

特産品 代理人で売り込め

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香川や青森、兵庫など十二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。

香川など 13道府県でセミナー

地方の中小企業が、約五百人が日本セールスレップ協会のプロを使って、大都市で販路を開拓できる格を取得している。れば、地域経済の活性化にも役立つ。同協会が委託事業をスタートさせたのは〇三年。初年度の開催地は当の二県から年々増加し、〇六年度には延べ百職、公的資格ではないが、五十人以上の代理人を現在、全国で千人以上が活動しており、このうちれば、代理人が個別に企



イラスト はぎま隆治

地域経済活性化に一役

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、小豆島手延産協同組合は「問屋頼みでは販売が伸びない」と昨年、代理人と契約。特産のオリブを使ったそう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。このほか防災用パンの缶詰（静岡の食品企業や発光タイオドの電光掲示板（四国のメーカー）なども、代理人を介し首都圏で販売されるようになっていく。同協会の小塩福之会長は「地方企業はブランドになる地名などを生かした商開発に不慣れ。代理人ならすぐ市場を狙うなど、きめ細かな販売戦略もできる」とアピールしている。

専門会社の設立増加

中小メーカー人材や組織が重宝。大都市では複数の販売できない中小メーカーな代理人がマンパワー登録。会社組織で専門的に、商品と営業を担う。商販を代行する組織が重宝。企業が増えている。営業、日本セールスレップ協部に十分な人員を配置

会によると、二〇〇六年、商品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、現在は約二百社に上っている。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、代金に占める量販店の取

り分など流通の常識に通じた代理人への需要は高い。得意分野を持つ複数の代理人をそろえた会社組織なら、間口がより広まるメリットがある。実際、会社に登録している代理人も、ベテラン営業マンだけでなく、最近では多彩な顔触れた。