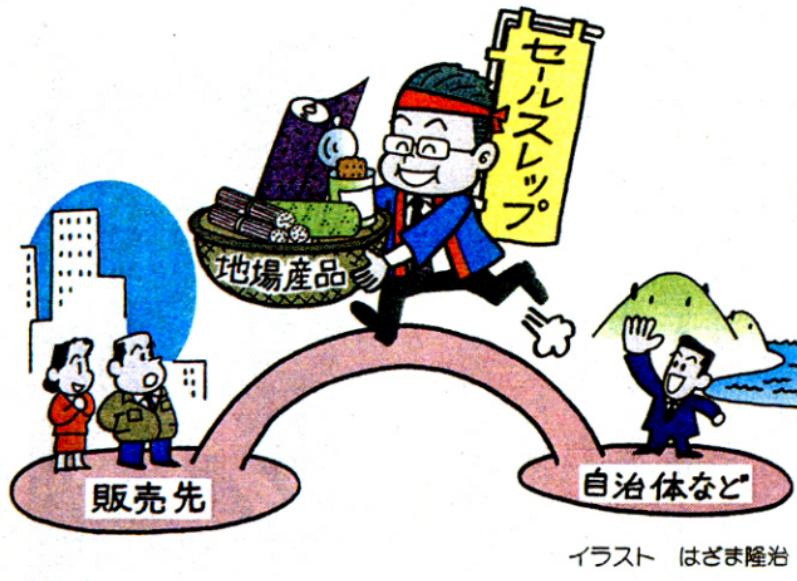


イラスト はざま隆治